

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БАНК РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ПОЛЕССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
УНИВЕРСИТЕТ ПРИКЛАДНЫХ НАУК НЕМЕЦКОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО БАНКА
УНИВЕРСИТЕТ БАНКОВСКОГО ДЕЛА УКРАИНЫ
УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА
НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «ОСТРОЖСКАЯ АКАДЕМИЯ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ В КАТОВИЦАХ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ВИЛЬНЮССКАЯ КОЛЛЕГИЯ/УНИВЕРСИТЕТ ПРИКЛАДНЫХ НАУК
ВЫСШАЯ БАНКОВСКАЯ ШКОЛА В ГДАНЬСКЕ**

**СБОРНИК
научных статей
IX международной научно–практической конференции
по вопросам банковской экономики
«БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА:
УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»**

**Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь,
25–26 октября 2018 г.**

Пинск 2018

УДК 336.71
ББК 65.262.10
Б 23

Редакционная коллегия:
Шебеко К.К. (гл. редактор),
Золотарева О.А., Кручинский Н.Г.,
Лисовский М.И., Пигаль П.Б., Русина Ю.Н.,
Теляк О.А., Якубова И.П., Янковский И.А.

Б 23 Банковская система: устойчивость и перспективы развития:
сборник научных статей девятой международной научно–практической
конференции по вопросам банковской экономики, УО “Полесский государ-
ственный университет”, г. Пинск 25–26 октября 2018 г. / Министерство об-
разования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.] –
Пинск: ПолесГУ, 2018. – 383 с.

ISBN 978–985–516–541–6

Приведены научные статьи участников девятой международной научно–
практической конференции по вопросам банковской экономики “Банков-
ская система: устойчивость и перспективы развития”.

Материалы изложены в авторской редакции.

УДК336.71
ББК 65.262.10

ISBN 978–985–516–541–6

© УО «Полесский государственный
университет», 2018

ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.7

РОЛЬ СОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНО–КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ПОВЫШЕНИИ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Абрамова Марина Александровна, д.э.н., профессор,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»

Abramova Marina, Doctor of Economics, Professor, Financial University
under the Government of the Russian Federation, mabramova@fa.ru

Аннотация. В статье анализируется влияние процентного и кредитного каналов трансмиссионного механизма денежно–кредитной политики России в контексте экстенсивных и интенсивных факторов наращивания кредитного потенциала российских банков.

Ключевые слова: процентный и кредитный каналы трансмиссионного механизма денежно–кредитной политики, кредитный потенциал банков.

В практике российского банковского кредитования в контексте решения актуальных макроэкономических задач весьма остро стоят задачи стимулирования развития реального сектора экономики и поддержания спроса на кредитные ресурсы со стороны населения для оживления внутреннего рынка потребления, что, в свою очередь, непосредственно влияет и на механизмы косвенной поддержки товаропроизводителей.

Немаловажную роль в решении указанных задач играет наращивание кредитного потенциала российских банков. Кредитный потенциал банка определяет его совокупную способность осуществлять кредитную деятельность, причем степень активности на кредитном рынке и эффективность кредитования определяются величиной, уровнем и характером использования этого потенциала.

В зависимости от степени влияния на конечный результат формирования и использования кредитного потенциала банка целесообразно выделить в его составе две составляющие: активная – ресурсы и возможности, которые в исследуемом периоде непосредственно и прямо влияют на конечную результативность, пассивная – те ресурсы и возможности, которые в исследуемом периоде имеют незначительное влияние на нее, но при условии применения определенного комплекса мотивационно–стимулирующих мер могут стать мощным источником повышения эффективности его использования [1, с.201]

Выделение в составе кредитного потенциала банка активной и пассивной частей важно, как с теоретической, так и практической точек зрения, поскольку позволяет, во–первых, объективно оценивать степень использования кредитного потенциала банка, а во–вторых, выявлять интенсивные и экстенсивные факторы повышения эффективности его формирования и ис-

пользования. К таким факторам считаем целесообразным отнести меры современной денежно–кредитной политики при условии ее ориентации на обеспечение устойчивого экономического роста.

При этом интенсивным фактором повышения кредитного потенциала российских банков, на наш взгляд, является процентный канал трансмиссионного механизма денежно–кредитной политики. Этому каналу Банк России сегодня отдает приоритет: и в 2018 году, и в прогнозе на 2019–2021 гг. в соответствии с опубликованным проектом документа «Основные направления единой государственной денежно–кредитной политики на 2019 г. и период 2020 и 2021 годов» особое внимание уделяется именно процентному каналу [2, с.32], что в целом согласуется с целевыми ориентирами денежно–кредитной политики и с задачей снижения инфляционных ожиданий. Формирование предсказуемой динамики процентных ставок как результат действий центрального банка обеспечивает внутреннюю макроэкономическую стабильность, прежде всего – сохранение стабильно низкой инфляции. Но при этом не обеспечивает рост и эффективность использования активной части кредитного потенциала российских банков. Более того, процентная политика Банка России отчасти приводит к наращиванию профицита ликвидности в банковском секторе. Рост средств на корреспондентских и депозитных счетах кредитных организаций обусловлен отсутствием надежных и выгодных для банков направлений их вложения.

Анализ динамики рентабельности крупных и средних российских организаций и средней стоимости долгосрочных кредитов выявил наличие отрицательной разницы процентных ставок, не позволяющей банкам предоставлять кредиты предприятиям реального сектора, а организациям направлять в обслуживающие банки кредитные заявки. Динамика рентабельности организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации и средневзвешенных процентных ставок по долгосрочным банковским кредитам, предоставленным нефинансовым организациям свидетельствует об отрицательной разности между ними: разрыв (спрэд) растет с 0,1% в 2008 году до 3,2% в 2017 году с существенным увеличением в кризисные годы: до 4,6% в 2009 году и до 7,1% в 2015 году¹.

Анализ данных Банка России и Федеральной службы государственной статистики показывает, что рост процентных ставок по кредитам сопровождается снижением рентабельности бизнеса, что приводит к снижению спроса на кредиты.

Кроме того, в условиях неизменной ключевой ставки в 2018 году – 7,25% (даже при ее повышении 14.09.2018 г. на 0,25 п.п.) на фоне снижения инфляции до исторически минимальных уровней (даже при приросте годовых темпов потребительских цен до 3,1% в августе 2018г.), даже при высокой неопределенности внешних условий и их влиянии

¹ Рассчитано на основе данных Банка России и Федеральной службы государственной статистики: Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#, Статистический бюллетень Банка России. Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://cbr.ru/publ/?PrtId=bbs>

на финансовые рынки, реальная ставка процента имеет тенденцию к росту, что сдерживает повышение кредитного потенциала банков в условиях низкого спроса организаций реального сектора экономики на кредиты.

В современных условиях наличие профицита ликвидности кредитных организаций в России, с которым «активно борется» Банк России, может стать основой для повышения активной части кредитного потенциала банков, фактором поступательного развития национальной экономики, но при взаимодействии и координации таких направлений государственной экономической политики, как как бюджетно–налоговая, денежно–кредитная и структурная, ориентированных на устойчивый экономический рост [3, с.135].

К экстенсивному фактору повышения кредитного потенциала российских банков относится кредитный канал трансмиссионного механизма денежно–кредитной политики (не только в контексте его взаимодействия с процентным каналом и достижения операционной цели денежно–кредитной политики). Результативность денежно–кредитной политики с точки зрения ее влияния на экономический рост через повышение кредитного потенциала банков во многом зависит сегодня не только от регулирования профицита ликвидности банковского сектора, не только от проведенной оптимизации процедуры проведения кредитных и депозитных операций Банка России, что влияет на первое звено кредитного канала. Эффективность денежно–кредитной политики в части ее кредитной составляющей определяется и качеством кредитных потоков. Но, к сожалению, в настоящее время кредит остается вне поля макроэкономического регулирования с позиции границ его использования, цикличности движения кредита, эффективности кредитования. Полагаем, что Банку России необходимо усилить исследование ключевых проблем, связанных с пониманием значения и роли кредита в обеспечении экономического роста, не ограничиваясь исследованием только вопросов выбора ставок по кредиту (фиксированная или плавающая) и долговой нагрузки в экономике в целом и ее отдельных сегментах.

Эффективность кредитного канала трансмиссионного механизма денежно–кредитной политики во многом зависит и от качества микропруденциальной политики Банка России, которая позволяет, либо стимулировать деловую активность банковского сектора, его взаимодействие с хозяйствующими субъектами и домашними хозяйствами, либо ее ограничивать, строго следуя внедрению международных стандартов.

Для повышения эффективности кредитного канала трансмиссионного механизма считаем целесообразным: внедрить механизмы, упрощающие процедуру рефинансирования ипотечных кредитов для заемщиков, а также смягчить условия для банков в части доначисления резервов при снижении ставки по уже выданным кредитам; осуществлять развёртывание целевого финансирования инвестиционных проектов, которые одобрены государством, за счёт предоставления Центральным Банком кредитов институтам развития на срок от 5 до 15 лет по ставке 1% под облигации международных организаций, муниципалитетов, субъектов федерации, правительства,

государственных корпораций; развёртывание целевого кредитования для производственных предприятий, сбыт продукции которых гарантирован государственными заказами, договорами с торговыми сетями и внутренними потребителями, экспортными контрактами с осуществлением строго контроля за целевым расходованием денежных средств только на нужды производства; осуществлять разработку и реализацию государственной программы по импортозамещению с предоставлением Банком России целевой кредитной линии на указанные цели; приостановить реализацию стратегии выхода из применения специализированных инструментов рефинансирования [4, с.11], учитывая, что финансовые санкции в отношении экономики России сохранятся на всем прогнозном горизонте.

Список использованных источников:

1. Международный финансовый рынок / под общ. ред. М. А. Эскиндарова, Е. А. Звоновой. — М.: Издательство Юрайт, 2017.
2. «Основные направления единой государственной денежно–кредитной политики на 2019 г. и период 2020 и 2021 годов» (Проект в редакции от 14.09.2018 г.) [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2019\(2020–2021\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2019(2020–2021).pdf)
3. Бюджетно–налоговые и денежно–кредитные инструменты достижения финансовой стабильности и обеспечения экономического роста. Монография. Под ред. М.А.Абрамовой – Москва: Кнорус, 2017.
4. Как придать импульс развитию российской экономики: приоритеты действий (предложения к Основным направлениям деятельности Правительства РФ до 2024 г.) / Абрамова М.А., Ивантер В.В., Порфирьев Б.Н., Сорокин Д.Е., Эскиндаров М.А., Масленников В.В., Широков А.А., Абдикеев Н.М., Богачев Ю.С., Гончаренко Л.И., Говтань О.Д., Гусев М.С., Дубова С.Е., Ершов М.В., Зубец А.Н., Колпаков А.Ю., Ксенофонтов М.Н., Кувалин Д.Б., Михеева Н.Н., Моисеев А.К. и др. // Финансы: теория и практика. 2018. № S1.

УДК 336.225.613

НОВАЦИИ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Будникова Ольга Николаевна, соискатель,

Белорусский государственный экономический университет

Budnikova Olga, applicant, Belarusian State Economic University,

budnikovao@mail.ru

Аннотация. В статье исследованы некоторые спорные вопросы методики исчисления налога на прибыль и налога на добавленную стоимость в банках в действующем законодательстве по налогам и сборам и проекте Налогового кодекса Республики Беларусь с позиции их влияния на деятельность банков.

Ключевые слова: банк, налог, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, метод начислений, Налоговый кодекс.

С момента принятия в 2009 г. Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь, объединившей основные нормативно–правовые акты по исчислению и уплате налогов и сборов, в сфере налогообложения, накопилось немало спорных положений, снижающих понятность и эффективность самого механизма налогообложения и негативно влияющих, по нашему мнению, на условия ведения бизнеса.

Банки как организации с особым налогово–правовым статусом оказались при этом в неоднозначной ситуации по некоторым причинам:

– во–первых, увеличение с 2015 г. ставки налога на прибыль для банков до 25 %, ожидаемый результат которого – прирост поступлений в бюджет и увеличение налоговой нагрузки на банковскую прибыль. Однако ощутимого долгосрочного прироста поступлений по налогу на прибыль, соразмерного увеличению ставки, сразу не произошло. Данные о величине прибыли банков Республики Беларусь свидетельствуют о неоднозначной динамике ее размера и величины уплаченного банками в бюджет налога на прибыль (таблица).

Таблица – Сведения о величине прибыли банков Республики Беларусь за 2011–2017 гг.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Прибыль до выплаты налога, млн. руб.	377,0	629,3	815,0	902,7	739,4	1033,0	1085,5
Налог на прибыль, млн. руб.	68,2	89,9	132,7	143,3	153,5	148,1	198,9
Доля налога в прибыли, %	18,1	14,3	16,3	15,9	20,8	14,3	18,3
Прибыль после выплаты налога, млн. руб.	308,7	539,4	682,3	759,4	585,9	884,9	886,7

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1]

За 2011–2015 гг. наблюдается рост абсолютной величины уплаченного банками налога. Однако в 2015 г., несмотря на увеличение ставки по налогу больше чем на треть, объем поступлений в бюджет по сравнению с 2014 г. увеличился лишь на 7,1 пп., а в 2016 г. по сравнению с периодом с 2011 г. по 2015 г. – сократился, несмотря на прирост налогооблагаемой прибыли. В 2017 г. сумма налога и его доля в прибыли значительно увеличились, что отразилось на динамике прибыли, остающейся после выплаты налогов – она выросла по сравнению в 2016 г. лишь на 0,2 % (в абсолютном выражении – на 1,8 млн. руб.);

– во–вторых, переход на международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО) и наметившая тенденция на сближение правил бухгалтерского и налогового учета повлекли за собой тотальный переход на метод начисления при признании доходов и расходов для целей налогового учета. В результате соответствующие доходы в банке стали включаться в расчет налогов на прибыль, НДС (по соответствующим операциям банков) в момент возникновения права на их получение. Это обстоятельство, несомненно, имело свои преимущества, так как в этом случае при налогообло-

жении прибыли не только доходы, но и расходы признаются в банке по методу начисления. Однако возникли и негативные последствия для ликвидности и платежеспособности банка, заключающиеся в следующем:

1) признание при налогообложении по методу начисления доходов от реализации при торговых банковских операциях (продажа имущества, работ, услуг) при условии длительного срока погашения возникающей при этом дебиторской задолженности приводит к образованию «кассового разрыва» между фактическим поступлением денежных средств по операции и оттоком денежных средств на уплату налогов. Для компенсации указанного «разрыва» необходимо привлечение дополнительных ресурсов (требующее дополнительных расходов по уплате процентов) либо накопление соответствующей кредиторской задолженности (что, в свою очередь, наращивает цепь неплатежей).

Частично данное негативное состояние компенсируется переходом на квартальную уплату налогов (НДС и налога на прибыль) согласно положениям ст. 108 и ст. 143 Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК) [2]. Однако, если дебиторская задолженность возникает в одном налоговом периоде, а погашается в другом – проблема «кассового разрыва» остается;

2) при признании по методу начисления внереализационных доходов «кассовый разрыв» образуется в момент начисления доходов по причитающимся к получению суммам неустоек (штрафов, пеней) и суммам возмещения убытков за нарушение договорных обязательств согласно подп. 3.6 п. 3 ст. 128 НК. Следует отметить, что данные поступления имеют высокий риск неполучения, поскольку возникают, как правило, в работе с неплатежеспособными клиентами. Тем не менее, если, например, банк–кредитор обратился в суд и выиграл иск, он незамедлительно обязан начислить налог на прибыль и уплатить его в бюджет в сроки, установленные п. 5 ст. 143 НК [2], даже при условии неплатежеспособности должника, который, возможно, не заплатит присужденные судом суммы ни до даты уплаты налогов, ни вообще когда–либо.

3) при начислении процентных доходов по основным банковским операциям (кредиты, ценные бумаги и пр.) у банков возникают налогооблагаемые доходы и обязательство по уплате налога на прибыль. Однако в случае просрочки платежей вероятность получения таких доходов снижается, что впоследствии отражается на финансовых результатах деятельности банка. В бухгалтерском учете отрицательное влияние на финансовый результат банка просроченных долгов нивелируется созданием резервов по начисленным и неполученным доходам согласно пп. 62–68 Инструкции по признанию в бухгалтерском учете доходов и расходов в Национальном банке Республики Беларусь, банках и небанковских кредитно–финансовых организациях Республики Беларусь, открытом акционерном обществе «Банк развития Республики Беларусь» от 30 июля 2009 г. № 125 [3].

Однако при налогообложении прибыли расходы по формированию указанных резервов согласно положениям гл. 14 Налогового кодекса Республики Беларусь не входят в состав учитываемых при налогообложении, что

приводит к возникновению того же кассового разрыва, образующегося в момент уплаты налога на прибыль с начисленных процентных доходов и погашающегося только при фактической уплате должником суммы просроченных процентов (либо не компенсируемого вовсе при списания просроченного долга по истечении срока исковой давности согласно пп. 3.22, 3.23, 3.23¹, 3.23² п. 3 ст. 129 НК) [2].

– в–третьих, наличие в действующем Налоговом кодексе ряда технических моментов, увеличивающих трудоемкость расчета налоговых баз и при этом не оказывающих значительного влияния на размер налоговой базы.

Например, наличие «двойного» счета расходов по операциям безвозмездной передачи имущества. Так, согласно п.5 ст. 127 НК банки должны расходы по безвозмездной передаче отражать и в составе выручки от реализации, и в составе затрат, учитываемых при налогообложении. При этом НДС, исчисленный по операциям безвозмездной передачи, также включается в выручку и одновременно учитывается в составе налогов, уменьшающих такую выручку [2].

Существующий порядок, возможно, не учитывает то обстоятельство, что налогоплательщик, осуществляющий безвозмездную передачу, не стремится отразить в составе выручки сумму больше, чем стоимость понесенных им при такой операции расходов и исчисленного НДС. Таким образом, при расчете налога на прибыль и заполнении соответствующей налоговой декларации выручка и затраты по безвозмездной передаче взаимозачитываются и, как правило, не влияют на размер налоговой базы.

Кроме того, при налогообложении одни и те же доходы банка участвуют в расчете налоговых баз по нескольким налогам, однако даты их признания для каждого налога отличаются, что усложняет расчет сумм указанных налогов.

Так, в отношении доходов по арендным (лизинговым) операциям, по операциям передачи имущественных прав даты их признания для целей исчисления НДС и налога на прибыль не совпадают.

В частности, в настоящее время для НДС днем передачи имущественных прав признается дата наступления права на получение платы в соответствии с договором (абз. 6 п. 1 ст.100 НК), а для налога на прибыль – дата заключения договора, если иное не установлено договором, но не позднее даты поступления оплаты (абз. 3 п. 4 ст. 137 НК) [2].

В отношении доходов от сдачи имущества в аренду (лизинг) моментом сдачи (передачи) объекта (предмета) в аренду (финансовую аренду (лизинг)) для налога на прибыль признается дата признания доходов в бухгалтерском учете согласно п. 2 ст. 128 НК, а для НДС – последний день установленного договором каждого периода, к которому относится арендная плата (лизинговый платеж) по такой сдаче (передаче), но не ранее даты фактической передачи объекта аренды (предмета лизинга) арендатору (лизингополучателю) согласно п. 11 ст. 100 НК [2].

Использование единого момента в признании указанных доходов при исчислении налога на добавленную стоимость и налога на прибыль сделало

бы более понятным и прозрачным процесс расчета налоговых баз по указанным налогам.

Проект Налогового кодекса, представленный на обсуждение экспертам, содержит ряд важных новаций, обеспечивающих, по мнению разработчиков, снижение налоговой нагрузки, простоту, понятность и легкость восприятия норм указанного закона, упрощающих порядок исчисления и взимания налогов [4].

В отношении налогообложения организаций и банков следует, по нашему мнению, отметить важные аспекты, содержащиеся в указанном законопроекте:

– во-первых, банкам будет разрешено при налогообложении прибыли учитывать расходы по формированию и, соответственно, доходы по аннулированию (уменьшению) резервов по начисленным и неполученным доходам [5, ст. 176, пп. 8, 11]. Это положение позволит урегулировать спорные вопросы налогообложения начисленных и неполученных доходов, обеспечит устранение «кассового разрыва», причина возникновения которого по действующему законодательству описана выше;

– во-вторых, для урегулирования вопросов налогообложения доходов по методу начисления разрешено при налогообложении учитывать резервы по сомнительным долгам, к которым будет относиться не погашенная в установленный срок дебиторская задолженность по операциям реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, нематериальных активов, но не более 5 % выручки от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, нематериальных активов с учетом налога на добавленную стоимость. При этом проектом Налогового кодекса устанавливается методика расчета указанных резервов исходя из сроков возникновения дебиторской задолженности как процент от ее суммы, выявленной на основании инвентаризации [5, ст. 175 пп. 3.48].

Однако, несмотря на заявленное сближение правил бухгалтерского и налогового учета [4], в отношении порядка формирования резервов по сомнительным долгам в этих правилах намечаются существенные различия. В частности, для банковской системы Республики Беларусь актуально применение Международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», одним из основных принципов которого является новая модель «Ожидаемых кредитных убытков» (ECL – от англ. «Expected Credit Loss») для финансовых инструментов. Эта модель требует от организаций проведения оценки ожидаемых убытков из-за непогашения кредита или дефолта и формирования резервов для этих предполагаемых убытков [6].

Стандарт IFRS 9 устанавливает общий и упрощенный подход к расчету обесценения и сумме резервов по сомнительным долгам. Однако даже упрощенный подход, допустимый к применению для некоторых видов банковских активов (торговой дебиторской задолженности и договорных активов согласно Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», а также дебиторской задолжен-

ности по аренде) значительно отличается от методики, предлагаемой проектом Налогового кодекса.

Следовательно, в этом отношении сближения правил бухгалтерского и налогового учета для банков не произойдет;

– в–третьих, проект новой редакции Налогового кодекса предполагает устранение ряда спорных технических моментов, существующих в действующем законодательстве и указанных выше.

В частности, в законопроекте установлены одинаковые правила определения выручки для целей бухгалтерского учета и исчисления суммы налога на прибыль, а также применен единый подход к определению даты отражения доходов от сдачи имущества в аренду (лизинг) для налога на прибыль и НДС. В общем случае при сдаче объекта в аренду днем сдачи будет признаваться последний день каждого месяца, к которому относится арендная плата по такой сдаче, но не ранее даты фактической передачи объекта аренды арендатору.

Законопроектом предусмотрен единый подход к определению даты передачи имущественных прав для целей исчисления налога на прибыль и НДС, что, бесспорно, значительно упростит расчет налогов [6].

Согласно внесенным изменениям при определении прибыли от реализации в выручку не будет включаться стоимость безвозмездно переданных товаров (работ, услуг), имущественных прав, включая затраты на их безвозмездную передачу [5, ст. 168, п. 1]. Следовательно, ни банки, ни другие организации с 2019 года не будут указывать в декларации по налогу на прибыль суммы, относящиеся к безвозмездной передаче. Таким образом, исчезнет «двойной» счет доходов и расходов при налогообложении, что обеспечит большую прозрачность налоговых расчетов;

– в–четвертых, предусмотренные в проекте Налогового кодекса изменения в правила применения инвестиционного вычета при исчислении налога на прибыль (увеличения его размера до 15 % по зданиям и сооружениям и до 30 % по транспортным и прочим основным средствам [5, ст. 170, пп.2.2]) и определения пониженной ставки налога на доходы при определенном порядке распределения дивидендов (в случае направления прибыли на развитие организации в течение трех (либо пяти – по выполнению определенных условий) предшествующих календарных лет последовательно) направлены на стимулирование инвестиционной деятельности организаций–налогоплательщиков, включая банки.

Однако в эпоху внедрения цифровых технологий и ориентации банков на концепцию цифрового банкинга наиболее актуальным, по нашему мнению, является стимулирование инвестиционных вложений в программно–технические комплексы и т.п. виды нематериальных активов. Однако в отношении указанных объектов инвестиционный вычет не предусмотрен, что, по нашему мнению, не в полной мере соответствует потребностям современного банковского бизнеса и установленным приоритетам социально–экономического развития Республики Беларусь.

Таким образом, можно ожидать, что грядущие изменения в правила налогообложения способны положительно повлиять на деятельность бан-

ков за счет незначительного, но все же сокращения налогового бремени и снижения трудоемкости налоговых расчетов.

Список использованных источников:

1. Банковский сектор Республики Беларусь. Краткая характеристика устойчивости функционирования / Главное управление платежного баланса и банковской статистики Нацбанка Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/banksector>. – Дата доступа: 14.09.2017.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть : принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г.: одобрен Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 18 декабря 2009 г. : с изм. и доп. по сост. на 9 января 2017 г. // Национальный Интернет–портал Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://pravo.by>. – Дата доступа: 14.09.2018.

3. Инструкция по признанию в бухгалтерском учете доходов и расходов в Национальном банке Республики Беларусь, банках и небанковских кредитно–финансовых организациях Республики Беларусь, открытом акционерном обществе «Банк развития Республики Беларусь» : утв. постановл. Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 30 июля 2009 г. : с изм. и доп. по сост. на 24 мая 2016 г. // Национальный Интернет–портал Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://pravo.by>. – Дата доступа: 14.09.2018.

4. Селицкая, Э. А. Налоговый кодекс: что изменится с 2019 года : интервью / Э.А. Селицкая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belta.by/interview/view/nalogovyj-kodeks-hto-izmenitsja-s-2019-goda-6374/>. – Дата доступа: 20.09.2018.

5. Проект Закона Республики Беларусь «Об изменении Налогового кодекса Республики Беларусь (по состоянию на 17.09.2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/np/proekt/proekt_29082018.pdf. – Дата доступа: 14.09.2018.

6. О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности : постановл. Совета министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь от 19 августа 2016 г., № 657/20 // Национальный Интернет–портал Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://pravo.by>. – Дата доступа: 24.09.2018.

УДК 336.717.06

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Бухтик Марина Игоревна, к.э.н., доцент,

Полесский государственный университет

Bukhtik Marina, PhD, Polesky State University, Buhtik84@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются институциональные особенности развития страхового рынка Республики Беларусь. Обозначено место всех участников страхового рынка в данной структуре. Рассмотрены ключевые понятия по исследуемой проблематике.

Ключевые слова: страховой рынок, институциональная структура страхового рынка, инфраструктура страхового рынка, страховщик, страхователь, перестраховщик, страховые агенты, страховые брокеры, страховой союз, страховой пул, страховая организация, страховое образование.

В экономической литературе представлено множество понятий «института», «институциональной структуры», но что же представляет собой институциональная структура страхового рынка, конкретного определения нет. Данные термины эволюционировали вместе с развитием организаций и условиями их функционирования.

Таким образом, основной целью написания данной статьи является, изучение основной терминологии, касающейся определения институциональной структуры страхового рынка и его участников.

Современный экономический словарь определяет понятие *институт* следующим образом:

- «..... это термин, употребляемый для обозначения определённого класса организаций и общественных явлений»;
- «.....это «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике; [1,с.397]
- это организационные структуры – кредитные учреждения, страховые организации, банки....;

Исследование данного понятия, позволяет сделать вывод, что *институциональная структура страхового рынка*:

- это определенный упорядоченный набор институтов и индивидов, создающих матрицы экономического поведения на страховом рынке, определяющих ограничения для участников страхового рынка, которые формируются в рамках той или иной системы координации страховой и хозяйственной деятельности;
- это совокупность субъектов и участников страховых отношений, органов регулирования надзора и контроля, а также инфраструктурных организаций, страхователей и застрахованных лиц, по поводу обмена и перераспределения экономических благ.

В основе выделения страхового рынка в качестве относительно обособленной системы институтов и отношений лежат следующие важные принципы:

- ядром системы являются специализированные институты, обслуживающие страховые операции;
- между институтами часто наблюдается разделение труда, состоящее в том, что отдельными элементами страховых операций занимаются особые специалисты или организации;
- специфика страхования и разделения труда определяет механизм взаимодействия указанных институтов;
- механизм отражается в особом правовом регулировании страховых операций;

–соблюдение и выполнение всех вышеперечисленных принципов требует специализированного образования и специфической профессиональной подготовки работников, занятых в данной сфере.

Рассмотрим институциональную структуру страхового рынка, с учетом специфики развития страхового законодательства и страхового рынка Республики Беларусь (рисунок).



Рисунок – Институциональная структура страхового рынка

Основными участниками институциональной структуры страхового рынка являются страховщики и страхователи; без них функционирование данного рынка было бы невозможным.

Согласно, Указа Президента Республики Беларусь № 530 от 25.08.2006 «О страховой деятельности»:

–страхователи – это граждане Республики Беларусь, иностранные граждане, лица без гражданства, организации, в том числе иностранные и международные, а также Республика Беларусь и ее административно–территориальные единицы, иностранные государства, заключившие со страховщиками договоры страхования, либо являющиеся таковыми в силу закона или акта Президента Республики Беларусь;

– страховщики – коммерческие организации, созданные для осуществления страховой деятельности и имеющие специальные разрешения (лицензии) на осуществление страховой.

По состоянию на 17 сентября 2018 года на страховом рынке Республики Беларусь действовало 16 страховых организаций и 1 перестраховочная организация, из них:

– 14 страховых организаций осуществляющие виды страхования, не относящиеся к страхованию жизни:

1. БРУСП "Белгосстрах";
2. ЗАСО "Промтрансинвест";
3. ЗАО "СК"Белросстрах";
4. СБА ЗАСО "Купала;
5. ЗАСО "Белнефтестрах";
6. БРУПЭИС "Белэксимгарант";
7. ЗАСО "ТАСК";
8. СООО"Белкоопстрах";
9. ЗАО"СК"ЭРГО";
10. ЗСАО "Ингосстрах";
11. ОАСО "Би энд Би иншуренс Ко";
12. УСП "Белвнешстрах";
13. ЗАСО "КЕНТАВР";
14. ЗАСО "Имклива Иншуранс";

–2 страховые организации осуществляющие виды страхования, относящиеся к страхованию жизни:

1. РДУСП "Стравита";
2. СООО "Приорлайф";

– 1 перестраховочная организация:

РУП "Белорусская национальная перестраховочная организация.
[2,с.43]

Необходимо отметить, что существует ряд институтов , специализирующихся на обслуживании страховых операций и данная вспомогательная роль позволяет отнести их к инфраструктуре страхового рынка: страховые брокеры и страховые агенты, страховые (перестраховочные) пулы. Деятельность данных институтов и специалистов облегчает взаимодействие страхователя со страховщиком, а также освобождает страховые компании от выполнения ряда функций.

Согласно белорусского законодательства:

– **страховой агент** – физическое лицо или организация, осуществляющая от имени страховой организации посредническую деятельность по страхованию;

Перечень организаций включенных в реестр страховых агентов Министерства финансов Республики Беларусь на 1 сентября 2018 года включал 324 компании.

Численность работников списочного состава и граждан, выполняющих работы по гражданско–правовым договорам, страховых организаций по состоянию на 01.09.2018 составила 17 560 человек, в том числе работников списочного состава – 8 936 человек.

–**страховой брокер** – коммерческая организация, осуществляющая посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручения страховой организации или страхователя либо одновременно каждого из них.

По состоянию на 1 сентября 2018 года, на страховом рынке Республики Беларусь действовало 32 брокера:

ООО «СтраХЭкспертГрупп», ООО «Форвард–Брокер», ООО «Альфа–Брокер», ООО «Капитал–Брокер», ООО «Страховой Партнер», ООО «БИТ–Брокер Групп», ООО «Универсальный страховой брокер», ЧУП «Страховой брокер «Альянс», ООО «Страховой брокер Эксинс», ООО «Страховой брокер Южный полис», ООО «ПаритетСтрахования», ООО «Страховой брокер «ГарантИншуренс плюс», ООО «Идея Брокер», ООО «Страховой брокер «Центр страхования», ООО «ПраймКонсалт Страховой Брокер», ООО «Страховой брокер Белополис Плюс», ООО «Страховой брокер Автокаска ПЛЮС», ООО страховой брокер «СтарЛайф СИ», ООО страховой брокер «Студия Страхования», ЧУП «Страховой брокер «Страховая экспертиза плюс», ООО «Страховой брокер «Опция», ООО «Страховой брокер «СитиБрокер», УП «Страховой Брокер РБЛ», ООО «Страховой брокер Спорт Капитал», ООО «ЭкСпорт страховой брокер», ООО страховой брокер «СТЕ–Страхование», ЗАО «Страховой Брокер БК2», ООО «Мобильный страховой брокер», ООО «Страховой брокер «ЮНИБРОКЕР», ООО «Региональный Страховой Брокер», ООО «Страховой брокер «Максирента», ООО «Страховой брокер «Технологии страхования».

Следующим участником страхового рынка является:

– страховой (перестраховочный) пул – совместная деятельность страховых организаций без образования юридического лица на основании договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) в целях обеспечения финансовой устойчивости страховых (перестраховочных) операций по отдельным видам страхования.

На сегодняшний день в Республике Беларусь существует опыт организации страхового пула. Так 5 марта 2009 года был создан Белорусский ядерный страховой пул. В настоящее время в состав пула входят семь крупнейших компаний: БРУСП «Белгосстрах» (ведущий страховщик), СООО «Белкоопстрах», ЗАСО «Белнефтестрах», БРУПЭИС «Белэксимгарант», ЗАСО «Промтрансинвест», ЗАСО «ТАСК» и РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация» (ведущий перестраховщик). Целью создания Белорусского ядерного страхового пула является объединение финансовых возможностей для страхования и перестрахования рисков, связанных со строительством, вводом в эксплуатацию и эксплуатацией АЭС в Республике Беларусь.

Государственное регулирование (лицензирование) страхового рынка Беларуси осуществляется Министерством финансов Республики Беларусь, совместно с правительством. Данное регулирование осуществляется не только на уровне законодательно установленных механизмов взаимодействия на страховом рынке, но и путём прямого контроля за деятельностью страховых компаний в рамках страхового надзора. [3, с.48]

К числу саморегулирующих страховых организаций можно отнести страховые союзы, и страховые ассоциации. В настоящее время в Беларуси действует Белорусская ассоциация страховщиков, которая объединяет в своем составе 16 страховых организаций, 9 страховых брокеров и Белорус-

скую национальную перестраховочную организацию (до 18.02.2005 года, в РБ действовал Белорусский страховой союз). [4,с.5]

Большое значение для страхового рынка имеют страховое образование и наука, которые способствуют высокому профессионализму субъектов страхового рынка. Образование и наука важны в первую очередь для страховщиков, хотя их влияние достаточно велико и для других институтов страхового рынка.

Средства массовой информации являются ключевым источником сведений о страховании для клиентов страховых организаций, а также инструментом коммуникационного взаимодействия между всеми субъектами страхового рынка.

Следовательно, для бесперебойного функционирования страхового рынка необходимо соблюдение определённых условий:

- потребности в страховых продуктах;
- наличие страхового надзора за страховой деятельностью, обеспечивающего исполнение действующего законодательства;
- страховые организации, предлагающие страховые услуги и имеющие финансовые возможности по их обеспечению;
- развитой инфраструктуры страхового рынка.

Список использованных источников:

1. Одинцова, М.И. институциональная экономика: учеб.пособие/М.И. Одинцова. 3–е изд. М.:ГУ–ВШЭ, 2009.С.397
2. Бухтик, М.И. Общая характеристика страхового рынка в Республике Беларусь / М. И. Бухтик, В. М. Ливенский // Современные аспекты экономики : научный журнал. – 2018. – № 2 (246). – С. 43–48.
3. Бухтик, М.И. Особенности организации страховой деятельности в Республике Беларусь / М. И. Бухтик, М. П. Самоховец // Современные аспекты экономики : научный журнал. – 2018. – № 3 (247). – С. 48–54.
4. Бухтик М.И. Страховой рынок Республики Беларусь: приоритеты развития / М. И. Бухтик // Современные аспекты экономики : научный журнал. – 2016. – № 11 (231). – С. 5–11.

УДК 336.7

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАЦИЙ С ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

**Вечкасова Марина Вячеславовна, старший преподаватель,
Скопенко Евгения Сергеевна, бакалавр,
Тюменский индустриальный университет**

Vechkasova Marina Vyacheslavovna, senior lecturer, vechkasovamv@tyuiu.ru
Skopenko Evgeniya, bachelor, skopenko.evgeniya@mail.ru
Tyumen Industrial University

Аннотация. В статье рассмотрены основные виды услуг в области электронных платежных систем, разработан ряд мероприятий по развитию и

увеличению доли безналичных расчетов коммерческого банка, обоснована целесообразность внедрения предлагаемых мероприятий.

Ключевые слова: банковские карты, электронные платежные системы (ЭПС), банковские электронные услуги, эмиссия банковских карт, эквайринг, информационные технологии.

На сегодняшний день развитие рынка денежного обращения привело к возникновению платежных систем, которые представляют собой совокупность правил, инструментов, процедур и методов, а также технической инфраструктуры, применяемых для перевода денег, осуществления расчетов и урегулирования долговых обязательств между участниками экономического оборота. Развитие научно–технического прогресса и инновационных технологий привело к возникновению электронных платежных систем (ЭПС), при помощи которых осуществляются платежи и расчеты с применением средств электронных коммуникаций, а также инструментов кодирования информации и ее автоматической обработки [1].

Банковские карты и услуги, основанные на электронных платежных системах, широко используются в современных коммерческих банках, а также имеют тенденцию к стремительному увеличению [2]. Число пользователей данных услуг растет в силу того, что безналичный расчет вытесняет наличные денежные средства, а Интернет–технологии набирают обороты.

В настоящее время эмитирование и эквайринг банковских карт является одним из наиболее динамично развивающихся видов услуг, предлагаемых банковским бизнесом. Эмиссия банковских карт представляет собой деятельность по выпуску банковских карт, открытию счетов и расчетно–кассовому обслуживанию клиентов при совершении операций с использованием выданных им банковских карт. Суть эквайринга заключается в том, что какой–либо банк оказывает торговым и сервисным предприятиям услугу, позволяющую им принимать к оплате банковские карты [3]. Помимо того, что банк устанавливает в пунктах платежа специальную аппаратуру для использования банковских карт, он адаптирует к этой технологии кассовые аппараты, обеспечивает различные способы авторизации карт. Банк, осуществляющий эквайринг, берет на себя инкассацию платежных документов и перечисляет денежные поступления на счет магазина, ресторана, гостиницы, то есть той организации, за чьи товары или услуги клиенты расплачивались «пластиковыми» деньгами. Таким образом, работа с банковскими картами стала существенной частью банковского бизнеса, которая не только постоянно увеличивается в размерах, но и регулярно подвергается технологическим изменениям, а сама банковская платежная карта является электронным средством платежа и используется для обеспечения обращения электронных денежных средств [4].

Для правильного планирования услуг в области электронных платежных систем коммерческого банка необходимо провести их подробный анализ. Основной целью анализа услуг является разработка мероприятий по повышению эффективности рассматриваемых услуг коммерческого банка [6].

Применение банком единых технологий, программного обеспечения, процесса обслуживания терминалов единой торговой сети позволяет банку сокращать издержки и повышать эффективность этого направления для каждого из участников системы. Рассматриваемая методика оценки эффективности услуг в области ЭПС основывается на финансово–экономической модели карточной деятельности банка, которая отражает:

- объем доходов, получаемых банком, связанных с банковскими картами;
- комиссионные доходы по банковским операциям;
- расходы, связанные с выпуском и обслуживанием банковских карт;
- показатели эффективности деятельности исследуемого банка (показатели рентабельности банковских продуктов и услуг, эквайринга, активов и собственного капитала; показатели оценки доходов и расходов коммерческого банка).

Развитие российского рынка пластиковых карт в последние годы имеет положительную динамику, вне зависимости от тех кризисных явлений, которые до сих пор наблюдаются в некоторых секторах экономики страны [5]. В свою очередь темпы эмиссии платежных карт имеют положительную тенденцию, идет рост безналичных операций, совершенных с использованием банковских карт, что делает данный вид расчета наиболее популярным и удобным. Самыми распространенными среди населения финансовыми продуктами являются дебетовые банковские карты.

Рассматриваемый коммерческий банк продолжает активно развивать свою платежную инфраструктуру и цифровые сервисы с целью увеличения безналичного бизнеса. Проводимая технологическая трансформация способствует повышению скорости разработки и внедрения инновационных изменений. Вместе с автоматизацией процессов это позволяет снижать стоимость базовых операций для бизнеса.

В свою очередь, проведенный анализ состава и динамики услуг коммерческого банка показал, что безналичный оборот по розничным операциям имеет положительную тенденцию, поскольку интерес среди населения к возможностям применения банковских карт ежегодно растет, в связи с этим авторами был разработан ряд рекомендаций по повышению эффективности услуг на основе электронных платежных систем. Во–первых, нужно расширить спектр услуг, предлагаемых населению и использовать новые современные технологии; во–вторых, снизить нагрузки на банкоматы, а также повысить уровень безопасности банковских операций, преимущественно связанных с электронными платежными системами.

Так, первым направлением будет являться внедрение дебетовых карт с кэшбэком. «Кэшбэк» – новое предложение кредитных организаций, направленное на стимулирование оплат картой и привлечение новых клиентов. Кэшбэк представляет собой определенный процент от суммы затраченных с помощью карты рассматриваемого банка средств, возвращаемый обратно клиенту. Как правило, данная опция предлагается определенными партнерами банка, связанными с реализацией товаров и услуг населению.

Таким образом, основными характеристиками карты с кэшбэком являются:

- все покупки, совершенные картой подлежат учету при начислении возврата 1 процента затраченных средств. Повышенный кэшбэк в размере 5 процентов реализуется по нескольким категориям товаров и услуг, выбираемых клиентом самостоятельно;

- при положительном остатке на конец месяца, будет применяться ставка, равная 7 процентам годовых. Так, клиент гарантированно получит дополнительные средства, если остаток не превышает 300 тысяч рублей;

- при выполнении условий банка обслуживание карты происходит бесплатно.

Также для удобства активных покупателей, оформляющих покупки через интернет-площадки, рассматриваемый банк будет предоставлять особые карты, обеспечивающие возврат средств в определенных компаниях. К числу таких брендов относят и широко известный сайт «AliExpress». Условия по такой карте позволят получить 2 процента от суммы сделок, а на остаток начисляют 7 процентов от баллов, накапливаемых при покупках через «AliExpress». Далее можно тратить на новые приобретения на том же портале. Стартовая сумма покупки, при которой возможен кэшбэк, ограничена 500 баллами или рублями.

В рамках данного мероприятия предлагается провести эмиссию 1,2 миллионов дебетовых карт (800 тысяч карт «Light» и 400 тысяч карт «Light Premium»), это будет составлять 1,1% от уже эмитированных банковских карт рассматриваемого банка. Затраты на эмиссию карт с кэшбэком для исследуемого банка приведены в таблице 1. В таблице приведен расчет для 1200 тысяч дебетовых банковских карт на один год.

Таблица 1– Затраты на эмиссию карт

Показатель	Эмиссия дебетовых карт	
	Затраты на одну единицу, рублей	Затраты на все количество, тысяч рублей
Стоимость карт	90,4	108480
Персонализация карты	77,9	93480
Изготовление ПИН–конвертов	62	74400
Установка программного обеспечения, тысяч рублей		112212
Установка картридера, тысяч рублей		41581
Итого затрат на эмиссию, тысяч рублей		430153

Таким образом, планируемая выручка от внедрения предложенных дебетовых карт будет состоять из годового обслуживания каждого вида представленных видов дебетовых карт и оповещений за операции для дебетовых

карт «Light». Итоговая выручка для 1,2 миллионов дебетовых карт за один год представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет выручки от эмиссии дебетовых карт

Вид дебетовой карты	Карта «Light»	Карта «Light Premium»
Количество выпускаемых карт, тысяч штук	800	400
Обслуживание карт, рублей в год	1188	23880
Оповещение об операциях, рублей в год	468	–
Выручка, миллионов рублей	1324,8	9552
Итого выручка, миллионов рублей	10876,8	

По данным таблицы можно рассчитать экономический эффект, который представляет из себя выраженную в денежных единицах разницу между доходом, полученным от определенной деятельности в течении некоторого промежутка времени и расходами на ее осуществление за тот же период. Таким образом, годовой эффект будет равен 10446,65 миллионов рублей.

В свою очередь, банкоматы, являющиеся автоматизированным программным комплексом, основной функцией которых является выдача и прием денежных средств, теряют эффективность применения, так как в настоящее время электронные деньги начинают вытеснять наличные. На основе данной ситуации, предлагается мероприятие по снижению нагрузки на банкоматы. Предлагаемая рекомендация позволит: сократить времени простоя банкоматов;

уменьшить количества сбоев в системе банкоматов (от сбоев программ не застраховано не одно автоматизированное устройство, и при возникновении одной из ошибок, например, может не завершиться операция по оплате, то при этом денежные средства списываются, но не поступают на нужный счет, вследствие чего необходимо обращаться в банк, для возврата денежных средств); сократить трудозатраты операционно–кассовых работников на мониторинг состояния сети банкоматов и платежных терминалов; снизить риска мошенничества.

Также к основным направлениям модернизации ЭПС следует отнести повышение уровня безопасности банковских операций. Поскольку Интернет одновременно является и чрезвычайно эффективным коммуникативным средством и средой, вызывающей достаточно большое недоверие у пользователей, безопасность электронных платежей является весьма серьезным критерием успеха конкретной системы и использующего ее электронного бизнеса. Важно, чтобы при любой реализации в системе не осталось плохо защищенных участков, способных привести к крупномасштабному мошенничеству.

Таким образом, внедрение вышеуказанных мероприятий в исследуемом банке, позволит увеличить выручку банка, путем выпуска новых карт с кэшбэком, а так же снизить нагрузку на автоматизированный программный

комплекс (банкоматы).

Список использованных источников:

1. Головин, Ю.В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики : учебное пособие / Ю.В. Головин. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 440 с.
2. Киселев, И.А. Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений / И.А. Киселев. – М.: УРСС, 2013. – 33 с.
3. Эквайринг и банковские карты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://2016.report-sberbank.ru/ru/results-overview/>. – Дата доступа: 05.09.2018
4. Banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/>. – Дата доступа: 05.09.2018
5. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. – Дата доступа: 05.09.2018
6. Крупнейшая система электронных платежей в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cyberplat.ru/cyberpos/>. – Дата доступа: 05.09.2018

УДК 339.7

ОЦЕНКА ОТНОСИТЕЛЬНОГО УРОВНЯ РИСКА РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ В ЕАЭС ПРИ УСЛОВИИ СОЗДАНИЯ ВАЛЮТНОГО СОЮЗА

**Войтехович Александр Николаевич, аспирант,
Белорусский государственный экономический университет**

**Vaitsiakhovich Alexander, PhD student,
Belarusian State Economic University, avaitsiakhovich@yahoo.com**

Аннотация. В статье представлена модель развития предпосылок финансовой нестабильности в экономике страны, участвующей в валютном союзе. Предложена авторская методика оценки относительного уровня риска развития финансовой нестабильности в экономиках стран, участвующих в валютном союзе.

Ключевые слова: валютный союз, финансовая стабильность, критерии конвергенции, уровень риска.

Основание в 2015 г. Евразийского экономического союза (ЕАЭС) обозначило новый этап развития экономической интеграции на евразийском пространстве, что предопределяет актуальность рассмотрения перспектив создания валютного союза как одного из возможных направлений дальнейшего развития интеграционных процессов. Существуют объективные теоретические предпосылки, определяющих целесообразность создания валютного союза в ЕАЭС, среди которых: комплементарность (взаимодополняемость) экономик, входящих в ЕАЭС, по отраслевой структуре и обеспеченностью сырьевыми ресурсами, сходный уровень конкурентоспособности экономик ЕАЭС, сходная степень развития трансформационных процессов и др. [1, с. 26].

Создание валютного союза несет существенные преимущества для экономического развития стран, участвующих в нем, благодаря тому, что введение единой валюты позволяет упростить ведение внешнеэкономической деятельности и повысить ее экономическую эффективность вследствие исключения валютного риска, снижения транзакционных издержек и обеспечения прозрачности цен. В связи с этим, ожидаемым результатом создания валютного союза является интенсификация международных экономических отношений, которая позволяет обеспечить более эффективное распределение ресурсов (материальных, финансовых, человеческих) в пределах интеграционного объединения, что содействует повышению производительности труда и становится основой устойчивого экономического роста [2, с. 548].

Вместе с тем, вступление в валютный союз несет также и издержки для экономического развития, суть которых заключается в том, что органы денежно-кредитного регулирования лишаются ключевых инструментов денежно-кредитной и валютной политики: валютного курса, процентной ставки и инструментов регулирования ликвидности. Вследствие этого невозможным становится проведение независимой денежно-кредитной политики в экономиках стран, участвующих в валютном союзе, что ограничивает возможности органов денежно-кредитного регулирования по обеспечению финансовой стабильности. В частности, потеря инструментов регулирования ликвидности, являющаяся специфической чертой валютных союзов и не свойственная другим формам валютной интеграции, связанных с установлением режима фиксированного валютного курса приводит к тому, что центральный банк государства, участвующего в валютном союзе, теряет возможность исполнять функцию кредитора последней инстанции, а уровень ликвидности финансовой системы полностью определяется международными денежными потоками. Это обуславливает риск развития финансовой нестабильности в экономиках стран, участвующих в валютном союзе, что является основным теоретическим аргументом против создания валютных союзов.

Рассмотрим, каким образом участие в валютном союзе обуславливает повышение риска развития финансовой нестабильности. На рисунке 1 представлена модель развития предпосылок финансовой нестабильности в экономике страны, участвующей в валютном союзе. В ней рассматриваются причинно-следственные связи между экономическими процессами, обусловленными различиями в темпах инфляции среди экономик стран, участвующих в валютном союзе. Модель показывает, что экономике, в которой складывается относительно высокий уровень инфляции, формируются классические предпосылки финансовой нестабильности: накопление долга, ускорение инфляции и углубление внешнеэкономического неравновесия.

Накопление долга отражает аккумуляцию риска в финансовой системе, который может материализоваться в случае воздействия соответствующего триггера. В связи с этим, накопление долга становится глубинной причиной развития финансового кризиса. При этом выделены два ос-

новых канала развития предпосылок финансовой нестабильности: процикличность денежно-кредитной политики (малый цикл на рисунке 1) и финансирование дефицитов счета текущих операций платежного баланса (большой цикл на рисунке 1).

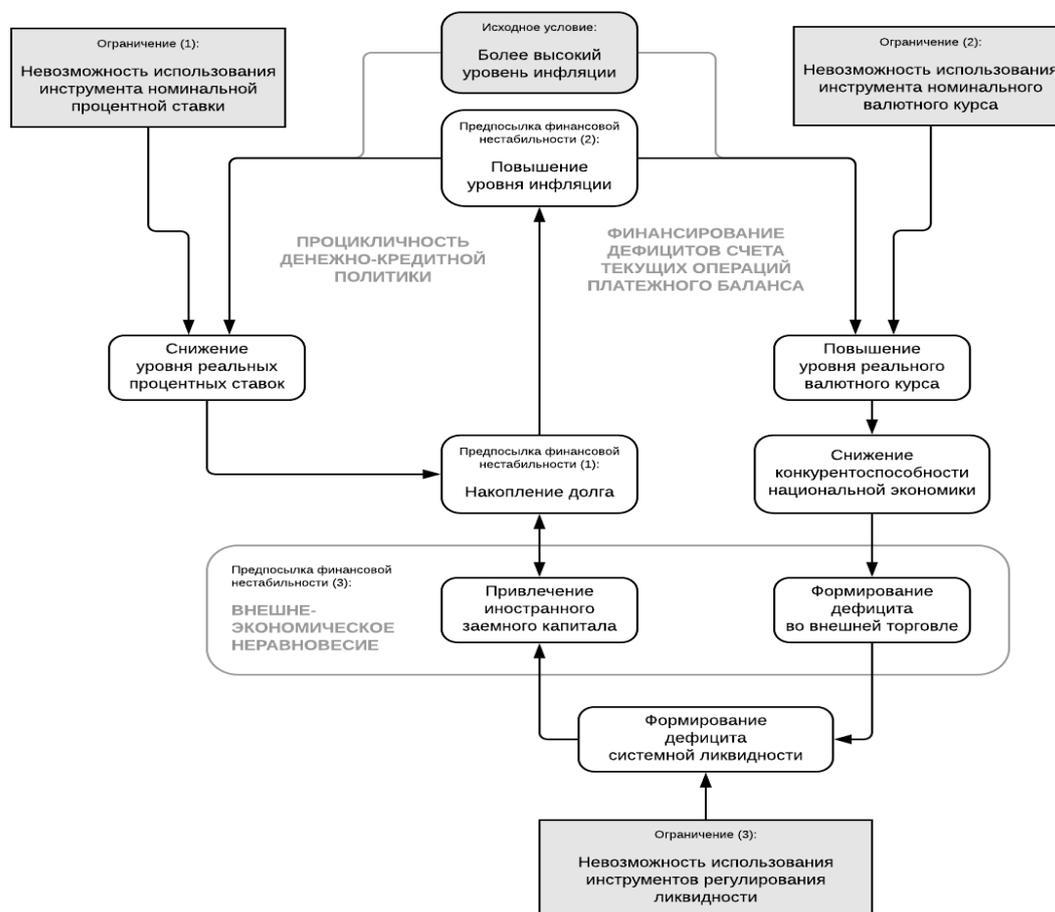


Рисунок 1 – Модель развития предпосылок финансовой нестабильности в экономике страны, участвующей в валютном союзе

Источник: собственная разработка.

Модель позволила установить, что для валютных союзов характерно существование внутренних, постоянно действующих источников финансовой нестабильности, обусловленных различиями в уровнях инфляции среди экономик стран, участвующих в валютном союзе, и потерей гибкости валютного курса. В связи с этим, правомерно ожидать развитие финансовой нестабильности в валютном союзе под влиянием внутренних факторов в отсутствие каких-либо внешних экономических шоков. Одновременно с этим, как было отмечено выше, центральные банки государств, участвующих в валютном союзе, не могут исполнять функцию кредитора последней инстанции, что сокращает их возможности по предотвращению развития финансовых кризисов. Таким образом, представляется правомерным утверждать, что вступление в валютный союз повышает риск развития фи-

нансовых кризисов и, следовательно, снижает уровень финансовой стабильности в экономиках стран, участвующих в нем.

В связи с этим, представляется целесообразным оценить уровень риска развития финансовой нестабильности в экономиках государств ЕАЭС в случае создания валютного союза. Актуальной практической задачей является выявление стран, наиболее подверженных риску развития финансовой нестабильности в условиях валютного союза вследствие несоответствия общей денежно-кредитной и валютной политики цели обеспечения финансовой стабильности в них. Для проведения оценки относительного уровня риска развития финансовой нестабильности в ЕАЭС разработана авторская методика, предполагающая последовательное выполнение следующих этапов.

Этап 1. Выявление экономики-«якоря» валютного союза. Для выполнения этой задачи проведен анализ географической структуры номинального ВВП и широкой денежной массы ЕАЭС, что позволило установить степень влияния экономик отдельных стран, участвующих в потенциальном валютном союзе, в отношении размера экономики в целом и ее финансовой системы в частности. Подтверждено экономическое доминирование России в ЕАЭС: в 2010–2017 гг. на экономику России приходилось от 84,1 % до 88,4 % номинального ВВП и от 88,5 % до 91,9 % широкой денежной массы ЕАЭС. В связи с этим очевидно, что в случае создания валютного союза общая денежно-кредитная и валютная политика будет реализовываться преимущественно в интересах экономики России.

Этап 2. Расчет показателей системы критериев конвергенции. Для выполнения этой задачи разработана система показателей, способных служить критериями конвергенции экономик, желающих вступить в валютный союз (см. таблицу). Показатели классифицированы по двум признакам: канал накопления внешнего долга (в соответствии с разработанной моделью развития предпосылок финансовой нестабильности в экономике страны, участвующей в валютном союзе) и эндогенность по отношению к введению единой валюты.

Таблица. – Показатели системы критериев конвергенции

Эндогенность по отношению к введению единой валюты	Канал накопления внешнего долга	
	Процикличность денежно-кредитной политики	Финансирование дефицитов платежного баланса
1. Шок, обусловленный введением единой валюты	Коэффициент шока реальной процентной ставки	Коэффициент шока реального валютного курса
2. Текущее состояние экономической системы до введения единой валюты	Коэффициент прироста внешнего долга	Коэффициент сальдо счета текущих операций платежного баланса

Источник: собственная разработка.

Этап 3. Расчет интегрального показателя, отражающего относительный уровень риска развития финансовой нестабильности в экономиках каждой из стран, участвующих в валютном союзе (за исключением экономики-«якоря»).

Для выполнения этой задачи построен следующий интегральный показатель:

$$I = \sum_{i=1}^4 \frac{1}{4} \cdot \frac{X_i - \bar{X}_i}{\sigma_{X_i}},$$

где X_i – значение показателя системы критериев конвергенции для исследуемой экономики за исследуемый период времени;

\bar{X}_i – среднее значение соответствующего показателя системы критериев конвергенции для исследуемых экономик за данный период времени;

σ_{X_i} – стандартное отклонение соответствующего показателя системы критериев конвергенции для исследуемых экономик за данный период времени.

Значения интегрального показателя, равные нулю, свидетельствуют о том, что уровень риска развития финансовой нестабильности в данной экономике в условиях валютного союза соответствует среднему для данного интеграционного объединения, положительные значения – выше среднего и отрицательные значения – ниже среднего. Пороговые верхний и нижний уровни равными одному стандартному отклонению значений интегрального показателя за исследуемый период. Результаты расчетов представлены на рисунке 2.

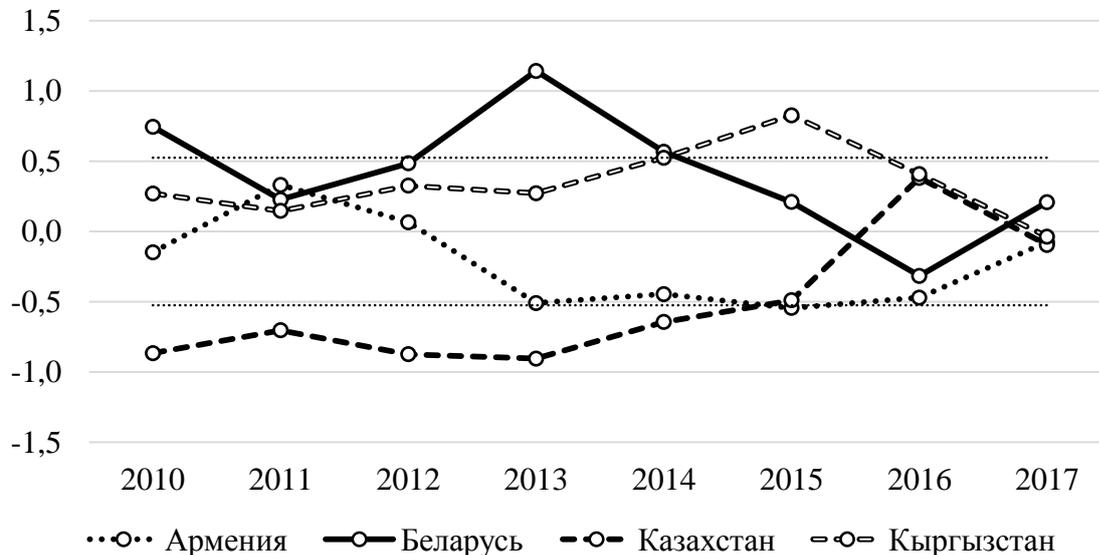


Рисунок 2 – Динамика относительного уровня риска развития финансовой нестабильности в экономиках стран ЕАЭС в 2010–2017 гг.

Источник: собственная разработка на основе данных Евразийской экономической комиссии.

Это позволило установить, что экономика Беларуси в 2010–2017 гг. характеризовалась сравнительно высоким уровнем риска развития финансовой нестабильности в случае создания валютного союза в ЕАЭС относи-

тельно экономик других государств ЕАЭС, что обусловлено более глубоким внешнеэкономическим неравновесием экономики Беларуси, сопровождающимся накоплением внешнего долга, и более активным использованием валютного курса для поддержания ценовой конкурентоспособности национальной экономики.

Список использованных источников:

1. Левкович, А. П. Оценка перспектив валютной интеграции стран Евразийского экономического союза / А. П. Левкович // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2015. – № 5. – С. 25–35.

2. Baldwin, R. The Economics of European Integration / R. Baldwin, Ch. Wyplosz. – 3rd ed. – London : McGraw–Hill, 2009. – 596 p.

УДК 320.322.5

АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ РАСЧЕТОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО УЧАСТИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Голикова Анна Сергеевна, ассистент,

Полесский государственный университет

Golikova Hanna, Polesky State University, anna.golikova@mail.ru

Аннотация. В статье представлен авторский подход к построению алгоритма расчётов для оценки бюджетной эффективности, учитывающий не только прирост налоговых поступлений в бюджеты, но и влияние от предоставления государственной финансовой поддержки, выраженное также в виде недополученных доходов.

Ключевые слова: бюджетная эффективность, бюджеты, внебюджетные фонды, инвестиционные проекты, государственная поддержка, недополученные доходы

Построение расчётов бюджетной эффективности исходя только из доходов и расходов бюджетов и внебюджетных фондов не позволяет учесть особенностей финансового участия государства:

1) предоставление налоговых льгот приводит к возникновению выпадающих доходов бюджетов и внебюджетных фондов;

2) предоставление определённых форм государственной финансовой поддержки может привести к недополучению налога на прибыль – так называемого потерянному дополнительному эффекту;

3) выпадающие доходы и потерянный дополнительный эффект не являются оттоками денежных средств из бюджетов и образуют недополученные доходы бюджетов и внебюджетных фондов;

4) изменение количества работников предприятия, равно как и суммы выплачиваемой заработной платы оказывает влияние на доходы бюджетов

и ФСЗН РБ по отчисляемым в них взносам, подоходному налогу и социальным выплатам в виде пособия по безработице;

5) учёт изменений, связанных с работниками и выплачиваемой заработной платой в оценке бюджетной эффективности может привести к значительным отклонениям показателей бюджетной эффективности, что может способствовать принятию неверных решений о целесообразности участия государства в реализации инвестиционных проектов;

Необходимость учёта не только денежных потоков, но и недополученных доходов бюджетов, возможность их смешения и, как следствие, неправильная интерпретация полученных результатов привели нас к тезису, что разделение оценки бюджетной эффективности на блоки действий, связанные с определением влияния реализации инвестиционного проекта на потоки в бюджеты в целом, в результате предоставления государственной финансовой поддержки и изменения списочной численности работников и сумм заработной платы, позволит получить наиболее точные результаты, на основании которых будет проводиться оценка целесообразности государственного финансового участия в реализации инвестиционного проекта.

Рассмотрим более детально каждый из представленных блоков действий по оценке бюджетной эффективности инвестиционных проектов.

1 блок действий – Определение денежных потоков по налогам и неналоговым платежам бюджетов – в рамках данного блока определяется прирост налогов и неналоговых платежей в результате реализации инвестиционного проекта на основании сопоставления денежных потоков с учётом и без учёта реализации инвестиционного проекта. В частности, первый блок может быть разбит на следующие шаги:

1) определяются суммы притоков поступлений налогов и неналоговых платежей, которые уплачиваются предприятием в бюджеты с учётом и без учёта реализации инвестиционного проекта;

2) разделяются денежные потоки налогов и неналоговых платежей исходя из Бюджетного кодекса РБ и Закона о республиканском бюджете на очередной год по уровням: местные бюджеты и республиканский бюджет;

3) отражаются в расчётных таблицах бизнес-планов инвестиционных проектов суммы планируемых к уплате налогов и неналоговых платежей с учётом и без учёта реализации проекта.

Помимо налоговых платежей, юридические лица, реализующие инвестиционный проект, также могут осуществлять различные отчисления в республиканский и местные бюджеты, классифицируемые в соответствии с Бюджетным кодексом РБ как неналоговые платежи, которые не учитываются при оценке государственного финансового участия в реализации инвестиционного проекта, но потоки денежных средств которых могут изменяться в результате его осуществления. В частности, к ним могут быть отнесены следующие:

– дивиденды по акциям, находящимся в республиканской, коммунальной собственности, и доходы от других форм участия в капитале. Учёт прироста либо снижения выплаченных дивидендов необходим, поскольку возможно, что предприятие, до этого отчислявшее дивиденды по акциям, в

первые годы реализации инвестиционного проекта будет направлять всю сумму нераспределённой прибыли на финансирование проекта, что приведёт к уменьшению суммы получаемых дивидендов по сравнению с вариантом без учёта проекта.

– доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в республиканской и коммунальной собственности;

– доходы от реализации имущества, имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, находящиеся в республиканской, коммунальной собственности

– другие возможные неналоговые поступления в бюджеты различных уровней, связанные с реализацией инвестиционного проекта.

4) определяются притоки (поступления) денежных средств по проекту – абсолютные приросты (снижения) налоговых и неналоговых платежей, которые рассчитываются как разность налоговых (неналоговых) платежей с учётом и без учёта реализации проекта.

Расчёты, проведённые в первом блоке, позволяют определить влияние реализации инвестиционного проекта на отношения предприятия с бюджетами: как изменится поток налоговых и неналоговых платежей, приведёт ли реализация проекта к приросту поступлений или, наоборот, позволит оптимизировать расходы организации на исполнение обязательств перед бюджетами.

2 блок действий – Определение влияния государственной финансовой поддержки на бюджеты и внебюджетные фонды – в рамках данного блока определяется, какие денежные потоки либо недополученные доходы бюджетов и внебюджетных фондов должны быть отражены для оценки бюджетной эффективности государственного финансового участия в реализации инвестиционных проектов. В процессе выполнения действий в рамках второго блока отражение влияния будет проходить по трём основным направлениям:

1) оттоки денежных средств из республиканского и местных бюджетов и внебюджетных фондов – сумм денежных средств, выделяемых для прямого финансирования проекта в виде субсидий, грантов, предоставления бюджетных ссуд и займов, погашения части процентов по кредитам банков, а также иных способов вложения бюджетных средств в реализацию инвестиционного проекта.

2) притоки (поступления) денежных средств в бюджеты и внебюджетные фонды – зачастую в данном блоке действий представлены возвратом денежных средств по некоторым формам государственной финансовой поддержки и сумм, взимаемых за оказание услуг исполнительных органов власти, связанных с реализацией инвестиционного проекта. Так, к последним нами были отнесены административные платежи в виде платы за предоставление гарантий Правительства Республики Беларусь (по кредитам, выдаваемым банками и по внешним займам), областных исполнительных комитетов и исполнительных и распорядительных органов базового территориального уровня (по кредитам, выдаваемым банками).

3) недополученные доходы – денежные средства, которые недополучают в бюджеты от предприятия, реализующего инвестиционный проект, в результате предоставления ему форм государственной финансовой поддержки, приводящих к появлению выпадающих доходов и потерянного дополнительного эффекта.

Недополученные доходы включают в себя:

а) выпадающие доходы, которые могут быть определены тремя способами в зависимости от того, какая форма государственной финансовой поддержки предоставлена (таблица). Распределение по уровням выпадающих доходов также осуществляется в соответствии с Бюджетным кодексом РБ и Законом о республиканском бюджете на очередной год.

б) потерянный дополнительный эффект, – сумма денежных средств, недополучаемых в бюджеты в результате того, что сумма налога на прибыль предприятия, которое реализует инвестиционный проект, не превышает сумму дополнительного эффекта, возникающего при предоставлении определённых форм государственной финансовой поддержки в отдельные годы его реализации. Дополнительный эффект – прирост поступлений по налогу на прибыль в республиканский или местные бюджеты, который возникает при сравнении проекта с учётом и без учёта предоставления определённых форм государственной финансовой поддержки.

Таблица – Варианты расчета выпадающих доходов бюджетов

Условие применения	Формула расчёта
– Освобождение от уплаты налога, сбора, пошлины; – Применение нулевой ставки налогообложения;	$LR_t = TB_t \times t_r \quad (1)$ <p>где LR_t – сумма выпадающих доходов в t-ом периоде; TB_t – размер налоговой базы, используемой для расчёта суммы налога, подлежащего уплате в бюджеты в t-ом периоде; t_r – размер налоговой ставки.</p>
– Снижение налоговой ставки; – Применение понижающих коэффициентов.	$LR_t = TB_t \times (t_r - t_r^*) \quad (2)$ <p>где t_r^* – значение скорректированного размера налоговой ставки.</p>
– Уменьшение размера налоговой базы за счёт применения налоговых или инвестиционных вычетов.	$LR_t = TD_t \times t_r \quad (3)$ <p>где TD_t – сумма налогового (инвестиционного) вычета, предоставляемого предприятию.</p>

Источник – собственная разработка

3 блок действий – Определение влияния на бюджеты и ФСЗН РБ изменения количества работников по предприятию и размера средней заработной платы.

Реализация инвестиционного проекта в значительной степени может оказывать влияние на списочную численность работников предприятия. Так,

приобретение технологически более совершенного оборудования приведёт к сокращению количества работников, задействованных в процессе производства товаров и услуг. Строительство нового предприятия, наоборот, потребует привлечения трудовых ресурсов для обслуживания станков и оборудования. Изменение данного показателя окажет влияние на изменение поступлений в бюджеты, а также ФСЗН РБ в виде подоходного налога и отчислений на пенсионное и социальное страхование соответственно. В то же время сокращение количества работников может привести к увеличению заработной платы более высококвалифицированных кадров, что также окажет влияние на прирост поступлений в ФСЗН РБ и бюджеты, нивелируя тем самым отрицательный эффект от снижения численности персонала. Совершенно очевидно, что для оценки бюджетной эффективности важен учёт обоих факторов. По нашему мнению, влияние заработной платы и количества работников может быть оценено с помощью факторной модели. Представим порядок расчёта для ФСЗН и бюджетов.

Оценка влияния на бюджеты и ФСЗН РБ изменения количества работников и средней заработной платы должна охватить, по нашему мнению, три направления:

а) изменение сумм отчислений в ФСЗН РБ (работодателя и работника) в целом и в результате влияния изменения численности персонала и среднего размера заработной платы;

б) изменение сумм поступлений подоходного налога в местные бюджеты в целом и в результате влияния обоих факторов;

в) дополнительные выплаты из бюджетов пособий по безработице работникам, уволенным в ходе реализации инвестиционного проекта. Логично было бы предположить, что, если при увольнении работников государство дополнительно расходует денежные средства из бюджетов на выплату пособий по безработице работникам, ставшим на учёт в органах по труду, занятости и социальной защите, то при найме это приведёт к экономии бюджетных средств. Это предположение является достаточно спорным по ряду причин. Прежде всего, создаваемые в ходе реализации инвестиционных проектов рабочие места будут предназначены для высококвалифицированных кадров, которые, скорее всего, не будут зарегистрированы в качестве безработных. Практика реализации инвестиционных проектов показывает именно такую тенденцию. Если обратиться к трудам экономистов, то П.Л. Виленский и др. указывали, что экономия денежных средств бюджетов на выплату пособий может быть рассчитана только если в регионе, где реализуется инвестиционный проект, фиксируется высокий уровень безработицы [1, с. 387]. Поскольку по данным Белстата уровень зарегистрированной безработицы колеблется в пределах от 0,5 до 1 % в 2010–2017 гг., то расчёт экономии на выплату пособий по безработице считаем нецелесообразным.

Таким образом, разбиение построений расчётов для оценки бюджетной эффективности государственного финансового участия в реализации инвестиционных проектов на три блока действий позволит:

- а) учесть прирост (снижение) налоговых и неналоговых платежей, вызванный реализацией проекта;
- б) отразить влияние на бюджеты и внебюджетные фонды оказываемой государственной финансовой поддержки реализации проекта;
- в) отразить влияние на бюджеты и ФСЗН прирост (снижение) поступлений, вызванное изменением списочной численности работников и размера средней заработной платы.

Список использованных источников:

1. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: учеб. пособие / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2002. – 888 с.

УДК 336.01

ПУБЛИЧНЫЙ СТАТУС КОМПАНИЙ В СТРАНАХ С ФОРМИРУЮЩИМ РЫНКОМ: ОСОБЕННОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

**Дарушин Иван Александрович, к.э.н., доцент,
Санкт–Петербургский государственный университет
Darushin Ivan, PhD (Economics), Associate Professor,
Saint Petersburg State University, i.darushin@spbu.ru**

Аннотация. Статья посвящена обобщению и систематизации представлений о выгодах и ограничениях от приобретения и поддержания публичного статуса бизнеса. Отдельно выявлены и проанализированы особенности получения публичного статуса в странах с формирующимся рынком.

Ключевые слова: финансовый рынок, формирующийся финансовый рынок, публичные компании, листинг.

Понятие публичной компании довольно давно используется во многих странах. При этом для стран с формирующимся рынком, с учетом отсутствия длительной истории становления деловых отношений, процесс зарождения и распространения публичного бизнеса обладает некоторыми специфическими особенностями. К ним можно отнести: юридическую неопределенность, неразвитость финансового рынка, отсутствие или недостаточность заинтересованности бизнеса и инвесторов в необходимом раскрытии информации и другое.

Остановимся на вопросе юридической неопределенности понятия публичной компании в Российской Федерации. В соответствии с действующим законодательством: «публичным является акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и

фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным.» [1, ст. 66.3].

Таким образом, достаточным основанием для признания акционерного общества публичным является простое указание на это в уставе и в наименовании. Отметим, что данная норма противоречит экономической сущности публичности бизнеса, принятой в экономически развитых странах. Еще одной особенностью российского корпоративного законодательства является то, публичное размещение акций является правом, а не обязанностью публичного акционерного общества [1, ст. 97]. Представляется, что данные моменты могут стать источником заблуждений инвесторов и кредиторов, при работе с компаниями, которые фактически не размещали акций на организованных рынках.

Рассмотрим более подробно экономические аспекты публичного статуса компаний. Существует множество исследований, посвященных выявлению выгод и затрат на его получение и поддержание. Среди основных выгод необходимо отметить следующее [6, с. 16–17]:

- Расширение возможностей привлечения кредитов и другого внешнего финансирования.
- Повышение переговорной силы компании на рынке банковских кредитов и на других финансовых и товарных рынках.
- Диверсификация рисков компании.
- Использование недооцененности для привлечения дополнительного финансирования после публичного размещения акций.
- Увеличение ликвидности собственных активов компании, а также ее ценных бумаг.
- Получение рыночной оценки деятельности компании, а также ее стоимости.

Для компаний, работающих в условиях формирующихся рынков, наиболее значимыми являются, с нашей точки зрения, первые четыре вида преимуществ приобретения публичного статуса. Это связано с повышенными рисками деятельности в условиях неразвитого финансового рынка, а также с его повышенной волатильностью [2, с. 941]. Приобретение компанией публичного статуса позволяет компании диверсифицировать источники финансирования, расширить их перечень, снизить затраты на привлечение капитала, в конечном итоге снижая повышенные риски деятельности.

Следует отметить, что большинство исследований рассматривают в основном положительные последствия приобретения публичного статуса бизнеса [см. например: 4, 5, 7]. Вместе с тем, можно выделить и негативные последствия этого процесса. Остановимся на них более подробно.

Во-первых, процесс публичного размещения акций связан с денежными затратами на прохождение листинга и поддержание котировки. Следует отметить, что в условиях формирующихся рынков эти затраты, хотя и присутствуют, не являются действительно значимыми. Так, в настоящее время на Московской бирже плата за листинг составляет от 20 тыс. руб. (для списка третьего уровня) до 200 руб. (для списка первого уровня), а ежегодная плата за поддержание составляет от 60 тыс. руб. (список третьего уров-

ня) до 1 050 тыс. руб. (список первого уровня, капитализация компании более 50 млрд. руб.) [3].

Отметим также, что требования к листингу на формирующихся рынках обычно более либеральные и не содержат чрезмерных требований к компаниям. Так, если воспользоваться примером Московской биржи, то для прохождения листинга к акциям российских эмитентов применяется максимум 8 требований (списки 1 и 2 уровней). Среди которых отсутствуют такие традиционные для западных бирж, как требования к величине прибыли, собственного капитала, количеству акционеров и др.

После прохождения листинга компании необходимо осуществить публичное размещение акций (IPO), что тоже связано с затратами. Говоря о расходах, которые компании нужно понести при выходе на фондовый рынок, необходимо выделить прямые и косвенные затраты, возникающие при подготовке компании к IPO. В самом общем виде исследователи определяют прямые расходы как затраты на оплату услуг финансового консультанта, андеррайтера, в том числе оплату комиссии юридических и аудиторских фирм, биржи, регистратора, маркетинговых агентств, а косвенные – как расходы на реорганизацию систем управления и контроля, финансовых потоков, продвижение бренда компании [6, с.11–12]. Данные затраты уже оказываются значимыми, причем в условиях формирующихся рынков они могут стать препятствием для выхода на биржу относительно небольших компаний, так как обычно являются фиксированными.

Кроме того, среди всех затрат, ассоциируемых с публичной эмиссией акций, можно выделить расходы на поддержание статуса публичной компании: ежегодные затраты на проведение аудита, сертификацию, распространение отчетной информации, платежи фондовой бирже, на поддержание вебсайта, на зарплату персонала, занимающегося технической частью, полиграфические расходы на годовые отчеты, а также издержки на организацию пресс-брифингов и конференций для инвесторов. Выходя на рынок капитала, она берет на себя серьезные обязательства по систематическому раскрытию информации, аудиту отчетности, оповещению инвесторов о любых важных событиях.

Таким образом, еще одним отрицательным последствием приобретения публичного статуса является потеря конфиденциальности деятельности компании. Помимо раскрытия финансовой информации, компания обязана раскрывать свои планы развития, маркетинговые стратегии, планируемые НИОКР. Таким образом, компания неизбежно теряет конфиденциальность информации, имеющей принципиальное значение при формировании конкурентных преимуществ. Требования к финансовой прозрачности в том числе означает и налоговую прозрачность, а значит и отказ от схем минимизации налоговой нагрузки, которые широко используются компаниями, регулярно показывающим низкую прибыль. Последний момент является особенно актуальным для стран с формирующимися рынками, где в том числе не сформирована необходимая налоговая культура и недостаточно развито налоговое администрирование.

В заключение выделим еще один аспект приобретения публичного статуса, связанный с тем, что неблагоприятные процессы, происходящие на фондовом рынке в целом, могут подавать инвесторам ложные сигналы о проблемах в деятельности компании, которые могут не соответствовать действительному положению дел. Отметим, что данный момент является особенно актуальным для формирующихся рынков, которые являются более волатильными и в большей степени подвержены кризисным явлениям, которые реализуются на них сильнее и глубже, в сравнении с развитыми рынками. Иными словами, общий тренд на снижение цен акций или увеличение волатильности, может быть связан с макроэкономическими, политическими, социальными и другими событиями. Но, воздействуя на рынок в целом, такие события меняют в том числе и стоимость акций эмитентов, которые не испытывают проблем в своей деятельности. Однако снижение стоимости их акций рассматривается инвесторами, как сигнал о проблемах в деятельности самой компании, уменьшая ее инвестиционную привлекательность и возможности в привлечении финансирования.

Подытоживая вышесказанное, отметим, что получение и поддержание публичного статуса дает компаниям различные выгоды. Применительно к странам с формирующимся рынком, это, прежде всего увеличение возможностей по привлечению финансирования и диверсификации рисков деятельности. Отрицательными последствиями приобретения публичного статуса являются: затраты на получение и поддержание публичного статуса, необходимость раскрытия информации и потеря конфиденциальности, подверженность отдельных акций обще рыночным процессам и, как следствие, искажение информации, доступной инвесторам. Отметим, что для стран с формирующимся рынком первый недостаток не является значимым, однако два последних становятся достаточно актуальными.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18–010–00085.

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая). Федеральный закон РФ от 30.11.1994 N 51–ФЗ (ред. от 03.08.2018).
2. Львова Н.А. Концепция финансовой диагностики публичных компаний для формирующегося финансового рынка // Экономика и предпринимательство. 2018. №9 (98). С. 940–948.
3. Московская биржа. Тарифы. URL: <https://www.moex.com/s21> (проверено 20.09.2018).
4. Петрова Ю. Имидж на десять миллионов // Секрет фирмы. 2006. №19 (154). С.13 – 24.
5. Ромасенко Н., Чернышева Н. С низкого старта к высокой капитализации // Финансовый директор. 2008. № 7–8. С. 21 – 25.
6. Финансовая диагностика и оценка публичных компаний: учебное пособие / Н.Р. Абрамишвили, Н.С. Воронова, И.А. Дарушин [и др.]; под ред. Н.С. Вороновой, Н.А. Львовой. – Москва: Проспект, 2017.
7. Chemmanur T.J., Fulghieri P. A theory of the going–public decision // The Review of Financial Studies. 1999. № 12. P. 249 – 279.

УДК 339.137.2

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ФИРМЫ НА РЫНКЕ НА ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ ЕЕ АКТИВОВ

**Демьянец Ольга Анатольевна, магистрант
Лукашевич Валентина Алексеевна, к.э.н., доцент,
Полесский государственный университет**

Аннотация. При планировании и ведении хозяйственной деятельности перед субъектами хозяйствования Республики Беларусь встает необходимость применения международных стандартов учета и отчетности в формировании финансовых документов с целью возможности представления предприятия как участника международных финансовых отношений и рынков.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентное положение, гудвилл, МСФО

Прозрачность и доступность информации о финансовом состоянии организации напрямую влияет на ее положение на рынке, стоимость ее активов и т.д. В связи с этим при определении конкурентного положения фирмы на рынке следует его определять путем применения инструментов, понятных для потенциальных инвесторов.

Сегодня на стоимость любой компании либо ее конкурентоспособность на рынке оказывает влияние такое понятие, как «деловая репутация». В основном такой термин применяется в русскоязычных странах. В международной практике зачастую используется термин «гудвилл» (Goodwill) [1].

Деловая репутация или «Гудвилл» существует у любой организации, желает она того или нет. Истоки ее формирования находятся в самой компании и определяются её отраслевой принадлежностью, организационно-правовой формой, размерами, возрастом, историей развития, видами и масштабами бизнеса. Гудвилл представляет собой разницу между справедливой стоимостью, уплаченной при приобретении компании, и суммой приобретенных активов за вычетом приобретенных обязательств. Покупатель должен признать гудвилл в отчетности на дату приобретения [2].

Положительная разница (деловая репутация) рассматривается как надбавка к цене в ожидании будущих экономических выгод. Отрицательный гудвилл возникает, когда продажная стоимость компании, меньше стоимости ее чистых активов. В этом случае, покупатель должен признать полученный доход в составе прибыли или убытка на дату приобретения [3].

Так как конкурентное положение фирмы на рынке является одним из важнейших факторов, влияющих на определение стоимости компании при ее покупке, рассмотрим его для ОАО «Пинский комбинат хлебопродуктов» в отношении белорусского рынка хлебопродуктов.

Показатели спроса на продукцию предприятия и величины ее фактической отгрузки в течение определенного периода времени позволяют определить способность предприятия полностью удовлетворить спрос потребителей, что в условиях рынка также становится одной из основных целей.

Рассмотрим критерии оценки конкурентоспособности предприятия по реализуемой продукции:

а) коэффициент рыночной доли (КРД) отражает долю предприятия на рынке:

$$\text{КРД} = \text{ОП} \div \text{ООПР}$$

где, ОП – объем продаж продукции предприятием, тыс. руб.;

ООПР – общий объем продаж продукции на рынке, тыс. руб. (на основании государственной статистической отчетности [4].

$$\text{КРД}_{2015} = 45\,809,0 \text{ тыс. руб.} \div 1\,810\,870,0 \text{ тыс. руб.} = 0,02529;$$

$$\text{КРД}_{2016} = 55\,096,1 \text{ тыс. руб.} \div 2\,115\,094,7 \text{ тыс. руб.} = 0,02604;$$

$$\text{КРД}_{2017} = 68\,809,0 \text{ тыс. руб.} \div 2\,317\,496,7 \text{ тыс. руб.} = 0,02969.$$

Таким образом, рыночная доля предприятия среди предприятий–конкурентов по производству хлебопродуктов составила в 2017 году 2,969% по выручке от реализации продукции. Следует отметить, что к 2015 году значение данного показателя выросло на 0,44 процентных пункта, что свидетельствует о том, что предприятие имеет и использует резервы для наращивания объемов производства продукции. А потребители довольны качеством продукции. Но динамика уменьшения объемов реализации продукции должна стать объектом тщательного изучения специалистов предприятия, так как в будущем наращивание прибыли только за счет увеличения среднереализационной цены, не является эффективным способом деятельности, хоть и положительно влияет на конечный финансовый результат.

б) коэффициент изменения объема продаж ($K_{\text{ИОП}}$) отражает рост или снижение конкурентоспособности фирмы за счет изменения объема продаж:

$$K_{\text{ИОП}} = \text{ОП}_{\text{кон}} \div \text{ОП}_{\text{нач}}$$

где, $\text{ОП}_{\text{кон}}$ – объем продаж на конец отчетного периода, тыс. руб.;

$\text{ОП}_{\text{нач}}$ – объем продаж на начало отчетного периода, тыс. руб. [5]

$$K_{\text{ИОП} 2015} = 45\,809,0 \text{ тыс. руб.} \div 43\,096,1 \text{ тыс. руб.} = 1,063;$$

$$K_{\text{ИОП} 2016} = 55\,096,1 \text{ тыс. руб.} \div 45\,809,0 \text{ тыс. руб.} = 1,203;$$

$$K_{\text{ИОП} 2017} = 68\,809,0 \text{ тыс. руб.} \div 55\,096,1 \text{ тыс. руб.} = 1,249;$$

Проведенный анализ коэффициента изменения объемов продаж показал, что в анализируемом периоде конкурентоспособность предприятия выросла на 18,6 процентных пункта. Значение данного коэффициента составило 1,249, т.е. было получено на 24,9% больше выручки от реализации продукции. Как было выявлено в процессе анализа производственной деятельности ОАО «Пинский комбинат хлебопродуктов», выручка от реализации увеличивается только за счет роста цен на реализуемую продукцию. Поэтому основной стратегической целью предприятия является создание прибыльного производства с сохранением занятых позиций на внутреннем и

внешнем рынках за счет проведения реконструкции и технического перевооружения отдельных производств предприятия.

Таким образом, динамика изменений текущего конкурентного положение ОАО «Пинский комбинат хлебопродуктов» на рынке хлебопродуктов Республики Беларусь может положительно влиять на оценку общей стоимости активов предприятия. Следовательно, потенциальная стоимость активов будет оцениваться выше за счет наращивания конкурентных позиций, роста лояльности покупателей к продукции комбината хлебопродуктов. Учитывая текущее финансовое положение фирмы, а также барьеры в развитии фирмы за счет государственного регулирования отрасли, в которой представлена фирма, возникают сложности в оценке ее справедливой стоимости. Однако, ориентируясь на рост конкурентных позиций, текущую модернизацию производственных мощностей, работы по выходу на зарубежные рынки, инвестирование в развитие ОАО «Пинский комбинат хлебопродуктов» может стать потенциально выгодным проектом.

С учетом роста конкурентных возможностей ОАО «Пинский комбинат хлебопродуктов» на белорусском рынке хлебопродуктов предприятие также имеет перспективы освоения зарубежных рынков хлебопродуктов (в частности, рынка комбикормов для сельскохозяйственных животных). А применение международных стандартов финансовой отчетности позволит стать более привлекательным для иностранных инвесторов и партнеров.

Список использованных источников:

1. Как оценить стоимость компании – готовый алгоритм. [Электронный ресурс]. Режим доступа – <https://probusiness.io/finance/891-kak-ocenit-stoimost-kompanii-gotovyy-algoritm.html>. Дата доступа: 12.09.2018.
2. Гудвил – МСФО. [Электронный ресурс]. Режим доступа – <https://www.audit-it.ru/ifrs/terms/items/goodwill.html>. Дата доступа – 12.09.2018.
3. «МФСО (IAS) 39 Финансовые инструменты: признание и оценка (Financial instruments: recognition and measurement)».
4. Беларусь в цифрах. [Электронный источник]. Режим доступа – belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/index-4920. Дата доступа – 12.09.2018.
5. Финансовая отчетность ОАО «Пинский комбинат хлебопродуктов»

УДК 336.76

**РЫНОК КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ:
СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

**Дергун Лариса Владимировна, к.э.н., доцент,
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины
Larisa Dergun, Gomel State University, oleg.dergun@mail.ru**

Аннотация. В статье сделан акцент на роли финансового рынка в стимулировании инвестиционной активности в стране, дана оценка современно-

му состоянию рынка корпоративных ценных бумаг Республики Беларусь и рассмотрены основные проблемы развития

Ключевые слова: финансовый рынок, рынок ценных бумаг, корпоративные ценные бумаги, акции, облигации, биржевые облигации, доходность, ликвидность

От эффективности функционирования финансового рынка зависит объем и структура инвестиций в различные отрасли и сектора национальной экономики и, как следствие, экономический рост. Мероприятия по созданию полноценного финансового рынка, способствующие стимулированию инвестиционной активности в стране, предусмотрены рядом программных документов, среди которых Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы и Стратегия развития финансового рынка до 2020 года [1, 2].

В настоящее время при осуществлении инвестиционной деятельности доминирующим источником заемного финансирования для субъектов хозяйствования по-прежнему остаются банковские кредиты. Рынок ценных бумаг как элемент финансового рынка формирует альтернативные источники финансирования различных отраслей и секторов национальной экономики. Вместе с тем, практика показывает, что возможности, предоставляемые рынком ценных бумаг субъектам хозяйствования, используются не в полной мере. Для обеспечения долгосрочного экономического роста необходимо формирование «длинных» финансовых ресурсов или «длинных денег». Соответственно имеется значительный потенциал в расширении доступа инвесторов к инструментам долгосрочного финансирования за счет развития рынка ценных бумаг.

В развитии рынка ценных бумаг Республики Беларусь были достигнуты положительные результаты. В основном сформировано законодательство, регулирующее деятельность на рынке ценных бумаг, созданы и развиваются базовые элементы его инфраструктуры, осуществляется привлечение населения и организаций на этот рынок. В частности серьезная работа по совершенствованию законодательства, регулирующего финансовый рынок проведена в Республике Беларусь в последние два года: создана правовая база, регулирующая деятельность акционерных и паевых инвестиционных фондов, а также вопросы управления их имуществом; сформировано правовое поле, позволяющее коммерческим организациям, включая банки, осуществлять операции секьюритизации; урегулированы отношения по осуществлению срочных сделок в торговой системе ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа»; появилась возможность совершения сделок на организованном и неорганизованном рынке ценных бумаг с использованием программно-аппаратных средств и технологий и многое другое [2]. Вместе с тем в настоящее время существует ряд проблем развития отдельных сегментов рынка ценных бумаг Республики Беларусь, в частности рынка корпоративных ценных бумаг.

Развитие корпоративного рынка ценных бумаг Республики Беларусь в текущем периоде характеризуется снижением на 16,3 % объемов операций, совершенных на его организованном и неорганизованном сегментах.

По состоянию на 01.01.2018 г. количество акционерных обществ, выпуски акций которых зарегистрированы в Государственном реестре ценных бумаг, составило 4 552, что на 1,6 % больше уровня прошлого года. Объем выпусков акций действующих эмитентов по состоянию на 01.01.2018 г. увеличился по сравнению с 01.01.2017 г. на 6,75 % и составил 31 137,0 млн. рублей. Вместе с тем отношение объема акций к ВВП за год сократилось на 1,2 п.п. до 29,6 % (рисунок). Изменение объема выпусков акций акционерных обществ в 2017 г. происходило за счет: выпусков акций при создании акционерного общества (33,1 % от общей суммы увеличения); дополнительных выпусков акций (52,5 % от общей суммы увеличения); увеличения номинальной стоимости акций (14,4 % от общей суммы увеличения) [3].

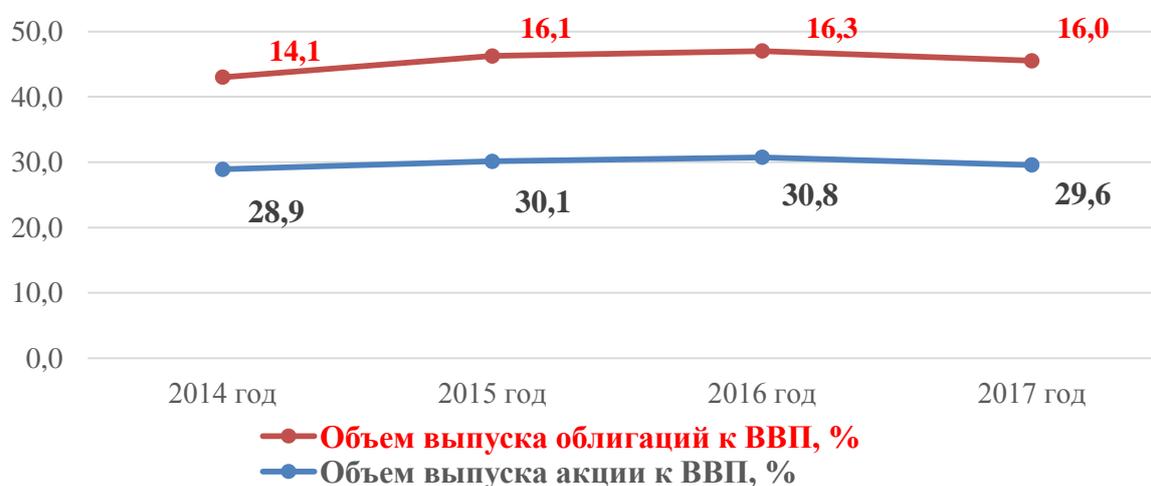


Рисунок – Объемы выпусков акций и облигаций к ВВП, %

В 2017 году на Белорусской валютно–фондовой бирже было заключено 3 622 сделки в процессе обращения акций на организованном рынке (на сумму 84,2 млн. руб.). Кроме того, на неорганизованном рынке профессиональные участники рынка ценных бумаг зарегистрировали 1 268 сделок купли–продажи акций ОАО на 108,9 млн. руб. Итого в Беларуси на 2 397 эмитентов акций, допущенных к обращению на Белорусской валютно–фондовой бирже (по состоянию на 1.01.2018 г.), было заключено 4 890 сделок, в среднем 2 сделки на одного эмитента. Случаев размещения акций на организованном рынке в 2017 году, как и в 2016 году, не было. А в Белорусской котировочной автоматизированной системе, где любой житель Беларуси может выставить заявку на покупку или продажу акций, в 2017 году появились 46 заявок на продажу акций, и 172 заявки – на покупку. Это свидетельствует о весьма скудном предложении акций для потенциальных инвесторов на фондовом рынке страны. Среди заявок на продажу акций на Белорусской валютно–фондовой бирже, как правило, отсутствуют заявки продавцов акций сильных предприятий, выплачивающих большие дивиденды.

денды и имеющих высокие финансовые показатели деятельности. К тому же доля таких инвестиционно привлекательных акционерных обществ в общем их количестве мала. Необходимо отметить также сложность объективной оценки цены акций ввиду отсутствия рыночных котировок и «непрозрачности» дивидендной политики акционерных обществ. Существует проблема ограничения свободы перемещения капитала в рамках фондового рынка Беларуси, что в основном обусловлено нахождением значительной доли акций ведущих предприятий в государственной собственности. На долю государственного сектора приходится более половины ВВП, и этот сектор охватывает как стратегические отрасли экономики (энергетика, сырьевые материалы, промышленные предприятия), так и значительную часть производства товаров повседневного и длительного спроса. В Программе социально-экономического развития на 2016—2020 годы указана необходимость обеспечения свободной купли-продажи акций за счет усовершенствования практики применения преимущественного права исполкомов на приобретение акций в рамках Указа Президента Республики Беларусь от 16 ноября 2006 г. № 677, в том числе в части установления целевого характера приобретения акций, оптимизации списков обществ и срока действия преимущественного права с последующей его отменой [1].

Объем выпусков акций за 8 месяцев 2018 г. составил 366,9 млн. рублей [4]. По данным ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» общий объем сделок на биржевом рынке ценных бумаг составил 8 340,9 млн. руб. или 10299 шт.

По данным Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь по состоянию на 01.01.2018 г. в обращении находился 751 выпуск корпоративных облигаций и облигаций местных исполнительных и распорядительных органов 247 эмитентов, суммарный объем выпусков которых составил 16800,4 млн. рублей. Отношение объема облигаций данного рынка к валовому внутреннему продукту возросло с 14,1 % на 1.01.2015 г. до 16,0 % на 1.01.2018 г. (рисунок 1). Общее количество выпусков облигаций, находящихся в обращении по состоянию на начало текущего года, увеличилось на 12,3%, количество эмитентов облигаций, находящихся в обращении, уменьшилось на 3,8 % [3]. Это свидетельствует о том, что оставшиеся на рынке эмитенты стали выпускать облигации более активно.

На объем выпусков облигаций предприятий приходится 6 010,0 млн. рублей или 35,8 % от общего объема выпусков (158 эмитентов), в том числе жилищных облигаций – 385,9 млн. рублей (6,4 % от объема), биржевых облигаций – 342,3 млн. рублей (5,7 %), прочих облигаций предприятий – 5 281,8 млн. рублей (87,9 %). Объем выпусков облигаций предприятий, находящихся в обращении по состоянию на 01.01.2018 г., уменьшился на 7,58 %, при этом наибольший отрицательный вклад в его динамику внесло снижение на 69,0 % объемов выпуска биржевых облигаций [3]. За 10 лет существования рынок корпоративных биржевых облигаций в Беларуси так и не получил ожидаемого развития. Только 2,8 % эмитентов-предприятий использовали в 2017 году данный инструмент. Биржевые облигации, как но-

вый финансовый инструмент привлечения средств субъектами хозяйствования, появились в Беларуси в начале 2008 года. Биржевые облигации было разрешено выпускать предприятиям и банкам в упрощенном порядке, что снижало их расходы и время на эмиссию. Все сделки должны были совершаться на Белорусской валютно–фондовой бирже, и предполагалось, что это обеспечит появление в стране ликвидного вторичного рынка облигаций. Так, биржевые облигации было разрешено выпускать только первоклассным заемщикам – с высокой стоимостью активов (100 000 базовых величин для предприятий), а также не имеющих чистых убытков в течение двух лет до выпуска облигаций. Облигации можно было эмитировать на срок не более года, поэтому очевидна целесообразность их эмиссии для пополнения оборотных средств, а не для финансирования инвестиционных проектов. Несмотря на видимые преимущества данного инструмента финансирования, рынка, на котором осуществлялись бы котировки облигаций крупных предприятий, привлекающих таким образом свободные средства компаний и населения, в Республике Беларусь пока не появилось.

В 2017 году более 37 % облигаций эмитированы на срок от 1 до 5 лет, 63 % облигаций имели срок обращения более 5 лет. В 2017 году произошло снижение на 63,02 % объема облигаций, сроком обращения до 1 года, при этом прирост объемов 5–ти летних облигаций составил 32,79 %, что должно свидетельствовать об использовании данного инструмента главным образом для финансирования долгосрочных инвестиций [3]. Но практика показывает, что к данному инструменту заимствования прибегают и предприятия, которые не могут уже рассчитывать на банковские кредиты ввиду высокой закрежденности и низкой кредитоспособности (например, ЗАО «Евроопт» и СЗАО «Простормаркет», имеющие серьезные проблемы с обслуживанием банковских кредитов; СООО «Тамбаз», который не смог вовремя выполнить обязательства по выпущенным около 5 лет назад жилищным облигациям). Большинство эмитентов – это лизинговые компании, ритейл, предприятия швейной и обувной промышленности. Для них выгодно привлечение средств без обеспечения, возможность финансирования на условно длительный срок. Все выпуски без обеспечения предусматривают оферты, чаще всего двухлетние.

Доминирующие позиций по объему выпусков облигаций, находящихся в обращении на 01.01.2018 г., принадлежат следующим 10 эмитентам–предприятиям: ОАО БМЗ–УКХ БМК (13,32 %); Белорусская железная дорога (7,20 %); ООО АСБ Лизинг (6,20 %); Конте Спа СООО (5,98 %); ОАО «Смолевичи Бройлер» (4,83 %); Мозырский НПЗ ОАО (3,50 %); ГЗЛиН ОАО (3,10 %); ЗАО Экомол Агро (2,81 %); ОАО Белшина (2,54 %).

Доходность по сделкам в процессе размещения облигаций предприятий составила в 2017 г. 15,26 % годовых в белорусских рублях, 8,70 % годовых в долларах США и 6,13 % годовых в евро. При этом доходность по рублевым депозитам сроком выше 1 года составила для юридических лиц 5,98, а для физических лиц 11,79 % годовых. Отметим, что появление на рынке корпоративных облигаций, размещаемых среди физических лиц со сравнительно высокой доходностью, обусловлено прежде всего сложностью полу-

чения банковских кредитов эмитентами. Большую роль в данном процессе сыграли и налоговые преференции, действующие для держателей облигаций, согласно которым доход, получаемый от корпоративных облигаций, не облагается налогом на прибыль для юридических лиц и подоходным налогом для физических лиц. Необходимо отметить, что реализацией многих облигаций занимается Беларусбанк, имеющий большую сеть отделений по всей стране, что также способствует эффективному и оперативному размещению займов.

Объем допущенных к обращению корпоративных облигаций и облигаций местных исполнительных и распорядительных органов за 8 месяцев 2018 г. составил 122,2 млн. рублей [4]. Объем биржевых сделок с облигациями составил 8 283,2 млн. руб. или 8522 шт., в том числе 2010 биржевых сделок с облигациями предприятий на первичном рынке и 348 сделок на вторичном. Таким образом, тенденция налицо: наиболее активно в Беларуси развиваются сегменты рынка облигаций, которые не связаны со вторичным рынком.

Таким образом, можно выделить ряд проблем развития рынка ценных бумаг Республики Беларусь: невысокая заинтересованность белорусских инвесторов в размещении средств на внутреннем рынке ценных бумаг, что вызвано ограниченным предложением со стороны белорусских эмитентов ценных бумаг с высокой ликвидностью; низкие доходы населения и отрицательная динамика сбережений, сужающие инвестиционные возможности данной категории потенциальных инвесторов; доминирующая доля государства в уставных фондах большинства стратегически значимых акционерных обществ, что ограничивает свободу перемещения капитала; недостаточная интеграция белорусской депозитарной системы в мировую, что усложняет процесс взаимодействия при передаче имущественных прав при совершении сделок с ценными бумагами, обращающимися и учитываемыми за пределами страны; не достаточное развитие отдельных сегментов рынка (вторичный рынок акций и облигаций предприятий, рынок производных ценных бумаг и секьюритизированных активов) и его институтов и др. Очевидно, что современное состояние рынка ценных бумаг существенно ограничивает доступ отечественных предприятий к его ресурсам и эффективным механизмам их мобилизации.

Список использованных источников:

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.government.by/upload/docs/program_ek2016–2020.pdf. Дата доступа : 25.09.2018
2. Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.nbrb.by/finsector/P229_6.pdf. Дата доступа : 25.09.2018
3. Отчет о работе Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minfin.gov.by/upload/depce/otchet/dcb2017.pdf> Дата доступа : 25.09.2018

4. Показатели рынка корпоративных ценных бумаг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.nbrb.by/statistics/FinancialMarkets/CorpSecurMarket/>
Дата доступа : 25.09.2018

УДК 336.711

**ПЕРСПЕКТИВЫ СТИМУЛИРУЮЩЕГО БАНКОВСКОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ
ПРОПОРЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА**

**Дубова Светлана Евгеньевна, д.э.н., профессор,
Финансовый университет при правительстве
Российской Федерации, Москва,**

Dubova Svetlana, PhD, professor, Financial University under the Government
of the Russian Federation, Moscow, sedubova@fa.ru

Аннотация. Предметом исследования являются механизмы пропорционального регулирования банковского сектора в рамках внедряемой сегодня в банковском секторе России концепции пропорционального регулирования. Обосновывается необходимость использования в качестве критерия дифференциации банковских рейтингов и на их основе – ряда мер стимулирующего характера.

Ключевые слова: пропорциональное регулирование, риск, банковские рейтинги, банк с базовой лицензией, банк с универсальной лицензией, механизмы стимулирования.

В проекте «Основных направлений денежно–кредитной политики на 2019 год и период 2010–2021 гг.» отмечено, что дополнительную поддержку формированию благоприятных условий для повышения инвестиционной и экономической активности будут оказывать мероприятия в части развития стимулирующего регулирования банковского сектора.

Стимулирующее банковское регулирование в банковской системе России необходимо внедрять в рамках принятой и реализуемой России концепции пропорционального регулирования [1,2,3]. Содержание пропорционального регулирования нашло отображение в Федеральном законе «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [4]. Принятый закон разделил кредитные организации на банки с универсальной и базовой лицензиями в зависимости от размера их собственных средств (капитала). С момента вступления в силу закона все действующие банки на территории Российской Федерации признаны банками с универсальной лицензией, а окончательная архитектура банковского сектора должна оформиться к 1 января 2019 года.

В результате ряда ранее проведенных исследований нашла подтверждение гипотеза о том, что принятая концепция пропорционального регулирования не вполне пригодна для реализации. Она несет в себе угрозу снижения конкурентоспособности для банков с базовой лицензией, поскольку существенно ограничивает их бизнес–модели (функциональные способно-

сти), поэтому элементы стимулирующего банковского регулирования должны базироваться на ином критерии пропорционального регулирования [5, С.8].

Для проверки указанной гипотезы была разработана модель оценки доходности активов, которая базируется на том, что конкурентоспособность банка в большей степени зависит от его рентабельности.

Чтобы проанализировать, как функциональные ограничения банков могут повлиять на рентабельность их активов и конкурентоспособность, была построена регрессионная модель. Для анализа на 1 февраля 2018 года была сформирована выборка из 203 банков, размер собственного капитала которых составляет не менее 300 млн рублей и не более 1 млрд рублей. Согласно закону о пропорциональном регулировании именно такие банки получают базовую лицензию, если в установленный для них переходный период размер их капитала не достигнет 1 млрд рублей.

В качестве анализируемого был выбран 2017 год, поскольку именно его статистика наиболее представительна, с точки зрения состояния банковского сектора в кластере банков, потенциально способных попасть в состав банков с базовой лицензией с точки зрения их количества (в предыдущие периоды именно в этой группе банков чаще всего происходили отзвывы лицензий) и размера капитала. 2017 год видится представительным для целей анализа еще и потому, что ряд негативных процессов, рассматриваемых нами в качестве ограничений на бизнес–модели банков с базовой лицензией, фактически проявились в рассматриваемый период отношении указанной группы банков уже на этапе обсуждения ограничений [5, С.6].

Допущение о том, что ограничения для банков с базовой лицензией могут оказывать негативное влияние на переменные, в построенной модели подтвердилось. Учитывая тесную взаимосвязь исследуемых переменных с доходностью активов, можно говорить, что при снижении значений этих показателей будет снижаться и рентабельность активов. Поскольку рентабельность активов банка является определяющим количественным показателем, от которого зависит конкурентоспособность коммерческого банка, видится, что введение ограничений на бизнес–модели банков с базовой лицензией в соответствии с законом о пропорциональном регулировании приведут к снижению их конкурентоспособности.

Следовательно реализуемая концепция несет в себе дополнительные риски, в особенности для банков с базовой лицензией, что противоречит изначально поставленной идее пропорционального регулирования – минимизации рисков.

Целью пропорционального регулирования должно быть снижение регуляторной нагрузки на банки с базовой лицензией как на банки, принимающие умеренные риски на основе критерия «размер капитала» в обмен на ряд ограничений, накладываемых на их бизнес–модели. Банкам же с универсальной лицензией регуляторных послаблений не предусмотрено, поскольку критерий «размер капитала» априори определил их в зону повышенного риска.

Между тем, нельзя с уверенностью утверждать, что после разделения в группе банков с универсальной лицензией присутствуют только кредитные организации, принимающие на себя высокие риски, а в группе банков с базовой лицензией – ведущие умеренно рисковую деятельность. Очевидно, что при разделении коммерческих банков по данному критерию становится невозможным применение механизмов стимулирования для банков с определенным уровнем риска, так как в каждой группе есть банки и с низким, и с высоким риском деятельности.

Следовательно, целесообразно введение другого критерия дифференциации кредитных организаций с целью применения стимулирующего регулирования и режимов банковского надзора действительно в зависимости от размера принятых на себя рисков. Для банков, которые принимают существенные риски, будет разумно осуществлять более жесткий надзор, а в отношении организаций, ведущих менее рисковую деятельность – более либеральный. Применение таких мер не должно лишать возможности проведения банками тех или иных операций (международные или трансграничные операции) в работе с определёнными клиентами, ограничения могут быть со стороны суммарного объема проводимых банком операций в соответствии с его капиталом. Критерием дифференциации режима банковского надзора, который учитывает все вышеперечисленные условия, на наш взгляд, могут служить кредитные рейтинги, присваиваемые российскими агентствами. Кредитный рейтинг, в отличие от размера капитала учитывает отношение коммерческих банков к риску, и представляется более верным подходом при введении механизмов банковского стимулирования на основе концепции пропорционального регулирования.

Позитивным моментом в присвоении кредитного рейтинга банкам является то, что это позволяет не разбираться в большом объеме информации, которая свидетельствует о его достоверном уровне надежности, и существенно упрощает анализ его долговых обязательств. Также, наличие высокого рейтинга оказывает содействие в увеличении клиентской базы банка и в укреплении деловых отношений с партнерами. Выставленные кредитные рейтинги должны быть доступными для всех заинтересованных лиц: от финансовых и кредитных организаций до физических лиц, принимающих решение о размещении временно свободных денежных средств на депозиты. Таким образом, рейтинговое агентство создает своего рода портрет его кредитоспособности банка, присваивая ему рейтинг.

При выставлении определенного рейтинга по уровню кредитоспособности банка рейтинговые агентства учитывают рисковый фактор, поэтому кредитный рейтинг банка как критерий дифференциации банков, который будет отвечать изначально поставленной концепции пропорционального регулирования и дифференцировать применение механизмов банковского стимулирования в зависимости от него. Целесообразно предложить использование в качестве граничного рейтинга банка рейтинг на уровне ВВ. Банки с рейтингом ниже этого уровня будут лишены возможности использования механизмов стимулирующего регулирования, а другие смогут получить

возможность расширения бизнес–модели на основе возможностей, заложенных в механизмах стимулирования.

В механизмах стимулирующего регулирования необходимо предусмотреть ряд послаблений, в которых сегодня остро нуждается российский банковский сектор. Так, актуальным видится введение в регуляторные механизмы Банка России понятия «неработающие кредиты» («плохие») и применение его для банков с умеренным риском деятельности. Указанный механизм позволит банкам с умеренно рискованной деятельностью охарактеризовать финансовое состояние значительного числа проблемных заемщиков как «нормальное» или «около нормальное», тем самым минуя присвоения таким кредитам статуса «неработающих». Такие действия допустимы в отношении заемщиков, которые имеют эффективный план по реструктуризации и предоставили его в кредитующий банк. План должен содержать конкретные шаги по стабилизации финансового состояния заемщика в течение 5—10 лет. Механизм позволит банку формировать меньшие резервы на возможные потери по ссудам, а также даст возможность заемщику с получением нормального статуса продолжать получать новые кредиты в банке.

Указанный механизм был положительно апробован японским регулятором для вывода страны из финансового кризиса. Механизм оказался результативным благодаря эффективным планам реструктуризации, которые заслуживали доверия со стороны кредиторов, и таким образом, появилась возможность кредитования сектора экономики Японии. До введения данного механизма кредиты в Японии классифицировались как «плохие» при любых изменениях процентных ставок или графика платежей, тем самым автоматически останавливая выдачу новых кредитов. Такое положение дел не могло не сказываться на общем уровне деловой активности банковской системы и влекло за собой полное приостановление выдачи кредитов у заемщиков, а у кредитных организаций снижалось минимальное соотношение капиталов при подобном изменении кредитов.

Еще один механизм стимулирования развития банков, который также был введен японским правительством и касался непосредственно кредитования малого и среднего бизнеса, предполагал изменение весовых коэффициентов риска для расчета нормативных отклонений капитала к активам. Нормативное значение данного коэффициента было снижено с 10% до 0%. Указанное послабление было бы полезно использовать и в отношении оценки рискованности кредитов малому и среднему бизнесу для усиления заинтересованности банков в работе с последними.

Учитывая тот факт, что введение Базельских принципов в России сказывается на деятельности кредитных организаций, значительно ограничивая их деловую активность, рассмотренный выше опыт мог бы быть востребован.

Механизм с применением сниженного коэффициента риска, используемого для расчета уровня достаточности капитала, смог бы найти применение для банков с умеренной рискованной деятельностью. Дополнением к таким механизмам может стать освобождение от ответственности банков, которые

совершили нарушение каких-либо формальных критериев за счет обстоятельств, не зависящих от них.

Говоря о банковском регулировании в целом, стоит отметить, что японские регулятивные органы склоняются к более либерализованному финансовому сектору и считают, что именно он является ключевым драйвером роста экономики страны. Япония является противником чрезмерного банковского регулирования, поскольку жесткие регулятивные меры могут оказать негативное влияние на общее состояние экономики за счет снижения рыночной ликвидности, а также ослабить функции определения цен финансовых продуктов, с чем невозможно не согласиться.

Таким образом, дальнейшее развитие концепции пропорционального регулирования банковского сектора России видится в активном применении стимулирующих механизмов. В этой связи концепцию пропорционального регулирования следует дополнить критерием, позволяющим учитывать принимаемые банками риски и на этой основе получать право на использование механизмов стимулирующего характера. Снижение чрезмерного банковского регулирования даст банкам дополнительные возможности для участия в кредитовании экономики, даст шанс вывести экономику из состояния стагнации, а банкам стать катализаторами экономического роста.

Список использованных источников:

1. Дубова С.Е., Кутузова А.С. Дифференциация режима банковского надзора: зарубежный опыт и перспективы внедрения в России // Финансы и кредит. – 2010. – №26(410). С.15–20.

2. Дубова С.Е., Кутузова А.С. Развитие рискориентированных подходов в банковском регулировании и надзоре. Монография. М.: Флинта: Наука. 2012. – 184с.

3. Дубова С.Е. Пропорциональное регулирование банковского сектора: возможности, угрозы и перспективы реализации в России // Инновационная экономика: тенденции и перспективы развития. Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием. Сборник трудов (16–18 февраля 2017г.) Иваново, 2017. С.5–7.

4. Федеральный закон от 01.05.2017 № 92–ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочная правовая система. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.09.2018).

5. Анастасова Н.С., Дубова С.Е. Влияние ограничений бизнес-модели банков с базовой лицензией на доходность их активов и конкурентоспособность // Известия высших учебных заведений. Серия Экономика, финансы и управление производством. – 2018. – №1 (35), С.3–10.

УДК 336.711(477)

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

Егорычева Светлана Борисовна, д.э.н., профессор,
Институт подготовки кадров

Государственной службы занятости Украины

Yehorycheva Svitlana, Doctor of Sciences, Ukrainian State Employment
Service Training Institute, yehorycheva.sb@gmail.com

Аннотация. В статье анализируется формирование государственного сектора в банковской системе Украины. Определяется роль государственных банков в национальной экономике и проблемы регулирования их деятельности. Рассматриваются перспективы функционирования банковского госсектора.

Ключевые слова: банковская система, государственный банк, квазигосударственный банк, регулирование, национализация, роль государственного банковского сектора

В период экономического спада, как правило, актуализируются вопросы функционирования банковской системы, которую принято считать основой устойчивого и сбалансированного развития экономики. На протяжении последних лет банковская система Украины переживала период динамичных изменений и глубокой реструктуризации. В результате политике «очищения банковской системы», которая проводилась Национальным банком Украины, количество банков существенно уменьшилось, а вследствие процессов национализации преобладающей в структуре капитала и активов стала доля банков с государственным участием (табл. 1). В связи с этим возникает вопрос об эффективности работы таких банков, а также о стандартах управления ними и, в более широком аспекте, о целесообразном уровне участия государства в банковском секторе.

Таблица – Показатели количественного состава банковской системы Украины по критерию собственности на капитал

Показатели	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.01. 2018
Количество действующих банков, ед.	180	163	117	96	82
Количество банков с иностранным капиталом, ед.	49	51	41	38	38
Доля иностранного капитала в уставном капитале банков, %	34,0	32,5	43,3	51,1	35,8
Количество банков с государственным участием, ед.	7	7	6	6	5
Доля государства в уставном капитале банков, %	31,7	34,3	30,9	41,7	61,9
Доля банков с государственным участием в активах банковской системы, %	19,0	21,7	27,4	50,6	54,4

Источник: рассчитано автором на основе [1].

Следует отметить, что достаточно длительный период в банковской системе Украины с момента ее создания функционировали два государственных

ных банка – «Государственный сберегательный банк Украины» (Сбербанк) и «Государственный экспортно–импортный банк Украины» (Укрэксимбанк). Каждое из этих финансовых учреждений, несмотря на универсальный характер деятельности, выполняло определенные функции. Сбербанк, имея самую многочисленную сеть отделений, в том числе и в сельской местности, работал с физическими лицами, прежде всего по аккумулированию средств и проведению платежей; Укрэксимбанк выступал финансовым агентом правительства по международному кредитованию и обслуживал внешнеэкономическую деятельность крупных и средних предприятий.

В 2003 году был создан еще один банк с государственным капиталом – «Украинский банк реконструкции и развития» (УБРР) – с целью содействия развитию инновационной деятельности в Украине. Доля всех упомянутых банков в капитале и активах банковской системы была незначительной (5–10%) и в 2008 году равнялась доле продукции государственных предприятий в ВВП, что свидетельствовало о паритетности участия государства в реальном и финансовом секторах экономики.

С началом финансово–экономического кризиса ситуация постепенно стала изменяться. Во–первых, государство существенно докапитализовало системные государственные банки. Во–вторых, для поддержания стабильности банковской системы было принято решение о вхождении государства в капитал еще трех банков – Укргазбанка, Родовид Банка и банка «Киев», которые, вместе с УБРР, образовали группу так называемых квазигосударственных банков (поскольку государственная доля в их уставном капитале составляла от 93% до 99,99%).

Позже был сделан вывод о низкой эффективности проведенной государственной капитализации проблемных банков, поскольку стабилизировать работу и обеспечить прибыльную деятельность удалось только в одном Укргазбанке. Потери государства от участия в капитале трех банков по состоянию на 01.01.2012 г. составили 18,6 млрд. грн. [2, с. 282–286]. В 2011 году Родовид Банку был предоставлен статус санационного с целью проведения работы с проблемными активами государственных и квазигосударственных банков. Однако в дальнейшем и этот банк, и банк «Киев» были признаны Национальным банком неплатежеспособными с перспективой ликвидации. Среди причин такого результата не последнее место занимают ненадлежащий уровень контроля со стороны государства за деятельностью этих банков и целевым использованием предоставленных из бюджета средств.

2012–2013 года ознаменовались созданием в Украине еще двух банков с государственным участием. Предполагалось, что Государственный земельный банк (с уставным капиталом в 120 млн. грн.) будет заниматься кредитами для предприятий аграрного сектора, а также реализацией государственных программ в этой сфере. Однако, так и не начав полноценную деятельность, о чем свидетельствуют данные его финансовой отчетности [1], банк был в 2016 году ликвидирован. Созданный в 2013 году банк «Расчетный центр» продолжает в настоящее время функционировать как расчетно–клиринговый центр для обслуживания договоров на финансовых рынках.

Таким образом, вышеописанные этапы усиления государственного присутствия в банковской системе Украины свидетельствуют, в целом, о неэффективности действий государства как собственника в банковской сфере, отсутствии четких механизмов решения задач по поддержке развития национальной экономики. Подтверждением этого является и тот факт, что государственные Сбербанк и Укрэксимбанк, получив на протяжении 2008–2016 годов 63,5 млрд. грн. на увеличение уставного капитала, отобразили в финансовой отчетности за 2016 год совокупные чистые убытки в сумме 48,7 млрд. грн. [1]. Не менее красноречива и продажа в 2017 году иностранному инвестору «Украинского банка реконструкции и развития», у которого непокрытые убытки на момент продажи составляли больше половины уставного капитала.

Дальнейшее существенное увеличение государственного участия в банковской системе произошло в конце 2016 года, когда с целью недопущения дестабилизации работы банковской системы, а с ней – и всей украинской экономики, Кабинет Министров Украины был вынужден принять решение о национализации «ПриватБанка». Это крупнейший банк Украины, в котором на момент фиксации серьезных проблем с достаточностью капитала, качеством кредитного портфеля, ликвидностью были открыты счета 22 млн. клиентов, в том числе, 20 млн. физических лиц, и сосредоточено 40% депозитов всего банковского сектора.

К состоянию полной неплатежеспособности, по мнению ученых и финансовых аналитиков, банк привела безответственная и корыстная кредитная политика высшего менеджмента, когда длительное время большие объемы кредитов выдавались исключительно компаниям, связанным с собственниками этой финансово–промышленной группы, с последующим выводением средств на счета офшорных компаний. Вместе с тем, на начало 2016 года ПриватБанк отчитывался о достаточно небольшой доле инсайдерских кредитов в валовом кредитном портфеле – чуть меньше 20%. Способствовали доведению банка до наличия дефицита регулятивного капитала в сумме около 150 млрд. грн. некачественный надзор со стороны НБУ и формальный аудиторский контроль, проводимый ООО «Прайсвотерхаускуперс (аудит)», которое в дальнейшем было выключено в Украине из реестра аудиторов банков.

Для спасения банка Министерство финансов Украины внесло в его уставной капитал государственные облигации на сумму 116 млрд. грн. (тем самым увеличив внутренний долг), а оставшийся дефицит был покрыт за счет операции *bail-in*, т.е. конвертации обязательств перед связанными с банком лицами в капитал. На национализацию ПриватБанка и его дальнейшую докапитализацию в 2016–2017 годах было потрачено 4,8% объема ВВП соответствующих лет.

Таким образом, в Украине сложилась уникальная с точки зрения ее экономической истории ситуация, когда три государственных банка и один квазигосударственный банк (без учета банка «Расчетный центр», выполняющего специальные функции) являются самыми большими банками страны, контролируют почти 55% активов банковской системы, владеют более

60% ее уставного капитала, более 50% кредитного портфеля, около 55% всех средств клиентов, в т.ч., более 60% средств физических лиц [1]. В то же время, доля государственного сектора в экономике, за данными Министерства экономического развития и торговли Украины, составляла за 2017 год уже меньше 10%.

В экономической литературе, как украинской, так и зарубежной, встречается широкий спектр мнений по поводу места и значения государственных банков в банковских системах современных стран: от признания их позитивной стабилизирующей роли [3, с. 134–140] – до рассмотрения их как потенциального источника угроз нормальному развитию банковского сектора (из-за возможного политического влияния и заангажированности, олигополизации рынка, низкого качества корпоративного управления и пр.). Однако большинство исследователей считают, что значение имеет не столько размер государственного сектора в любой сфере экономики, а то, как он управляется и какие риски генерирует. Наиболее взвешенная точка зрения, которой придерживаемся и мы, состоит в том, что государственные финансовые учреждения выступают неотъемлемой частью банковской системы, но должны иметь четко определенные полномочия по реагированию на «провалы рынка». Они должны быть задействованы в осуществлении контрциклического кредитования при имеющемся дефиците финансирования, в обеспечении финансирования малого и среднего бизнеса, который частные банки считают достаточно рискованным, в содействии расширению доступа к финансовым услугам (финансовая инклюзия).

Можно констатировать, что до последнего времени украинские банки с государственным участием не выполняли такой стимулирующей роли, что во многом объясняется структурой их корпоративного управления, включая роль политиков в назначении членов наблюдательных советов. Осуществляемое этими банками кредитование, нередко обусловленное политическим влиянием, сопровождалось ослаблением анализа кредитных рисков, что привело к ухудшению качества кредитных портфелей. Так, на конец 2017 года уровень неработающих кредитов в «старых» госбанках (т.е. за исключением ПриватБанка) составил 55,7%, в то время как в банках иностранных банковских групп – 41%, а в частных банках – 27,2% [1]. Одновременно, именно государственные банки выступают основными покупателями государственных облигаций, осуществляя, таким образом, финансирование дефицита государственного бюджета, а не направляя ресурсы на развитие экономики. Следует отметить и факт ускоренного (по сравнению с другими группами банков) сокращения госбанками в последние несколько лет количества отделений, что также идет вразрез с их общественным назначением.

В конце 2016 года государство фактически попыталось усилить конкурентную позицию государственных банков, предполагая вести в них полную государственную гарантию возврата вкладов физических лиц, объясняя этот шаг необходимостью стабилизировать ситуацию вокруг ПриватБанка. Однако в конечном итоге такая гарантия осталась, как и было раньше, только у Сбербанка, поскольку принятый закон не был подписан президентом. Думается, что поскольку законодательно не определен реальный

механизм компенсации вкладов из бюджета, вышеупомянутая гарантия в современных условиях выступает лишь элементом формирования имиджа надежного банка и способствует определенной деформации рыночной ситуации.

Анализ ситуации в государственном секторе банковской системы Украины приводит к выводу о том, что для обеспечения ее устойчивого развития в государственных банках необходимо ввести новый механизм корпоративного управления. Ядром этого механизма должно стать усиление независимости наблюдательных советов государственных банков для минимизации политического влияния на их деятельность, что улучшит их привлекательность для потенциальных инвесторов. Последнее необходимо для реализации Основ стратегического реформирования государственного банковского сектора, одобренных Кабинетом Министров Украины в феврале 2018 г. [4], в которых планируется к 2022 году сократить долю государства в банковской системе до 24%. Целесообразность сохранения каждого банка как государственного должна быть экономически обоснована с одновременным определением его роли в развитии народного хозяйства. Однако масштабные задачи, определенные в стратегии реформирования, могут остаться невыполненными, если не будет разработан и внедрен эффективный механизм управления проблемными активами, включая создание их вторичного рынка. Составной частью этого механизма являются положения закона о возобновлении кредитования, который до последнего времени не вступил в силу [5]. Решение указанных проблем будет способствовать освобождению банков, прежде всего государственных, от неработающих активов и обеспечит наличие финансовых ресурсов для активного кредитования, а также повысит их финансовую устойчивость.

Список использованных источников:

1. Національний банк України : офіційне Інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Способ доступа: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
2. Карчева Г. Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України : монографія [Текст] / Г. Т. Карчева. – К., 2012. – 520 с.
3. Тавасиев А. М. Организация деятельности коммерческих банков. Теория и практика [Текст] / А. М. Тавасиев, В. Д. Мехряков, О. И. Ларина. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 735 с.
4. Уряд підтримав оновлені Засади стратегічного реформування державного банківського сектору [Електронний ресурс] / Урядовий портал. – Способ доступа: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-pidtrimav-onovleni-zasadi-strategichnogo-reformuvannya-derzhavnogo-bankivskogo-sektoru>.
5. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відновлення кредитування [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : офіційний веб-портал. – Способ доступа: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62381.

УДК 338.5

QUANTITATIVE AND QUALITATIVE ESTIMATION OF THE STATE DEBT OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Киевич Диана Александровна, магистрант,
Высшая школа экономики (Прага)

Kievich Diana, graduate student,
University of Economics, Prague, diana.kievich@yandex.ru

Abstract. The article analyzes the quantitative and qualitative assessment of the public debt of the Republic of Belarus (RB); it is emphasized that the budgetary capacity of the Republic of Belarus, the state of its foreign exchange reserves, and, consequently, the stability of the national currency, the level of interest rates, the investment climate depends on the nature of the resolution of the debt problem.

Keywords: state debt of the Republic of Belarus, internal and external public debt, national currency, foreign exchange reserves.

At the present stage of world's economy development, public debt is an integral part of the economies of the most countries. It plays an important role in macroeconomics, as its formation, maintenance and repayment have a significant impact on the state of public finances, the monetary system, the consumption structure, the investment climate, and the development of international cooperation. Therefore, addressing public debt problem is the key to macroeconomic stabilization of the country. [1]

The public debt is the amount of the state's debt on credit operations, which is the result of borrowings with a deficit in the state budget. Depending on the currency, one distinguishes domestic (*debt obligations of government bodies before legal and physical persons*) and external (*before foreign states, organizations, individuals*) debt.

At the beginning consider the internal public debt of the Republic of Belarus (RB) for 2014 – 2018. (see the table 1).

Table 1 – Internal public debt of the Republic of Belarus
for 2013–2017, million rubles

Date	The amount of the internal public debt of the Republic of Belarus, million rubles
01.01.2014	3569,6
01.01.2015	4838,0
01.01.2016	9744,3
01.01.2017	10234,2
01.01.2018	9175,6

Note – Source: Own development based on data [2].

Based on the data in the table 2, the amount of the domestic public debt of the Republic of Belarus tends to increase. As of 01.01.2018 it amounted to 9175.6 million rubles, which is 5606 million rubles or 157% more than in 2013.

In January 2018 domestic currency government bonds for individuals were placed in the amount of \$ 6.1 million. There were repaid foreign currency government bonds for legal entities in an amount equivalent to \$ 51.8 million.

According to the draft budget for 2018, the limit of domestic public debt of Belarus is set at 10 billion rubles.

The growth of the domestic public debt of any country indicates a difficult or even pre-crisis situation in the economics of the country and this applies to the Republic of Belarus too. Domestic public debt is financed from internal and external sources. At the same time, the country's external debt must be within certain limits otherwise it may have a negative impact on the economic development of the country. Therefore, we will analyze the external public debt of Belarus for 2013–2017.

Table 2 – External public debt of the Republic of Belarus for 2013–2017, million US dollars.

Date	The amount of the external state of the debt of the Republic of Belarus, million US dollars
01.01.2014	12440,8
01.01.2015	12580,2
01.01.2016	12446,3
01.01.2017	13645,1
01.01.2018	16726,8

Note – Source: Own development based on data [3].

Based on the data in the table 2, we see that in five years there has been an increase in the external public debt of the Republic of Belarus. So for 2017, it increased

by \$ 4,286 million or by 34% compared with 2013.

The largest increase occurred in 2017 as a result of repeated increases in the prices of gas and oil imported from the Russian Federation, deterioration in the conditions of oil refining.

And now consider the question with public debt of Belarus as a whole. In accordance with the data of tables 1 and 2, the state debt of Belarus as of January 1, 2018 amounted to 42.2 billion rubles and increased by 5.2 billion rubles, or 14.1%, compared to the beginning of 2017 (see the table 3). It should be noted that at the end of 2017, the state debt of the Republic of Belarus reached its maximum for a quarter century of country independence.

The problems of public debt are also among the key problems that are actively dealt with by government agencies regulating any market economics and the country's economic growth directly depends on the efficiency of their solution [4].

Table 3 – State of public debt of the Republic of Belarus

Date	Public debt, total		External public debt		Internal government debt	
	million rubles.	% of GDP	million rubles.	% of GDP	million rubles.	% of GDP
01.01.2016	32 855,9	32,5	12 446,3	22,7	9 744,3	9,8
01.01.2017	36 958,0	39,4	13 645,1	28,5	10 234,2	10,9
01.01.2018	42 172,5	39,3	16 726,8	30,7	9 175,6	8,6

Note – Source: Own development based on data [2, 3]

To control the size of the state debt of the Republic of Belarus, the annual law on the republican budget establishes the limits of external and internal public debt, which you can see at the table 4.

Table 4 – Limits of external public debt of Belarus

	Year		
	2016	2017	2018
Limit of external public debt, billion US dollars	17	17,85	19,6
Limit of external debt guaranteed by RB, billion US dollars	3,5	3,4	3

Note – Source: Own development based on data [3]

According to the table 4, we can see that during the period from 2016 to 2018 there is a tendency to increase the limit of external public debt. The limit of external debt guaranteed by Republic of Belarus during the analyzed period, decreased and amounted to \$ 3 billion in 2018.

On the basis of the conducted analysis it can be noted that the main creditors of the Republic of Belarus for 2016–2018 were the government and banks of the Russian Federation, the Eurasian Fund for stabilization and development, anti-crisis Fund of the Eurasian Economics' Community and banks of China. As of January 1, 2018, credit resources provided by the Government and banks of Russia increased by \$ 757.5 million. Loans provided by the People's Republic of China in 2017 increased by \$ 140.9 million compared to 2016. As a result, as of January 1, 2018, the amount of loans granted increased by \$ 2,105.8 million compared to January 1, 2017 [1].

At the same time, it should be taken into account that the non-stop growth of the country's public debt can lead to such negative consequences as: a fall in GDP, an increase of unemployment, reduction in the inflow of foreign investment, instability of prices in the domestic market, population's distrust to the economic policy pursued in the country, a decrease in the quality of population's life, etc. [5].

Thus, in order to avoid the negative impact of public debt on the economic situation of the Republic of Belarus and in frame of management of public borrowing, the following may be proposed:

- improving the efficiency of the use of borrowed funds, which should be provided by a corresponding increase in the production of goods and services based on new advanced technologies;
- do max possible reduction in the cost of debt by extending the term of borrowing and reducing the cost of payments on debt obligations;
- debt' repayment schedule should be drawn up in such a way that there are no periods of peak loads, and the main payments would fall on the moments of the expected growth of the economics;
- for the repayment of external public debt to use the issue of the mobilization of domestic foreign currency loan to the extent required for consistent coverage of foreign debt payments (or parts of them);
- do repayment of public debt by export commodity deliveries. Such a scheme is also advantageous in that there is an increase in exports and the development of domestic competitive production;
- using of various conversion schemes for the repayment of external loans.

Thus, the budgetary capacity of the Republic of Belarus, the state of its foreign exchange reserves, and, consequently, the stability of the national currency, the level of interest rates, the investment climate, the behavior of all segments of the domestic financial market depends on the nature of the solution of the debt problem, and as a consequence it will be a source of accelerated socio-economic development of the Republic of Belarus. [5]

Список использованных источников:

1. Киевич Д.А. Совершенствование мероприятий по управлению внешним долгом Республики Беларусь / Д.А. Киевич // Современные аспекты экономики. 2017. № 4 (236). С. 54–57.
2. Государственный долг // Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/ru/public_debt/pressreleases/3207b5f062234a69.html. — Дата доступа: 25.09.2018.
3. Государственный долг // Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/ru/public_debt/pressreleases/20083a10b8a34f51.html. — Дата доступа: 20.09.2018.
4. Киевич А.В. Тенденции валютного рынка Республики Беларусь / А.В. Киевич // Современные аспекты экономики. 2017. № 5 (237). С. 34–39.
5. Киевич А.В. Госдолг Республики Беларусь: тенденции и перспективы его регулирования / А.В. Киевич // Современные аспекты экономики. 2017. № 10 (242). С.20–25.

**DE-DOLLARIZATION OF THE WORLD ECONOMY
AS THE FACTOR OF THE AGGRESSIVE POLITICS
OF THE USA**

**Kievich Aleksandr V., Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor, Polessky State University, a.v.kievich@yandex.ru**

Abstract. The article analyzes the US foreign policy, trying to restrain the development of countries that they consider to be competitors in world markets; it is justified that a number of leading countries, in the foreseeing future negative consequences for the world economy, will pursue a policy of de-dollarization of their economies.

Keywords: world economy, trade wars, sanctions, crisis, de-dollarization of economies.

At present a number of leading experts, including the US experts, are already drawing parallels between the current situation and the period before the Second World War. Moreover, in American history there have already been examples of trade wars with the application of sanctions, import duties, the revision of existing agreements and treaties [1].

Although historical processes are never repeated with absolute precision, however, many of the actions of the Trump administration and its ideological rhetoric speak in favor of the fact that in their foreign policy USA are once again returning to a mixture of isolationism and imperialism, seeking to “restrain” development of the countries that they consider competitors in world markets and “a threat to national interests” [2].

There is another factor that has changed markedly compared to what it was 10 years ago. This is China and its relations with its partners, which have acquired much greater significance in the global space. Today it is the second largest economy in the world with ever-growing demands, which builds its partnership without regard for the United States. Therefore, rivalry with China will be one of the most important factors for the world in the next 10 years. Let's apply here a concept called “the trap of Thucydides”, which indicates that a growing power always leads a rivalry with an existing power and the likelihood of war increases. This postulate has worked 16 times for the last 500 years – wars have occurred in all such cases [3].

This does not mean that war will not be avoided. But this means that the rivalry between countries and their close partners, which begins in the economic sphere, can become political and military. Moreover, China's economy, if not to stop its current rapid development, will be substantially larger than the US economy already in 20 years. Therefore, there is still “soft rivalry” here. We are still at an early stage of these processes, which will soon determine how this rivalry will develop in the near future [4].

But what are we already seeing now? Tensions are increasing in all directions, as China, Russia, Iran, Turkey and other countries establish a multipolar world order. The United States is responding to this challenge — amid the aggressive

mood of the American establishment, military and economic tensions have increased. And it is already quite difficult to stop the shift of the world order towards a unipolar control system and it forces the USA to use any type of weapon to achieve its goals, no matter what the consequences of such reckless US foreign policy for the rest of the world will be.

We give a number of specific examples. At a time when the province of Idlib is on the verge of liberation from terrorists by the Syrian Arab Army (SAA), tensions between the US and Syria (and the allies of Syria) are increasing. It seems that every significant SAA military campaign is accompanied by false reports from Western media and governments warning of the imminent use of SAA chemical weapons, even without any independent verification. And this madness has reached absolutely incredible levels.

The events in Syria seem to be accompanied by persistent attempts by Ukraine and the United States to sabotage the Minsk agreements, to re-ignite the conflict in order to blame Russia.

Even more fake accusations against Moscow in the poisoning of the former Russian spy Sergei Skripal in the UK came out after Moscow's accusations of interfering in the US presidential election.

To the tense situation, you can add the constant threats, along with the economic and financial war, sent to Iran by Israel, Saudi Arabia and the United States, the claims of various kinds of the United States to Turkey.

It is not surprising that in this context the Russian Federation has just conducted the largest military exercises in its entire new history. It should not be surprising that China sent thousands of soldiers to participate in these exercises, forcing Washington and the West to pay attention to it.

The Autumn Eastern Economic Forum in Vladivostok is another important point in the new Chinese–Russian strategy, which aims to limit and, if possible, isolate the chaos caused by the United States, support countries affected by Washington's influence, and expand cooperation in all possible directions.

The economic ties between the Chinese–Russian production systems of the two countries now deserve special attention, and this partnership goes far beyond the borders of Russia and China. Technological cooperation is expanding in regions such as Africa and Southeast Asia, offering important agreements with third countries. Moscow specializes in the sale of nuclear energy and weapons, while generous loans and the joint development of core resources is Beijing's priority. Such offers of assistance are important not only for third world countries (*Chinese–Russian actions in Africa are gradually destroying the structure of Western neocolonialism*), seeking to free themselves from colonization of the West, but also for those countries that need a new multi-polar world order. Indeed, the strategic quadrangle between Tehran, Turkey, Beijing and Moscow involves all neighboring countries in a large geopolitical waltz. And the creation of an alternative SWIFT system will be able to reduce the centralized role of American banking institutions and the political weight of the US dollar.

As we can see, in general, the multi-polar order of international relations is already developing in the vast territories of the planet, both from the military and

economic points of view. De-dollarization is an inevitable stage for achieving significant economic sovereignty [5].

Against this background, the logic of the recent introduction of tariffs on Chinese products worth more than \$ 200 billion is more like a despair step. Even the historical allies of the United States – South Korea, Pakistan, India and Turkey – have repeatedly stressed that they fear the irrationality of Washington and the “America First” policy and are looking for ways to get involved in the vast Eurasian continent and participate in economic and financial forums to diversify financing and cooperation at the industrial level.

The domestic economic struggle completes this picture: European allies are forced to suffer huge economic losses as a result of sanctions against Russia, China and Iran. Trade tariffs, especially in countries such as Turkey, Japan and South Korea, force US allies to explore alternatives in terms of trust and cooperation.

The European establishment in some western countries, such as Germany, France and the United Kingdom, seems to have decided to wait it out for now. But many intuitively understood what is actually happening in the Western world. Famous leaders are beginning to take serious steps to explore possible alternatives to the alliance with the United States.

Washington meets all of these scenarios with skepticism, vexation and revulsion, fearing the loss of important countries and the ability to establish regional balance on the planet. And many analysts are surprised today by the stubbornness and stupidity of American politicians. The more they try to maintain a unipolar order in the United States, the more incentives they give other countries to develop a multipolar system. But the US still retains diplomatic arrogance and strategic stupidity.

And each scenario connected with the USA must now be considered taking into account two factors: attempts to preserve the imperialist position and the internal struggle with the elites. And the current macroeconomic environment increasingly resembles the situation of the 1930s. In addition, past experience is particularly relevant today, as it was one of the periods when a number of large economies faced the 3D problem (debt, demography and deflation). Indeed, unproductive debt accumulation caused both the Great Depression of the 1930s and the Great Recession of 2008–2009. In addition, weaker demographic trends in a number of countries over both periods of time also had a negative effect on potential growth. The fall in private demand due to the subsequent process of reducing the share of borrowed funds created intense deflationary pressure [3].

So, according to analysts Morgan Stanley, the situation in the late 1930s now can happen again. However, it should be borne in mind that after the recurrence of the crisis of the 30s of the last century, the US economy recovered very slowly, it moved towards faster growth rates only after the start of the Second World War. The fact is that military spending is one of the main sources of growth in the US economy. This fact was recently repeated by the former Fed Chairman Ben Bernanke at the panel session “Defense Economics and American Prosperity” (“Military Economy and Prosperity of America”), organized by the Brookings Institute in late 2015. And if the situation is still possible, the US will

need another large-scale war that can bring the country's economy out of a prolonged peak [5].

But what should the United States do with the emerging de-dollarization? For if before the domination of the dollar persisted, not concealing a mortal threat, then in recent times the situation has drastically changed for the worse. As long as the dirty tricks and machinations of Wall Street provoked crises, countries with a trade surplus, such as China, Japan, and then Russia, had no alternative but to constantly buy US treasuries. Washington and Wall Street could print endless amounts of dollars, not supported by anything more valuable than F-16 fighters and Abrams tanks. China, Russia and other holders of dollar bonds financed US wars while buying up US debt. That time they had no any real alternatives.

Now, ironically, the two countries that once extended the life of the dollar (Russia and China after 1998) are considered by most countries as potential creators of a viable international currency supported by gold and oil, which can reduce the hegemonic role of the dollar today. That is why, over the past few years, both Russia and China, India and a number of other countries have been buying up huge amounts of gold, mainly to replenish the currency reserves of their Central Banks, which until this moment contained mainly in dollars and Euro.

Against this background, the United States is simply forced to pursue a nationalist course of development, consider many international organizations to be “illegitimate” in their current form, and will pursue only their own interests. This was literally stated in his speech at the 73rd session of the United Nations General Assembly, Donald Trump. In addition to the World Trade Organization, Trump also criticized the UN Human Rights Council and the International Criminal Court (*also known as the Hague Tribunal*). Statements about the refusal of the United States of “globalism” in favor of “patriotism” previously repeatedly sounded in the comments and ex-advisor to US President Stephen Bannon [2].

It should be noted that the statements about unilateral actions by the United States are kind of financial and economic pressure in the form of sanctions against such countries as China, Russia, Iran and Turkey. With respect to many other countries, the US authorities also imposed trade restrictions in the form of increasing import duties: we are talking about India, China, Canada, Russia, Turkey, the countries of the European Union. And here, American confidence in their own exclusivity led to interesting consequences: in the United States they thought that for the sake of the opportunity to maintain good relations with the “Washington regional committee” the elites of various countries, from Russia and China to the European Union and Iran, would revolt countries. In practice, something different happened: the United States in the global world was a universal example, but became a universal problem. And sooner or later there will be an adequate solution for this problem.

Thus, and what can already be stated, the behavior of the current American authorities has become “one-sided and irresponsible”. And the economic war that the United States is striving to unleash today will damage all the countries that will be involved in it. The current one-sided and irresponsible approach of

the US government is increasingly drawing the world into a period of merciless economic war. Therefore, all those countries that have an export-oriented model of growth for their economies should already today join together their efforts with other responsible states for launching measures to protect all interested states in order to prevent such destructive trade & economic and political conflicts in the future. At the same time, the de-dollarization of the world economy is an inevitable stage for achieving significant economic sovereignty in the future.

Список использованных источников:

1. Киевич А.В. Программа вновь избранного президента США как олицетворение изменений на макроэкономическом уровне глобальной экономики. / А.В. Киевич. // Современные аспекты экономики. 2016. № 11 (231). С. 12–24.
2. Аналитический обзор vestifinance.ru. Электронный ресурс. Доступно на: <https://www.vestifinance.ru/articles/107475>.– Дата доступа: 27.09.2018 г.
3. Киевич А.В. Мировые ЦБ в ловушке QE. // В книге: Банковская система: устойчивость и перспективы развития. Сборник научных статей восьмой международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики, посвященной году науки в Беларуси. Полесский государственный университет. 2017. С. 72–76.
4. Аналитический обзор vestifinance.ru. Электронный ресурс. Доступно на: <https://www.vestifinance.ru/articles/106875>.– Дата доступа: 28.09.2018 г.
5. Киевич А.В. Дедолларизация мировой экономики как объективная реальность / А.В. Киевич // Вопросы экономики и права. 2017. № 108. С. 33–37.

УДК 330.567.25

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЗНАЧИМОСТЬ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Клещёва Светлана Александровна, старший преподаватель,

Полесский государственный университет

Klescheva Svetlana, senior lecturer, Polessky State University,

kleschsss@mail.ru

Аннотация. Исследованы особенности формирования и распределения доходов населения, как основного источника сбережений. Проанализирована динамика сбережений населения. Дается краткая характеристика наиболее популярных форм сбережений населения.

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы, денежные доходы, сбережения населения, норма сбережения, доля сбережений

Для современной белорусской экономики проблема инвестиционных ресурсов является достаточно острой. В связи с этим исследование инвестиционной значимости сбережений населения, как внутреннего источника финансирования экономики является актуальным. Сбережения населения представляют надежный источник инвестиционных ресурсов, менее зависимый от политической и экономической ситуации, чем финансовые ресурсы организаций.

Согласно данным Белстата сбережения населения формируют порядка 10–12% всех инвестиционных ресурсов белорусской экономики. Привлечение этих средств в экономику позволит с одной стороны расширить инвестиционную базу, а с другой – повысить безопасность и независимость белорусской экономики.

В развитых странах сбережения населения являются одним из основных источников формирования долгосрочных инвестиций и сравнимы с ВВП, а порой превышают его. В Республике Беларусь показатель доли сбережений населения в ВВП существенно ниже (рисунок 1). Наивысших значений в анализируемый период показатели доли денежных доходов и сбережений населения в ВВП достигли в 2013 г., а уже в 2014 г. наметилась устойчивая тенденция к снижению.



Рисунок 1 – Доля денежных доходов и сбережений населения в ВВП Республики Беларусь в 2011–2016 гг., в процентах

Доходы населения представляют собой социально–экономический потенциал процесса сбережения, и их всесторонний анализ напрямую характеризует инвестиционные возможности населения.

Анализ показывает, что денежные доходы белорусского населения характеризуются недостаточно высоким уровнем и существенной асимметрией.

Таблица 1 – Динамика денежных доходов населения в Республике Беларусь в 2012–2016 гг.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, в % к предыдущему году	194,2	137,5	118,9	106,8	104,2
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, в % к предыдущему году	193,5	137,7	119,6	110,9	107,6
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	121,5	116,3	100,9	94,1	93,1
Реальная среднемесячная заработная плата, в % к предыдущему году	121,5	116,4	101,3	97,7	96,2

В номинальном выражении среднедушевые денежные доходы населения и среднемесячная начисленная заработная плата работников в исследуемый период устойчиво росли, чего нельзя сказать о реальных располагаемых доходах населения и реальной заработной плате, демонстрирующих отрицательные темпы прироста в последние годы.

В исследуемом периоде сформировалась тенденция ухудшения финансового состояния населения и повышения уровня бедности. По данным Белстата, доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2016 г. составила 5,7% от общей численности населения против 4,8% в 2014 г.

Анализ данных Белстата о распределении населения уровню доходов показывает, что в 2016 г. 38,8% располагаемых ресурсов было сконцентрировано у 20% наиболее обеспеченного населения, в то время как на долю 20% наименее обеспеченного населения приходилось лишь 9,3% общего объема располагаемых ресурсов. Это свидетельствует о концентрации доходов у богатых слоев населения и позволяет предположить наличие большего объема потенциальных инвестиционных ресурсов у данной группы населения.

Анализ формирования доходов населения на макроуровне выявил существенные диспропорции в структуре валовых располагаемых доходов домашних хозяйств. Оплата труда формирует 81,1% валовых располагаемых доходов, что ведет к усилению экономической зависимости домашних хозяйств от других секторов.

В структуре денежных доходов населения, как и в структуре валового располагаемого дохода, наибольший удельный вес имеет оплата труда (62%), затем следуют трансферты (24,2%), доходы от предпринимательской и иной деятельности приносящей доход (8%), доходы от собственности (2,5%) и прочие доходы (3,3%).

С 2011 г. наблюдается тенденция уменьшения доли оплаты труда и доходов от предпринимательской деятельности при увеличении доли трансфертов.

Доля доходов населения от предпринимательской деятельности, как и доля доходов от собственности, которые по своей сути представляют доходы от инвестиционной деятельности (проценты, дивиденды, страховые возмещения и прочие) в общем объеме денежных доходов являются незначительными.

Анализ структуры денежных доходов населения по направлениям использования показывает, что доля расходов населения на покупки товаров и оплату услуг в общей сумме денежных доходов выросла с 76,4% в 2010 г. до 77,1% в 2016 г., а в целом доля расходов в общей сумме денежных доходов снизилась незначительно – с 90,5% в 2010 г. до 90,1% в 2016 г.

Основным статистическим индикатором, характеризующим сберегательную активность населения, рассчитываемым на основе показателя сбережения является норма сбережения. Сбережение определяется как разность между доходом и расходами на потребление. Норма сбережения (НС) представляет собой соотношение объемов сбережения и дохода домашних хозяйств и может быть определена из соотношения валового сбережения (ВС)

и валовых располагаемых доходов (ВРД) сектора домашних хозяйств, определяемых по данным СНС.

В течение рассматриваемого периода норма сбережения населения в разные годы колебалась (рисунок 2) от 7,2% (в 2011 и 2016 гг.) до 18,1% (в 2013 г.). Снижение нормы сбережений населения в белорусской экономике в 2016 г. протекало на фоне снижения реальных существующих доходов, роста доли граждан, направляющих все доходы лишь на потребление, и ухудшения сберегательных настроений населения.



Рисунок 2 – Динамика доли сбережений населения в ВРД и денежных доходах в 2011–2016 гг., в процентах

Доля сбережений в денежных доходах населения (склонность к сбережениям) в 2010–2016 гг. в среднем составляла 10,3%.

По данным Белстата в 2016 г. 55,6 % домашних хозяйств имело сбережения.

Основной формой сбережений населения выступают наличные деньги и банковские вклады. Низким остается уровень участия населения в негосударственных пенсионных и паевых инвестиционных фондах, а также на рынке ценных бумаг, что главным образом, объясняется недостаточной информированностью населения и его недоверием к данным инструментам.

Неорганизованной и наиболее ликвидной формой хранения средств являются наличные деньги на руках у населения. Данная форма сбережений не приносит дополнительного дохода своим владельцам и в значительной мере подвержена инфляции, что постепенно приводит к потере их покупательской способности и обесцениванию. Однако негативный опыт прошлого заставляет большую часть населения нашей страны быть сторонниками этой формы хранения денежных средств.

Основной формой организованных сбережений населения нашей страны выступают банковские вклады. По состоянию на 1 января 2017 г., согласно банковской статистике, срочные валютные вклады населения составили 6 млрд 998,9 млн долларов и сократились за 2016 г. на 9% (на 1 января 2016

года почти 7,7 млрд долларов). По срочным рублевым вкладам населения в реальном выражении роста не наблюдается. [3]

Величина вкладов физических лиц по отношению к ВВП повысилась с 7,5% в 2011 г. до 20,1% в 2016 г. Выросла их доля в общем объеме денежных доходов населения (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика вкладов физических лиц в коммерческие банки в 2011–2016 гг.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Вклады физических лиц, в % к ВВП	7,5	14,3	15,3	16,7	21,4	20,1
Вклады физических лиц, в % к денежным доходам населения	13,9	24,3	23,1	25,5	34,2	32,5

Покупку ценных бумаг можно рассматривать как приобретение активов, рост стоимости которых создает доход, способный не только сохранить, но и приумножить вложенные средства. Этот способ вложения сбережений является более рисковым и требует наличия определенных знаний о структуре, принципах и особенностях функционирования рынка ценных бумаг. В Беларуси растет интерес к облигациям, которые выпускают на рынок государство и частные компании.

Согласно данным Минфина, в 2016 г. среди населения размещены внутренние рублевые и валютные государственные облигации на сумму, превышающую 70 млн долларов США. Спрос среди инвесторов на подобный инструмент сбережения есть и продолжает расти. У белорусов повышается информационная активность, граждане стремятся извлечь как можно больше сведений о том, как сохранить и приумножить частный капитал.

Сегодня на финансовых рынках появляются новые инструменты привлечения инвестиций. Привлекательным и высокодоходным инструментом инвестирования для населения является краудфандинг. В Беларуси идет активная работа над созданием полноценного рынка краудфандинга, что расширит возможности предпринимателей по привлечению ресурсов, а также повысит инвестиционную активность населения. Помимо инвестиционных доходов, краудфандинг дает возможность частным инвесторам ощутить свою причастность к важным и интересным проектам.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbrb.by – Дата доступа: 02.04.2018.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 07.09.2018.
3. Валютные запасы населения тают. Прогноз негативный [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://naviny.by/article/20170116/1484548794-valyutnye-zapasy-naseleniya-tayut-prognoz-negativnyy>. – Дата доступа: 05.04.2018.

УДК 336.2: 005 (476)

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ СИНОПСИС ПРИМЕНЯЕМЫХ
НАЛОГОВЫХ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Конончук Ирина Анатольевна, к.э.н., доцент,
Пригодич Ирина Александровна, к.э.н., доцент,
Полесский государственный университет**
Kononchuk Iryna, PhD in Economics, I.Kononchuk@mail.ru
Prigodich Irina, PhD in Economics, venyacat@yandex.ru
Polesky state University,

Аннотация. В статье раскрывается построенная в Республике Беларусь система налоговых льгот и преференций, направленная на стимулирование инновационной активности и поддержание инновационно-активных субъектов хозяйствования. Рассмотрены особенности обложения НДС, специфичность формирования налоговой базы и применения налоговых ставок по налогу на прибыль, налоговые льготы по земельному налогу и налогу на недвижимость.

Ключевые слова: инновации, налоговые льготы, НДС, налог на прибыль, земельный налог, налог на недвижимость.

Значимость инноваций как драйвера экономического роста в Республике Беларусь предопределила преференциальную систему налогообложения субъектов инновационной деятельности. Действующее налоговое законодательство содержит ряд льгот в виде освобождения от уплаты отдельных налогов, изъятия из-под объекта обложения определенных оборотов, снижения налоговых ставок, предоставления особых режимов налогообложения, направленных на сокращение размера налогового обязательства инновационно-активных плательщиков и увеличение прибыли, остающейся в их распоряжении после уплаты налогов.

Должное внимание уделяется предоставлению налоговых льгот по основному бюджетообразующему налогу – НДС. Так, освобождению от обложения подлежат обороты по реализации:

– научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ, имеющих приоритетное значение для социально-экономического развития страны, определившей для себя инновационный путь развития;

– имущественных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, секреты производства;

– имущественных прав на результаты научной и научно-технической деятельности, созданные полностью или частично за счет государственных средств.

Являясь важным фактором формирования отпускной цены произведенной продукции, освобождение от обложения НДС влечет за собой сокра-

шение последней. Однако справедливым будет отметить, что в условиях зачетного метода расчета налога, когда сумма НДС, выставленная поставщиками продукции и уплаченная при ввозе на территорию Республики Беларусь товара, приходящаяся на освобожденные от обложения обороты, не уменьшает подлежащий к перечислению в бюджет налог, а относится на увеличение затрат, данная льгота приводит к росту расходов, увеличению срока возврата инвестиционных ресурсов [4], а в условиях дорогостоящих заемных средств это приводит к финансовым потерям [3], [5].

Важной задачей, стоящей перед государством, выбравшем инновационный вектор развития, является подготовка соответствующих высококомпетентных кадров и обеспечение возможности непрерывного образования. Согласно Отчету о развитии человечества, ежегодно публикуемого Программой развития ООН, Республика Беларусь по индексу развития человеческого капитала, оценивается как страна с высоким значением данного показателя. Не последнее место в достижении такого результата отводится налоговому фактору. Учитывая характерную особенность НДС как надбавки к цене, в целях снижения стоимости услуг образовательного характера, в том числе оказываемых в сфере высшего и послевузовского образования, дополнительного образования детей, молодежи и взрослых и сопутствующие им услуги освобождаются от обложения налогом.

Программой инновационного развития в качестве целевого показателя уровня инновационности белорусской экономики определено увеличение доли экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции до 33 % с учетом достигнутого уровня по результатам 2015 года 30,9 %. Развитию экспорта наукоемкой продукции способствует применяемый в стране принцип расчета НДС «по стране назначения продукции». Применение нулевой ставки НДС по экспортным оборотам позволяет продавцам получать налоговые возмещения из бюджета, тем самым увеличивая оборотные средства. Кроме этого нулевая ставка НДС стимулирует внешнеэкономическую деятельность как источника валютных поступлений в Республику Беларусь, фактора максимизации прибыли и повышения рентабельности за счет расширения географии поставок и международного разделения труда [1].

Положительной с позиций оптимизации налоговых обязательств рассматривается льгота в виде освобождения от обложения НДС следующих товаров, ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь:

- оборудование, приборы, материалы и комплектующие изделия, предназначенные для выполнения научно–исследовательских, опытно–конструкторских и опытно–технологических работ;
- технологическое оборудование и запасные части к нему, предназначенные для реализации инвестиционных проектов, ввозимые резидентами Парка высоких технологий, Китайско–Белорусского индустриального парка «Великий камень»;
- семена, ввозимые для научных целей и государственного сортоиспытания.

Данное освобождение, сокращая величину таможенных платежей, обеспечивает высвобождение денежных средств субъекта хозяйствования и расширяет возможности инвестирования по заданным государством направлениям.

Ключевым компонентом налоговой системы государства выступает налогообложение прибыли. В условиях падения темпов экономического роста и борьбы за инвестора [2] именно налогообложение прибыли становится конкурентным преимуществом.

Важное стимулирующее для развития инновационной инфраструктуры значение имеет применение пониженных налоговых ставок при определении величины налога на прибыль научно-технологическими парками, центрами трансфера технологий, резидентами научно-технологических парков, которые уплачивают налог на прибыль по ставке 10 % (вместо 18%). Пониженная ставка в размере 10 % применяется также в отношении прибыли, полученной от реализации высокотехнологичных товаров собственного производства. А в отношении прибыли от реализации инновационных товаров плательщик вообще вправе воспользоваться освобождением от обложения налогом на прибыль.

Значительными налоговыми льготами в виде освобождения от уплаты пользуются научно-технологические парки и научные организации в части земельного налога и налога на недвижимость.

Реализация целевых программ, направленных на создание благоприятного климата для привлечения инвестиций и достижения высоких темпов технического прогресса в экономике проявилась в форме предоставления особого правового режима резидентам свободных экономических зон (СЭЗ) производящих импортозамещающую и экспортоориентированную продукцию, Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» (Парк), приоритетными областями деятельности которого являются биомедицина, тонкая химия, электроника, машиностроение и новые материалы. Резидентам СЭЗ и Парка предоставлены огромные налоговые преференции (при соблюдении установленных законодательством требований), которые заключаются в освобождении от уплаты налога на прибыль, налога на недвижимость и земельного налога.

Отдельным блоком стоит задача информатизации общества и повышения эффективности базовых отраслей страны посредством широкого применения информационно-коммуникационных технологий. Созданный в стране Парк высоких технологий (ПВТ) призван решить данную задачу. Повышению эффективности деятельности ПВТ способствует комплекс налоговых послаблений резидентам: полное освобождение от налога на прибыль, земельного налога, налога на недвижимость, НДС оборотов по реализации продукции на территории республики и при ввозе товаров по импорту, уменьшение обязательных страховых взносов в ФСЗН, пониженные ставки подоходного налога, арендной платы, таможенных платежей.

Существенной проблемой для большинства белорусских предприятий остается высокая степень износа основных фондов, источником финансирования обновления и модернизации которых является прибыль. Мирровая

практика в целях сглаживания данной проблемы доказала целесообразность введения инвестиционного вычета, стимулирующая роль которого заключается в ускорении темпов обновления основных производственных фондов. С 1 января 2013 года организации–резиденты Республики Беларусь имеют право на дату принятия к бухгалтерскому учету стоимости новых зданий, сооружений, а также стоимости вложений в их реконструкцию включать в состав затрат по производству и реализации товаров, учитываемых при налогообложении прибыли, 10 % вложенной суммы, а по машинам и оборудованию – не более 20 %. Такое решение позволяет инвесторам скорее вернуть в хозяйственный оборот вложенные в развитие производства средства.

Сочетание налоговых и иных механизмов стимулирования инновационного развития обеспечило рост отдельных показателей, характеризующих результативность проводимой в стране инновационной политики: увеличение численности работников, выполняющих научные исследования и разработки; качественный рост субъектов хозяйствования, осуществляющих технологические инновации, положительная тенденция увеличения доли отгруженной инновационной продукции в общем объеме продукции.

Таким образом, в Республике Беларусь значительными налоговыми льготами пользуются научно–технологические парки, центры трансфера технологий, инновационно–активные субъекты хозяйствования, в том числе резиденты СЭЗ, ПВТ, Китайско–Белорусского индустриального парка. Освобождение от обложения НДС, уплаты налога на прибыль, имущественных и других налогов является действенным инструментом всего механизма государственного регулирования проводимой в стране инновационной политики.

Список использованных источников:

1. Жук И.Н. Особенности управления внешнеэкономической деятельностью белорусских организаций в современных условиях / И.Н. Жук // Российская экономика: взгляд в будущее: сборник материалов II Международной научно–практической (заочной) конференции, г. Тамбов, 18 февраля 2016 г. / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина; ответственный редактор: Я.Ю. Радюкова. – Тамбов, 2016. – С. 569–577.

2. Киевич А.В. Главная причина – сам механизм глобального экономического кризиса : монография / А.В. Киевич. – Санкт–Петербург : «Инфо–да», 2012. – 236 с.

3. Киевич А.В. Денежно–кредитная политика: рестрикция и экспансия в переходный период / А.В. Киевич, И.А. Конончук, И.А. Пригодич // Економічний форум. – 2018. – № 2. – С. 290–297.

4. Конончук, И.А. Освобождение от налогообложения в условиях зачетного метода расчета НДС / И. А. Конончук // Экономика и банки : научно–практический журнал. – 2018. – № 1. – С. 19–24.

5. Пригодич И. А. Ключевые аспекты ранней диагностики рисков в банках и пути ее совершенствования / И. А. Пригодич // Экономика и банки. – 2014. – № 2. – С. 26–33.

УДК 336.7

**БЕЛАРУСЬ НА ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩЕГО
ФИНАНСОВОГО РЫНКА
ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

**Король Ольга Васильевна, аспирант,
Полесский государственный университет
Korol Olga, PhD student, Polesky State University, ov_korol@mail.ru**

Аннотация. Статья посвящена анализу основных показателей функционирования финансового рынка Республики Беларусь в 2010–2017 гг., а также оценке перспектив его развития на пути формирования общего финансового пространства Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: финансовый рынок Республики Беларусь, Евразийский экономический союз.

Главной тенденцией развития финансовых рынков в последние годы остаётся глобализация, которая обуславливает качественные изменения в развитии мирового финансового рынка. В первую очередь, это выражается в том, что размываются границы между его различными сегментами, вследствие чего проблемы отдельных стран и сегментов экономики оказывают существенное влияние на другие страны и сегменты. Государства, объединённые общими интересами и задачами, более успешно действуют в глобальной экономике, получая реальные конкурентные преимущества.

Не обошли стороной эти процессы и евразийское пространство. Так, в рамках интеграционных процессов Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) предполагается расширение источников инвестирования, максимальное и грамотное использование финансовых инструментов и повышение эффективности финансовых операций.

Для Республики Беларусь актуальным сегодня является совершенствование финансового рынка страны и его дальнейшее развитие с учётом опыта стран–членов ЕАЭС. Таким образом, необходимо создать условия для становления целостного, ликвидного, прозрачного и эффективного белорусского финансового рынка в рамках процесса гармонизации национальных законодательств стран–членов Союза на пути формирования общего финансового рынка [4, с. 20].

Следует отметить, что финансовый рынок Республики Беларусь, как и остальных стран–членов ЕАЭС, представлен неоконтинентальной моделью финансового рынка, которая характеризуется преобладанием банковского сектора, низким уровнем финансовой глубины и корпоративного управления при высоком уровне волатильности [1, с. 17]. В силу превалирования банковского сегмента финансового рынка остальные его сегменты не развиты в достаточной мере для осуществления сближения национальных финансовых рынков стран ЕАЭС с целью формирования общего финансового рынка Союза.

Так, банковский сектор белорусского финансового рынка за период с 2010–2017 гг. характеризовался преобладанием пяти крупнейших банков,

на долю которых приходилось более 70 % совокупного объема банковских активов и капитала страны. Количество банков страны с 2010 года сократилось до 24-х в 2018 году, при этом число государственных банков возросло до 5-ти, а с участием иностранного капитала – уменьшилось до 19-ти. В целом доля государства в совокупном уставном фонде белорусских банков остается значительной (таблица 1).

Проанализировав значения индекса Херфиндаля–Хиршмана, рассчитанных по активам и капиталу банков, следует отметить высокий уровень данных показателей, что свидетельствует о высокой степени их концентрации. А значение индекса Джини, рассчитанного по тем же переменным, указывает на отсутствие равенства в распределении активов и капитала между субъектами банковского сектора.

Страховой рынок Беларуси в рассмотренном периоде развивался динамично, адаптируясь к изменениям экономической ситуации в других секторах финансового рынка страны. Так, наблюдались колебания численности страховщиков: рост их числа в 2011 г. до 25 организаций и сокращение численности в 2015 г. до 19-ти, а в 2017 г. – до 17 единиц. Количество организаций, контрольные пакеты которых принадлежали государству, оставалось неизменным (таблица 2). Количество частных страховщиков сократилось до двух в 2017 году. Следует отметить, что при квоте иностранных инвесторов в уставных фондах страховщиков в размере 30 % в 2017 году доля иностранного капитала составила 4,7 %.

В 2017 году уменьшение числа участников белорусского страхового рынка было связано с уходом с него организаций, не выполнивших требования регулятора по наличию на счетах в банках Республики Беларусь собственных денежных средств в сумме, соответствующей минимальному размеру уставного фонда, а также обеспечивающей сформированные страховщиком страховые резервы.

Величина собственного капитала страхового сектора увеличивалась с течением времени, составив 1,5 млрд. рублей на начало 2018 года. В большей степени прирост капитала обеспечивался государственными страховщиками за счет собственных средств (прибыль текущего года и прошлых лет, а также сформированные за счет нее фонды), что сказывалось на снижении в нем доли уставного фонда. В том числе доля уставного фонда в собственном капитале менялась, сократившись по состоянию на 01.01.2018 г. относительно 01.01.2011 г. до 83,4 % (на 4,5 п.п.).

Необходимо отметить рост объема совокупного собственного капитала в национальной валюте притом, что в эквиваленте в евро его величина снизилась на 20,6 % в 2015 году относительно предыдущего года. В целом рост активов страхового сектора превышал рост капитала. Это привело к постепенному уменьшению соотношения собственного капитала и активов страхового сектора до 50,5 % на начало 2017 года.

Таблица 1 – Индикаторы банковского сектора Республики Беларусь в 2010-2017 гг.

Показатели \ Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Объем активов, млрд. р. (с 2016 г. – млн. р.)	127537,2	259406,4	321240,2	395163,5	481530,8	630463,3	64467	66679,6
Объем активов, млн. долл. США	42512,4	31066,6	37484	41508,8	40464,8	33952	32916	33801
Доля в структуре активов финансового сектора, %	97	97,6	88,4	88,9	88,4	84,1	83	80,9
Доля государства в активах, %	73,6	84,5	79	78,6	74,8	82	80,3	81,4
Доля иностранного капитала, %	24,2	14,5	19,6	19,6	21,3	15	16,7	15,9
Количество банков:	31	31	32	31	31	26	24	24
в т. ч. государственные;	4	4	4	4	5	5	5	5
с иностранным капиталом	27	27	28	27	26	21	19	19
Индекс Херфиндаля- Хиршмана по активам	0,240	0,219	0,219	0,215	0,219	0,231	0,238	0,219
Индекс Херфиндаля- Хиршмана по капиталу	0,212	0,319	0,247	0,214	0,193	0,234	0,219	0,202
Индекс Джини по активам	0,813	0,793	0,799	0,792	0,793	0,767	0,748	0,734
Индекс Джини по капиталу	0,765	0,820	0,784	0,759	0,735	0,729	0,694	0,694

Примечание – Собственная разработка на основе [2].

Таблица 2 – Основные показатели развития страхового сектора Республики Беларусь в 2010-2017 гг.

Индикаторы \ Период	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Численность страховщиков:	24	25	25	25	22	19	19	17
в т.ч.: государственные;	8	8	8	8	8	8	8	8
с иностранным капиталом;	8	8	11	11	10	8	8	7
частные	8	9	6	6	4	3	3	2
Собственный капитал, трлн р. (с 2016г. – млрд р.)	1,98	2,7	10,9	11,8	12,1	13,6	1,4	1,5
Страховые взносы, трлн р. (с 2016г. – млрд р.)	1,3	2365,6	4337,6	6,6	7,3	8,2	1	1,07
Доля взносов добровольного страхования, %	49,9	48,3	49	54,7	54,1	52,1	54,9	56,6
Страховые взносы, % ВВП	0,82	0,86	0,82	1,04	0,93	0,95	1,05	1,02
Уровень выплат, %	60,5	58,1	48,8	41,6	45,2	57,4	54,7	50
Чистая прибыль, млрд р. (с 2016 г. – млн р.)	50	312,5	553,1	834,1	823,5	1469,7	93,3	129,8
Страховые резервы, трлн р. (с 2016г. – млрд р.)	1030,8	1734,9	2675,1	4697,4	7	8,7	1,1	1,29
Коэффициент текущей ликвидности, %	261,9	219,6	132	125	160	111	116	108

Примечание – Собственная разработка на основе [2, 3].

Степень концентрации страхового сектора была достаточно высокой. За весь период десяти компаниям, в основном государственным, являющимися лидерами по объемам полученных страховых взносов (более 90 %), принадлежал основной объем страхового бизнеса. При этом в 2010 году данные страховщики получили 93,8 % страховых взносов в целом по сектору. Данная тенденция подтверждается значениями индекса Херфиндаля–Хиршмана для страхового сектора и индекса Джини, которые, начиная с 2010 года, постепенно снижались.

В целом белорусский страховой рынок стабильно функционирует, выполняя защитную роль в экономике страны. С 2015–2017 гг. активы страховых организаций увеличились в 1,5 раза, совокупный собственный капитал – в 1,3 раза, страховые резервы – в 1,8 раза. Также следует отметить рост объемов страховых взносов по добровольному страхованию медицинских расходов в 3,7 раза и страхованию жизни в 2,9 раза.

На фоне реализуемой политики дедолларизации экономики планируется установить в национальной валюте размеры страховых взносов и страховых возмещений, лимиты ответственности по видам обязательного страхования.

В рамках интеграционных процессов ЕАЭС и проводимой гармонизации национальных законодательств стран–членов также планируется ряд изменений по оказанию услуг обязательного страхования. Важно создать конкурентоспособный страховой рынок с достаточным уровнем капитализации и финансовой устойчивости.

Анализируя состав профессиональных участников рынка ценных бумаг за рассматриваемый период, следует отметить, что их численность колебалась и на начало 2018 года достигла 62 участников, из них 24 банка, 1 небанковская кредитно–финансовая организация, Национальный банк и ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Среди данных участников 59 осуществляют брокерскую и дилерскую деятельность, 32 – депозитарную, 20 – деятельность по доверительному управлению ценными бумагами и по одному из них – деятельность по организации торговли ценными бумагами и клиринговую деятельность.

Следует отметить низкий уровень капитализации белорусского рынка акций (менее 1 % ВВП), недостаточные объемы торгов акциями и облигациями, что свидетельствует о его неготовности к сближению со странами–членами ЕАЭС. Объемы биржевых торгов в течение рассматриваемого периода колебались, оставаясь незначительными, в частности, с производными финансовыми инструментами (таблица 3).

Таблица 3. – Объемы биржевых торгов в Республике Беларусь,
млн долл. США

Период / Сегмент	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Фондовый рынок	8164	7697	5081	5554	6470	6152	4815	4103
Валютно–денеж– ный рынок	21137	17455	29949	31535	30020	16598	9217	8865
Производные инструменты	н/д	н/д	н/д	3	6	1	н/д	н/д
Товарный рынок	218	1245	1512	1722	1568	1240	1265	1683

Примечание – Собственная разработка на основе [3].

В заключение следует отметить, что с целью дальнейшего совершенствования белорусского финансового рынка на пути формирования общего финансового пространства стран–членов ЕАЭС необходимо осуществить его качественное преобразование, ликвидировать основные дисбалансы, связанные с преобладанием банковского сектора, высоким уровнем долларизации, директивного кредитования и концентрации активов и капитала. Также требуется постепенно сократить государственное участие в уставных фондах банков и страховых организаций.

Результатом осуществления запланированных мероприятий по совершенствованию финансового рынка Беларуси будет обеспечение его сбалансированной структуры на фоне ускоренного развития небанковского сектора, повышение эффективности распределения кредитных ресурсов, внедрение долгосрочных инструментов финансирования, что позволит эффективно функционировать в системе интеграционных процессов гармонизации в рамках ЕАЭС.

Список использованных источников:

1. Миркин, Я.М. Финансовые рынки Евразии: устройство, динамика, будущее / под. ред. проф. Я.М. Миркина. – М.: Магистр, 2017. – 384 с.
2. Статистический бюллетень [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 15.09.2018.
3. Финансовая статистика [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/Pages/default.aspx. – Дата доступа: 25.09.2018.
4. Korol, O. V. Synergistic Finance–Economic Integration Effects in the EAEU as the Main Factor in the Effectiveness of the Functioning of the Whole Union / O. V. Korol // *Economy and Banks*. – 2017. – № 2. – P. 16–22.

УДК 336

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ КАК ФИНАНСОВАЯ ИННОВАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Кроливецкая Валерия Эдуардовна, д.э.н., доцент,

**Санкт–Петербургский государственный
экономический университет**

Krolivetskaya Valeriya, PhD,

St.Peterburg State University of Economics, mail26@yandex.ru

Самоховец Мария Павловна, к.э.н., доцент,

Полесский государственный университет

Samakhavets Maryia, PhD, Polessky State University, samkhvec@rambler.ru

Аннотация. В статье рассмотрено понятие «секьюритизация», представлена ее упрощенная схема. Выделены преимущества секьюритизации, ее отличия от факторинга, обозначены возможные ограничения по использованию секьюритизации, а также перспективы ее развития.

Ключевые слова: секьюритизация, финансирование, уступка прав, эмиссия, ценные бумаги, факторинг.

Развитие финансового рынка Беларуси в настоящее время происходит главным образом в соответствии с международными стандартами в контексте гармонизации законодательства, в первую очередь, с Россией и Казахстаном. Одним из инструментов его развития является секьюритизация. Секьюритизация – вид рефинансирования различных активов посредством их трансформации в ликвидные ценные бумаги, свободно обращающиеся на фондовом рынке. Секьюритизация активно используется во всем мире. Согласно консультационному документу Базельского комитета о секьюритизации активов, существует три вида секьюритизации: классическая, синтетическая и секьюритизация бизнеса. Для классической или традиционной (внебалансовой) секьюритизации активов характерна передача активов специально создаваемому юридическому лицу (SPV) с их рефинансированием в виде долговых обязательств (облигаций). Отличительной чертой синтетической (балансовой) секьюритизации является отсутствие юридической продажи активов и совершение только передачи рисков при помощи производных финансовых инструментов. При выпуске долговых обязательств (облигаций) под соответствующие компании для выдачи кредита SPV использует поступления от эмиссии ценных бумаг на рынке капитала, а компания обременяет все или большую часть активов в пользу держателей ценных бумаг.

В России развитие секьюритизации началось в 2004 году с секьюритизации ипотечных кредитов, которые практически во всем мире занимают ведущее место среди активов, занятых в секьюритизации. Возможность использования секьюритизации в качестве нового инструмента финансового рынка в целях урегулирования взаимных обязательств и снижения рисков появилась в Беларуси с 1 июля 2018 г. в соответствии с Указом Президента

РБ от 11.05.2017 г. № 154 «О финансировании коммерческих организаций под уступку прав (требований)».

Справедливо заметить, что некоторые аспекты секьюритизации существовали в Беларуси и ранее: например, при проведении реструктуризации кредитов, предоставленных Национальным банком Правительству Республики Беларусь на финансирование дефицита республиканского бюджета, в государственные ценные бумаги, а также при рефинансировании кредитов, выданных на строительство, реконструкцию или приобретение жилья под залог недвижимости, посредством эмиссии банковских облигаций.

В соответствии с действующим законодательством Беларуси, секьюритизация рассматривается как схема финансирования, которую могут использовать банки и иные юридические лица (предприятия, лизинговые компании, микрофинансовые организации и др.), основанная на уступке прав (требований) по выданным кредитам, займам, дебиторской задолженности и эмиссии под их обеспечение облигаций. Упрощенная схема секьюритизации представлена на рисунке.

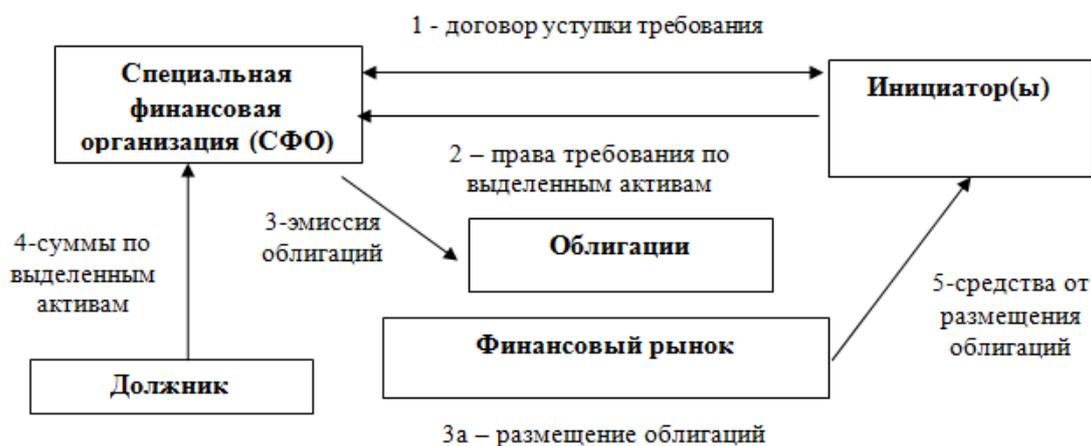


Рисунок – Упрощенная схема секьюритизации

Отличительными чертами секьюритизации являются: отчуждение активов с баланса инициатора, использование финансовых инструментов и наличие обеспечения по выпуску таких инструментов, а также входящие и исходящие платежные потоки [5].

Договор уступки требования при секьюритизации заключается в письменной форме и должен содержать порядок и сроки получения специальной финансовой организацией поступлений по права (требованиям). При этом оплата приобретаемых прав (требований) может осуществляться либо за счет собственных и (или) заемных средств специальной финансовой организации с последующей эмиссией облигаций, либо за счет средств полученных в ходе размещения облигаций.

Отметим, что права (требования), входящие в состав выделенных активов, за счет которых осуществляется исполнение обязательств по одному выпуску облигаций, должны отвечать требованию однородности и соответствовать соотношению объема прав (требований) в зависимости от их вида

с объемом одного выпуска облигаций, устанавливаемому республиканским органом государственного управления, осуществляющим государственное регулирование рынка ценных бумаг. Установлено, что инициатор обязан приобрести не менее 5% облигаций, эмитируемых специальной финансовой организацией при совершении операции секьюритизации, участником которой он является, и владеть ими в течение всего срока их обращения.

Известной и используемой на практике в Беларуси схемой рефинансирования, подобной секьюритизации под уступку прав требований является предлагаемый различными банками факторинг. Однако секьюритизация имеет отличия от факторинга (табл. 1).

Таблица 1 – Отличия секьюритизации от факторинга

Критерий	Секьюритизация	Факторинг
Цель	Долгосрочное финансирование	Краткосрочное (торговое) финансирование
Инициатор	Любая коммерческая организация	Банк или небанковская финансово – кредитная организация
Источник финансирования	Средства инвесторов, полученные от эмиссии облигаций	Имеющиеся собственные средства
Оценка рисков	Пул выделенных активов	Индивидуальная проверка платёжеспособности должника
Доход по операциям	Разница между выделенными активами, за счет которых осуществляется исполнение обязательств по облигациям, оставшимся после погашения данных, и стоимостью услуг по операции секьюритизации	Дисконт и другое вознаграждение за осуществление финансирования (комиссионные)
Особенности	Выделенные активы должны включать задолженность, генерирующую стабильные денежные потоки	Предполагается реструктуризация задолженности

Использование секьюритизации активов дает определенные преимущества национальной экономике, оригинаторам (инициаторам) и инвесторам (табл. 2).

Таблица 2 – Преимущества секьюритизации

Для национальной экономики	
Развитие рынка капиталов благодаря появлению ценных бумаг высокого качества	
Источник фондирования быстро растущих банков, финансовых и промышленных компаний с недостаточным капиталом	
Дополнительный источник финансирования первичного рынка ипотечного кредитования	
Для инвесторов	Для оригинаторов (инициаторы)
Ликвидные инвестиции	Альтернативное финансирование
Обеспеченные и инвестиции	Ограничение кредитного риска риском активов
Рейтинговые ценные бумаги	Улучшение показателей баланса при внебалансовом финансировании, в т.ч. ликвидности
Управление кредитным риском (возможности инвестирования в различные виды активов и транши с различной степенью риска и уровнем дохода)	Более низкая общая стоимость финансирования
Исторически менее подвержены ценовым колебаниям по сравнению с корпоративными облигациями	Получения доступа к различным источникам финансирования

Источник: [1, с.243]

При секьюритизации необходимо учитывать ряд ограничений, объективно возникающих при ее использовании [4, с. 53]: сложности в реализации эмитированных облигаций из-за недостатка долгосрочных ресурсов на финансовом рынке Беларуси; дороговизна операций секьюритизации вследствие отсутствия национальных рейтинговых агентств по оценке активов; необходимость повышенных требований к выделяемым активам в силу неустойчивого финансового положения заемщиков и др.

Представляется, что преимуществами секьюритизации в Беларуси, как и в России, воспользуются в первую очередь банки. К активам, подлежащим рефинансированию, можно отнести следующие: кредиты различных видов, права требования по кредитным картам, арендные или лизинговые платежи, выручка от продажи товаров, работ, услуг, в т.ч. экспортная выручка, дебиторская задолженность и другие хорошо прогнозируемые денежные потоки [3].

Причем поскольку секьюритизация ипотечных активов позволяет достигать значительного прогресса в ипотечном кредитовании строительства жилья [2], то вероятно, она явится одной из первоочередных задач финансового рынка Беларуси на перспективу.

В заключении отметим, что секьюритизация предоставляет большие возможности в части стимулирования развития реального сектора экономи-

ки на базе диверсификации источников финансирования и уменьшения их стоимости, активизации развития банковского сектора на фоне улучшения формирования ресурсной базы, оживления финансового рынка страны за счет расширения круга инвесторов.

Список использованных источников:

1. Банковское дело: розничный бизнес : учебное пособие/ под ред. проф. Белоглазовой. – М.: Кнорус, 2009. – С.243–244.
2. Колесник Т., Барздов Г. Секьюритизация ипотечных кредитов: мировой опыт и возможности для Беларуси // Банковский вестник. – 2015. – май. – С.23–28.
3. Кроливецкая В.Э. О секьюритизации банковских активов // Проблемы современной экономики. – 2009. – №1(29).
4. Куропатенков В., Куропатенкова И. Механизм внебалансовой секьюритизации и перспективы ее развития в Беларуси // Банковский вестник. – 2018. – январь. – С.48–54.
5. Николова Л.В., Омеляненко А.Р. Секьюритизация как инновация многопланового характера // Фундаментальные исследования. – 2013. – №11. – С.8.

УДК 336.71

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА БИЗНЕСА БАНКОВ

Лукашевич Валентина Алексеевна, к.э.н., доцент,

Полесский государственный университет

Lukashevich Valentina, PhD, Polesky State University,

KBW-Pinsk@yandex.by

Аннотация. В статье рассматриваются финансовые результаты деятельности банковского сектора Республики Беларусь. Аналитический обзор отражает рентабельность активов и капитала, позволяющие выявить резервы повышения эффективности деятельности отдельных банков.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, цель деятельности банка, финансовая отчетность, консолидация, прибыль, активы, капитал, рентабельность.

Как известно, основной целью коммерческой деятельности субъекта хозяйствования является получение прибыли. При этом реализация данного постулата осуществляется в рамках действующего правового поля государства.

Термин “коммерция” в докапиталистических системах подразумевал организацию и ведение торговой или купеческой деятельности в целях получения прибыли. Развитие ростовщического кредита и производственной деятельности привело к распространению термина “предпринимательство”, подразумевавшего производство товаров для продажи. Становление капиталистического производства, основанного на приращении капитала и получении прибыли в результате любой деятельности человека, способствовало развитию рыночных отношений и возникновению термина “бизнес”, определяющего деятельность, направленную на получение дохода и при-

были. В настоящее время вышеперечисленные термины рассматриваются, как синонимами определения рыночной деятельности в целях получения прибыли.

В соответствии с нормами Гражданского кодекса и Банковского кодекса Республики Беларусь деятельность коммерческих банков направлена на систематическое получение прибыли. Уровень реализации данной цели определяется абсолютными и расчетными показателями (табл.).

Рентабельность активов банковской системы за 2017 г. в сравнении с предыдущим периодом не изменилась. Деление банков на группы позволяет соотносить их по степени финансовой надежности, инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности. Так, у 18 банков (“Приорбанк” ОАО, ОАО “Банк БелВЭБ”, ОАО “Белгазпромбанк”, ЗАО Банк ВТБ (Беларусь), ЗАО “Альфа–Банк”, ЗАО “ТК Банк”, ЗАО “МТБанк”, ОАО “Паритетбанк”, ЗАО “Идея Банк”, ОАО “БНБ–Банк”, ОАО “Технобанк”, ОАО “Статусбанк”, ЗАО “БСБ Банк”, ЗАО “Абсолют–банк”, “Франсабанк” ОАО, ЗАО “БТА Банк”, ЗАО “РРБ–Банк”, ЗАО “Цептер Банк”) данный показатель выше среднего по системе. Показатель ниже среднего по системе у 6 банков (ОАО “АСБ Беларусбанк”, ОАО “Белагропромбанк”, ОАО “БПС–Сбербанк”, ОАО “Белинвестбанк”, ОАО “Банк Москва–Минск”, ЗАО “Банк “Решение”). Следует обратить внимание на тот факт, что преимущественное число банков с низким уровнем рентабельности активов определены системно значимыми [2] с совокупным объемом активов по состоянию на 01.01.2018 г. 412998,4 млн. руб., что составляет 70,9%. Таким образом, в целом по банковской системе достаточно высокий уровень эффективности размещения привлеченных ресурсов. Однако ОАО “Белагропромбанк” ОАО “Белинвестбанк” и ОАО “Технобанк” значительно отстают по данному показателю.

Более полно результаты банковского бизнеса раскрывает сегментное представление, составленное в соответствии с МСФО (IFRS) 8–F “Операционные сегменты” [1].

В частности ОАО “Белагропромбанк” участвует в программах Правительства по предоставлению льготных кредитов агропромышленному сектору и смежным отраслям промышленности. Сумма задолженности ОАО “Белагропромбанк” по кредитам, выданным на нерыночных условиях в рамках таких программ под 2–3%, на 31.12.2017 составила 1340,1 млн. руб. или 28,39% общей суммы задолженности по кредитам. ОАО “Белинвестбанк” также предоставлял в 2016–2017 годах кредиты юридическим лицам в рамках государственным программам по ставкам, ниже рыночных. Суммарная задолженность по кредитам, выданным на нерыночных условиях в рамках государственных программ, ОАО “Белинвестбанк” составила 435,4 млн. руб. или 21,24% общей суммы задолженности по кредитам. Особенно показательно, что объем такой деятельности за 2017 год у ОАО “Белагропромбанк” остался почти на прежнем уровне (снижение на 0,45%), а у ОАО “Белинвестбанк” даже вырос на 102,2%.

Таблица – Основные финансовые показатели деятельности банков [1] (в млн белорусских рублей)

Наименование банков	2016 г.					2017 г.				
	Активы	Капитал	Финансовый результат	Рентабельность активов (%)	Рентабельность капитала (%)	Активы	Капитал	Финансовый результат	Рентабельность активов (%)	Рентабельность капитала (%)
1. ОАО “АСБ Беларусбанк”	24241,3	2832,4	242,7	1,00	8,57	24094,0	3027,6	242,2	1,01	8,00
2. ОАО “Белагропромбанк”	8997,3	1031,4	25,5	0,28	2,47	9418,0	1448,7	36,3	0,39	2,51
3. “Приорбанк” ОАО	3193,0	763,7	156,1	4,89	20,44	3664245	760,2	160,0	4,37	21,04
4. ОАО “БПС-Сбербанк”	3641,8	538,0	19,9	0,55	3,69	3828,3	603,7	65,0	1,70	10,77
5. ОАО “Белинвестбанк”	3558,7	480,9	0,2	0,01	0,04	3867,6	483,2	5,4	0,14	1,11
6. ОАО “Банк БелВЭБ”	3951,0	460,7	68,1	1,72	14,79	4153,4	509,8	44,0	1,06	8,64
7. ОАО “Белгазпромбанк”	3172,1	457,8	95,7	3,02	20,89	4297,8	490,7	84,7	1,97	17,27
8. ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)	1317,3	240,4	51,3	3,89	21,33	1377,4	266,7	42,6	3,09	15,98
9. ЗАО “Альфа-Банк”	1469,0	226,2	36,0	2,45	15,91	1880,7	292,2	45,2	2,40	15,47
10. ЗАО “ТК Банк”	443,5	149,7	35,3	7,97	23,59	255,4	156,1	12,7	4,98	8,16
11. ЗАО “МТБанк”	772,8	119,1	46,4	6,01	38,97	97,2	972,2	63,9	65,75	6,57
12. ОАО “Паритетбанк”	357,3	96,3	11,9	3,34	12,41	36,8	106,9	12,4	3,39	11,60
13. ОАО “Банк Москва-Минск”	859,3	90,0	3,1	0,36	3,41	895,9	106,4	18,7	2,08	17,53
14. ЗАО “Идея Банк”	314,5	73,7	5,2	1,65	7,04	381,0	76,0	10,6	2,78	13,94
15. ОАО “БНБ-Банк”	405,4	54,2	4,8	1,18	8,81	480,1	54,1	10,1	2,11	18,75
16. ОАО “Технобанк”	485,9	54,1	3,5	0,71	6,39	555,1	600,5	2,4	0,43	3,95
17. ОАО “Статусбанк”	100,5	53,7	6,2	6,21	11,62	100,3	58,3	4,6	4,57	7,86
18. ЗАО “БСБ Банк”	246,2	49,1	16,0	6,49	32,56	219,5	40,0	3,7	1,68	9,23
19. ЗАО “Абсолют-банк”	103,4	48,9	3,2	3,09	6,54	130,7	50,5	1,6	1,26	3,26
20. “Франсбанк” ОАО	125,2	43,5	5,4	4,31	12,40	116,6	44,5	3,6	3,03	7,92
21. ЗАО “БТА Банк”	124,3	41,5	4,6	3,69	11,07	139,4	43,8	1,9	1,39	4,42
22. ЗАО “РРБ-Банк”	178,2	41,9	3,5	1,96	8,35	175,6	37,9	3,7	2,09	9,70
23. ЗАО “Банк “Решение”	113,6	34,2	0,1	0,10	0,32	153,7	39,1	2,3	1,49	5,87
24. ЗАО “Цептер Банк”	82,6	30,5	2,6	3,15	8,53	92,9	34,0	1,6	1,72	4,69
Итого по банковской системе	58254,3	8011,8	847,1	1,45	10,57	60740,5	9762,5	879,2	1,45	9,01

Доля просроченной задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, составила 5,12% у ОАО «Белагропромбанк» и 34% у ОАО «Белинвестбанк». Такое различие объясняется тем, что правительство достаточно аккуратно отвечает по своим обязательствам и гарантиям в части льготных кредитов агропромышленному сектору и смежным отраслям промышленности.

Другим важным показателем результативности деятельности является рентабельность капитала, отражающая эффективность инвестирования акционеров. Темп роста рентабельности капитала банков за 2017 г. вырос на 117,3% и банки можно распределить в соответствии с ранее выбранным критерием на 2 группы. Так показатель рентабельности капитала у 11 банков («Приорбанк» ОАО, ОАО «БПС–Сбербанк», ОАО «Белгазпромбанк», ЗАО Банк ВТБ (Беларусь), ЗАО «Альфа–Банк», ОАО «Паритетбанк», ОАО «Банк Москва–Минск», ЗАО «Идея Банк», ОАО «БНБ–Банк» ЗАО «БСБ Банк» и ЗАО «РРБ–Банк») выше среднего по системе. Рентабельность капитала 13 банков (ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Банк БелВЭБ», ЗАО «ТК Банк», ЗАО «МТБанк», ОАО «Технобанк», ОАО «Статусбанк», ЗАО «Абсолют–банк», «Франсабанк» ОАО, ЗАО «БТА Банк», ЗАО «Банк «Решение» и ЗАО «Цептер Банк») ниже среднего значения по системе. При этом объемом совокупного капитала банков с низким уровнем рентабельности по состоянию на 01.01.2018 года составил 7468,3 млн. руб. или 76,5% совокупного капитала банков. И если у таких банков как ОАО «АСБ Беларусбанк» ОАО «Банк БелВЭБ» из I группы значимости системно значимых банков [2] рентабельность капитала не столь значительно отличается от среднего показателя по системе, то у ОАО «Белагропромбанк» она составила 2,51% и у ОАО «Белинвестбанк» 1,11%.

Таким образом, столь низкий уровень рентабельности служит сигналом для принятия кардинальных мер по снижению затрат и повышению результативности деятельности банков. В противном случае предприятию грозит неизбежное разорение и банкротство.

Однако целесообразно сопоставить данные показатели с результатами деятельности банковского сектора другого государства, например Российской Федерации. Так совокупный показатель рентабельности активов за 2017 год у банков России составил 0,92%, а рентабельности капитала – 8,41% [3]. Можно резюмировать, что показатели рентабельности активов и капитала банковского сектора Беларуси даже выше аналогичных показателей банков России. И тем более очевиден результат работы отдельных отечественных банков, у которых соответствующие показатели значительно ниже.

Несмотря на высокий уровень информативности и открытости составляемой банками финансовой отчетности, в ней имеет место определенная условность. Публикуемая консолидированная отчетность банков, размещенная на их официальных сайтах, составлена с учетом консолидации, т. е. включает в себя показатели деятельности не только банка, но группы, в которой банк является материнской компанией. В частности ОАО «Белин-

вестбанк” является материнской организацией группы, в которую входят ЗАО «Белбизнеслизинг», ОАО «Агрофирма «Фаличи» и ООО «Белинвест–инжиниринг». Материнская компания ОАО «Белагропромбанк» включает в себя ОАО «Озерицкий–Агро», УП «Агробизнесконсалт», ОАО «Туровщина» и ОАО «Агролизинг». Поскольку из такой информационной базы невозможно выделить показатели индивидуальной деятельности банков, по ряду показателей, в том числе рассмотренных в рамках данных материалов, допускается некоторая условность при сопоставлении результатов деятельности банков, имеющих и не имеющих дочерние предприятия.

Список использованных источников:

1. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности за 2014–2015 гг. / ОАО «АСБ Беларусбанк» / Минск, 2018 // Электронный ресурс: <https://belarusbank.by/ru/deyatelnost/17250> (аналогично по 24 банкам) – Режим доступа 14.09.2018.
2. Перечень системно значимых банков и небанковских кредитно–финансовых организаций / Банки и НКФО / Банковский сектор / Национальный банк Республики Беларусь: Минск, 2018 // Электронный ресурс: <http://www.nbrb.by/system/main-banks>. – Режим доступа 14.09.2018.
3. Состояние банковского сектора Российской Федерации / Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2017 году / Центральный банк Российской Федерации: Москва, 2018 / Электронный ресурс: http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2017.pdf. – Режим доступа 24.09.2018.

УДК 336.01

ФЕНОМЕН ФОРМИРУЮЩЕГОСЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И ЕГО ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ

Львова Надежда Алексеевна, д.э.н., доцент,

Санкт–Петербургский государственный университет

**Lvova Nadezhda, Doctor of Economic Science, Associate Professor,
Saint Petersburg State University, n.lvova@spbu.ru**

Аннотация. Статья посвящена обобщению и систематизации теоретических представлений о природе формирующегося финансового рынка. В настоящее время данный термин широко используется в профессиональной практике, но его содержание требует научных исследований.

Ключевые слова: финансовый рынок, формирующийся финансовый рынок, финансовая система, финансовое развитие, публичные компании, инвестиции.

Термин «формирующийся рынок» (*англ.* – emerging market) введен в профессиональный и научный оборот в начале 1980–х гг. Изначально он применялся для обозначения инвестиционно–привлекательных стран, которые не входят в группу развитых, но постепенно стал приобретать более широкий смысл, включая социальные, технологические и

экономические составляющие. Поскольку инвестиционная привлекательность страны может оцениваться в системе управления разными инвестициями (в частности, реальными и финансовыми; прямыми и портфельными и т. д.), категория формирующегося рынка получила неоднозначное содержательное наполнение, которое, как показывает анализ литературы, требует уточнения. В рамках данного исследования мы обращаемся к такому аспекту этой задачи, как систематизация представлений о *формирующемся финансовом рынке* (emerging financial market), рассматривая его как самостоятельный феномен финансового мира из один из видов формирующегося рынка.

Отправной точкой нашего исследования стало допущение о том, что далеко не любая страна с формирующимся рынком (emerging economy) обладает формирующимся финансовым рынком. Данное допущение основано на так называемых «страновых классификациях» (country classifications), согласно которым в первую группу включается примерно 80 стран, тогда как во вторую – обычно не более 25 [2, с. 943]. Классификации стран по уровню развития финансового рынка позволяют выявить его определяющие признаки, которые мы рассмотрим далее. Формализованные методики в этом отношении используются институтами финансовой информации, публикующими глобальные фондовые индексы (MSCI, FTSE Russel, S&P Dow Jones Indices, Bloomberg и др.). Согласно данным методикам, финансовые рынки, как правило, подразделяются по уровню развития на три группы: развитые, формирующиеся и пограничные (developed, emerging, frontier markets).

Методические подходы к оценке развития финансовых рынков в свою очередь корреспондируют с особенностями макрофинансового анализа. Важнейшим источником его методологии является система национальных счетов (СНС), раскрывающая основополагающие вопросы, без понимания которых невозможно корректное осмысление и восполнение теоретических аспектов проблематики. Это касается в первую очередь определений институциональной единицы, экономической территории, финансовых услуг, финансового института («финансовой корпорации») и сектора финансовых корпораций.

К примеру, обратим внимание на то, что в анализе национальных финансовых рынков уместно говорить о странах, территория которых не обязательно будет совпадать с территориальным устройством государств. Так, отдельными формирующимися финансовыми рынками будут выступать материковый Китай и Тайвань, тогда как Гонконг классифицируется как развитый, а все вместе они входят в состав Китайской Народной Республики (КНР). Понимание этого принципа снимает многие проблемные вопросы сравнительного анализа.

Также показательно, что оценка уровня развития финансового рынка обычно не ограничивается лишь одним видом финансовых услуг или одной группой финансовых институтов. Даже в методиках, сконцентрированных на оценке вспомогательной финансовой деятельности, так или иначе, предусмотрены индикаторы финансовой доступности и стабильности,

которые релевантны для всего сектора финансовых корпораций. Однако используемые в данном случае методические подходы имеют свою (утилитарную) специфику и зачастую характеризуются фрагментарностью, что как раз и не позволяет выявить содержание формирующегося финансового рынка, которое в достаточной мере соответствовало бы принципам макрофинансового анализа.

Таким образом, мы считаем, что основу теоретических представлений о содержании и особенностях формирующегося финансового рынка должны составлять те принципы, которые применяются в международной финансовой статистике. Во-первых, это позволит избежать коллизий с трактовкой базовых категорий. Во-вторых, обеспечит предпосылки обоснования признаков формирующегося финансового рынка с учетом критики утилитарных подходов. В-третьих, даст возможность обогатить инструментарий оценки развития финансового рынка теми методиками и показателями, которые применяются в международном мониторинге финансовых систем (прежде всего, методики Совета по финансовой стабильности, Всемирного банка, МВФ).

Используя такую предпосылку исследования, мы также допускаем, что отправной точкой исследования феномена формирующегося финансового рынка должна стать категория финансовых услуг, которые не ограничиваются услугами финансового посредничества, охватывая также «вспомогательные» и «другие» финансовые услуги. Широкая трактовка финансовых услуг лежит в основе определения сектора финансовых корпораций как совокупности институциональных единиц, «производящих финансовые услуги», то есть выполняющих роль финансовых посредников, управляющих финансовыми рисками, трансформирующих ликвидность и (или) осуществляющих вспомогательную финансовую деятельность (Таблица 1).

Таблица – Институциональная структура сектора финансовых корпораций

Виды финансовых корпораций	Группы финансовых корпораций
Центральный банк	Денежные эмитенты
Другие корпорации, принимающие депозиты, кроме центрального банка	
Фонды денежного рынка	
Страховые корпорации	Финансовые институты договорного типа
Пенсионные фонды (негосударственные)	
Инвестиционные фонды неденежного рынка	Прочие финансовые институты
Другие финансовые посредники, кроме страховых корпораций и пенсионных фондов	
Кэптивные финансовые институты и ростовщики	
Вспомогательные финансовые корпорации	

Сост. по: [4, с. 84; 5, р. 27].

Широкое определение финансовых услуг обращает нас к институциональной трактовке финансовой системы [о трактовках финансовой системы см.: 3, с. 7]. В этом смысле речь идет о системе институциональных единиц, которые обеспечивают функционирование прямых и опосредованных механизмов финансирования («финансовые рынки» и «финансовые институты» соответственно). Следовательно, мы подходим к проблемному вопросу о соотношении категорий «финансовая система» и «финансовый рынок», дискуссия о котором не находит подробного отражения в СНС.

С одной стороны, термины «финансовая система» и «финансовый рынок» (или «рынок финансовых услуг») могут использоваться как синонимы. С другой, финансовые рынки зачастую рассматриваются как один из основных элементов финансовой системы, который реализует работу прямых механизмов финансирования (в этом контексте понятие финансового рынка может сводиться к рынку капитала) [см. подробнее: 3, с. 7–9]. Неслучайно феномен формирующегося финансового рынка в большей степени ассоциируется с рынком прямого доступа.

Нельзя игнорировать тот факт, что провести четкую грань между финансовыми рынками и финансовыми институтами с учетом реализуемых финансовых механизмов на практике проблематично. Однако именно такой принцип традиционно используется в теории финансового развития [1, с. 8], в том числе в многочисленных исследованиях по оценке финансовой структуры экономики. Таким образом, в контексте исследования корректнее говорить не о формирующемся финансовом рынке, а о *формирующейся финансовой системе* (emerging financial system), в рамках которой, очевидно, и финансовые институты, и финансовые рынки будут иметь статус формирующихся.

Сделанный вывод дает основание: а) обосновать комплексную характеристику формирующихся финансовых систем (стран с формирующимся финансовым рынком); б) в рамках данной характеристики отдельно предусмотреть признаки финансовых рынков и финансовых институтов как основных сегментов финансовой системы. Подчеркнем, что на практике преобладает эклектичный подход: основной акцент, как упоминалось ранее, делается на характеристику финансовых рынков (в узком понимании), но вместе с тем предусматриваются индикаторы общего финансового развития.

Руководствуясь методологией макрофинансового анализа, можно заключить, что характеристика формирующихся финансовых систем должна опираться на оценку уровня финансовой глубины, эффективности, доступности, стабильности и вместе с тем качества предоставления финансовых услуг [1, с. 8]. Причем страны с формирующимся финансовым рынком должны занимать особое место, которое позволяет использовать потенциал догоняющего развития по отношению к финансово развитым странам и вместе с тем опережать остальные экономические территории. Кандидатами в группу стран с формирующимся финансовым рынком выступают страны с «пограничными» рынками или «рынками на

фронтире» (frontier markets). И, наконец, оставшиеся страны располагают развивающимися и наименее развитыми финансовыми рынками (developing and underdeveloped markets).

Отметим, что рассматриваемая условная иерархия финансовых систем развивает принципы страновых классификаций, которые используются при подготовке глобальных фондовых индексов. Группа финансово развитых стран в этих классификациях, как правило, совпадает по составу или содержит незначительные разночтения. Она наиболее статична, хотя есть исключения (например, Греция после долгового кризиса переместилась в группу формирующихся). Любопытно, что, как и в случае с формирующимися рынками, не все экономические развитые страны входят в группу стран с развитыми финансовыми рынками (например, это относится к странам Балтии).

Группа стран с формирующимся финансовым рынком зачастую идентична по составу для целей инвестиционного анализа. Однако содержание и признаки формирующегося финансового рынка понимаются неоднозначно. Анализ применяемых подходов позволяет выявить следующие его определяющие признаки: во-первых, динамичное развитие (высокие темпы роста финансовой глубины, объемов и видов предоставляемых финансовых услуг), которое, как правило, не сопровождается признаками финансового пресыщения; во-вторых, институциональные несовершенства (в результате, относительно низкая финансовая эффективность, ограниченная финансовая доступность, повышенная финансовая хрупкость).

К дополнительным признакам формирующегося финансового рынка относят: функционирование в условиях низкого или среднего уровня финансового благосостояния (что, однако не распространяется на Объединенные Арабские Эмираты, Катар, представляющие регион Ближнего Востока), а также достаточный уровень либерализации, который в большей степени касается свободы движения капитала, но не вполне отражает специфику неоконтинентальных финансовых систем (в том числе Российской Федерации) с их высоким уровнем государственного участия.

Перечень признаков формирующегося финансового рынка, на наш взгляд, следует дополнить оценкой функционирования публичных компаний, которым неявно принадлежит значимая роль в оценке финансового развития. Так, совокупная капитализация данных компаний используется в оценке абсолютных и относительных объемов финансового рынка, сведения о структуре капитализации – в оценке финансовой доступности, данные по объемам и динамике продаж привлекаются в анализе стабильности и эффективности.

Что касается формирующихся финансовых систем в целом и формирующихся финансовых рынков в частности, финансовые индикаторы, связанные с функционированием публичных компаний, должны иметь значимую специфику, которая требует дальнейших эмпирических исследований. Такое предположение основано на том, что в условиях банковской модели финансового развития, характерной для

формирующихся финансовых рынков, проявляется сравнительно низкая значимость финансового рынка в экономике, сопровождаемая высокой волатильностью.

Подытоживая вышесказанное, отметим, что теоретическое осмысление феномена формирующегося финансового рынка требует системного и последовательного подхода, который лишь отчасти используется на практике. Именно институциональная трактовка финансовой системы, с нашей точки зрения, должна определять инструментарий оценки развития финансового рынка, а, следовательно, и ключевые признаки его формирующегося статуса.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18–010–00085.

Список использованных источников:

1. Воронова, Н. С. Детерминанты финансового развития в условиях евразийской интеграции [Текст] / Н. С. Воронова, Н. А. Львова, Н. В. Покровская // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 1. – С. 6 – 11.
2. Львова, Н. А. Концепция финансовой диагностики публичных компаний для формирующегося финансового рынка [Текст] / Н. А. Львова // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 9. – С. 940 – 948.
3. Реформирование институтов финансово–кредитных систем стран с формирующимися рынками: монография [Текст] / Золотарева О.А. [и др.]. – Под ред. О.А. Золотаревой. – Пинск: ПолесГУ, 2017. – 140 с.
4. Система национальных счетов – 2008 [Текст] / Под ред. Ю.Н. Иванова. – ЕК, МВФ, ОЭСР, ООН, ВБ, 2012. – 764 с.
5. Handbook on securities statistics [Текст] / The International Monetary Fund, the Bank for International Settlements, the European Central Bank. – Washington, D.C.: the International Monetary Fund, 2015. – xvii + 152 p.

УДК 338.2

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Маркусенко Марина Викторовна, к.э.н., доцент,

Афанасенко Дарья Александровна, студент,

Белорусский государственный экономический университет

Markusenko Marina, PhD, markusenko@mail.ru

Afanasenko Dasha, student, alexandrovnad05@gmail.com

Belarussian State Economic University

Аннотация. В статье рассмотрено состояние и выделены проблемы системы корпоративного управления в банках Республики Беларусь. Обоснованы основные направления развития банковского корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, внутренний контроль, управление рисками, банковская система, наблюдательный совет.

Корпоративное управление уже давно является одной из наиболее актуальных и широко обсуждаемых тем. Об этом свидетельствует тот факт, что за последние десять лет на международном уровне было принято множество кодексов наилучшей практики и принципов корпоративного управления. В Республике Беларусь развитие корпоративных отношений шло параллельно с массовыми преобразованиями государственных предприятий в открытые акционерные общества (ОАО). В Беларуси система корпоративного управления в ОАО полноценно работает в банковской сфере. При этом система корпоративного управления включает в себя системы управления рисками и внутреннего контроля.

Эффективное корпоративное управление является залогом обеспечения безопасного функционирования банка и служит фактором, обеспечивающим повышение устойчивости и надежности банковской системы.

Качество корпоративного управления также проявляет себя на макроуровне, определяя возможности привлечения иностранного капитала в экономику страны. Артур Левитт, говоря о важности надлежащего корпоративного управления, пишет, что «Страна, не обладающая хорошей репутацией в области корпоративного управления, не будет получать притока капитала извне. Капитал не будет поступать в страну с недостаточным уровнем раскрытия информации, вызывающим неуверенность инвесторов» [1, с. 10].

Высокий уровень корпоративной ответственности обеспечивает продуктивные взаимоотношения со всеми заинтересованными сторонами, улучшая тем самым финансовые показатели компании, способствуя формированию доверия граждан и хозяйствующих структур, размещающих свои средства в коммерческих банках, а банков–контрагентов – доверия к своим клиентам–кредитополучателям на межбанковском рынке, инвесторам на рынке долговых бумаг и рынке акций.

Для выявления существующих недостатков корпоративного управления в банковском секторе и определения направлений его дальнейшего совершенствования в 2015 г. по рекомендации МВФ и Всемирного банка была проведена независимая оценка состояния корпоративного управления в пяти крупнейших государственных банках, активы которых составляют около 65% активов банковского сектора. В соответствии с оценкой, национальные стандарты в основном были соблюдены. Вместе с тем были обнаружены определенные несоответствия международным стандартам, а именно:

- отсутствие в законодательстве, а также в уставах и внутренних документах банков требований, предъявляемых к членам наблюдательного совета. В банках отсутствуют формализованные процедуры по подбору членов совета и их выводу из его состава, по исключению конфликтов интересов, по проведению самооценки эффективности деятельности совета и оценки деятельности исполнительного органа;

- недостаточна высока роль и ответственность наблюдательных советов в системе управления банком, их контроль за проведением операций банка с контрагентами на рыночных условиях;

– отсутствие должной организации корпоративного управления на консолидированной основе;

– недостаточная открытость политики вознаграждений сотрудников. Банкам необходимо дифференцировать размер вознаграждений в зависимости от выполнения ключевых показателей эффективности (англ. Key Performance Indicators – KPI) и раскрывать информацию о политике вознаграждений [2, с. 18].

По итогам этой независимой оценки, а также с учетом обновленных в 2015 г. международных стандартов корпоративного управления Базельского комитета внесены изменения и дополнения в основные инструкции Национального банка, регламентирующие вопросы корпоративного управления.

Постановлением Правления Национального банка от 10 июня 2016 г. № 311 внесены дополнения и изменения в положения о деятельности банков, небанковских кредитно–финансовых организаций, банковских групп и холдингов в сфере:

- внутреннего контроля;
- управления рисками;
- организации корпоративного управления;
- аудита в банках;
- раскрытия информации об их деятельности.

Требования к составу и процедурам наблюдательного совета и комитетов включают в себя:

– обеспечение прозрачности процедуры подбора претендентов в члены наблюдательного совета, введения и исключения их из состава совета (процедуры для определения наличия у кандидатов необходимого опыта, знаний и времени для выполнения обязанностей в полном объеме, отсутствия потенциального конфликта интересов);

– регулярное повышение квалификации для членов наблюдательного совета;

– усиление состава и укрепление независимости аудиторского комитета и комитета по рискам путем увеличения в них количества членов наблюдательного совета;

– введена периодичность, с которой должны проводиться заседания наблюдательного совета (не реже одного раза в квартал) и аудиторского комитета, а также комитета по рискам (1 раз в месяц и чаще);

– проведение банком внешней независимой оценки и внутренней оценки эффективности корпоративного управления (1 раз в 3 года), проведение наблюдательным советом самооценки эффективности деятельности и оценки эффективности деятельности исполнительного органа банка (ежегодно), а также информирование акционеров о результатах таких оценок (самооценок) [4].

В результате обновления требований к функционалу наблюдательного совета и комитетов предусмотрены:

- организация наблюдательным советом систем управления рисками и внутреннего контроля, оценка их эффективности, управление конфликтом интересов в банковском холдинге на консолидированной основе [4];

- создание политики выплаты вознаграждений в соответствии с КРІ банка и его работников, размещение описания такой политики в открытом доступе на сайте банка;

- организация наблюдательным советом контроля за осуществлением банковских операций с инсайдерами и взаимосвязанными с ними лицами без предоставления льготных условий [3].

Банки, прошедшие независимую оценку корпоративного управления, создали и представили детальные планы по устранению недостатков, переизбрали составы наблюдательных советов с учетом новых требований, для членов которых организовано обучение по вопросам корпоративного управления. В некоторых банках ликвидированы существовавшие ранее конфликты интересов.

Однако необходимо продолжить работу в заданном направлении. В связи с этим, наиболее актуальными направлениями совершенствования корпоративного управления в банках государства являются следующие:

- наблюдение за управлением конфликтом интересов в банках и принятие соответствующих мер (особенно в государственных банках);

- использование лучших международных практик оценки эффективности деятельности наблюдательных советов, исполнительных органов банка, систем корпоративного управления;

- ужесточение требований к раскрытию информации о корпоративном управлении, системах управления рисками и внутреннего контроля банка для контрагентов в соответствии со стандартом «Рыночная дисциплина» Соглашения о капитале Базельского комитета по банковскому надзору (Базель II);

- развитие инструментов контроля оценки эффективности корпоративного управления, управления рисками и внутреннего контроля в банках [2, с. 19].

Таким образом, белорусские банки сделали огромный шаг на пути к формированию современной системы корпоративного управления. Дальнейшее развитие банков в этой области зависит от профессионализма, порядочности топ-менеджеров, членов наблюдательного совета, акционеров банка, от их готовности повышать уровень культуры корпоративного управления, управления рисками и внутреннего контроля в банке для увеличения его конкурентоспособности, устойчивости и инвестиционной привлекательности.

В целях повышения эффективности корпоративного управления в банках страны целесообразно уделить внимание следующим практическим аспектам:

- разграничение компетенции органов управления банка, коммуникация органов управления различных уровней (необходимо учитывать, что даже при качественном построении формальных коммуникационных потоков

невозможно избежать искажения информации за счет прохождения информации по неформальным каналам);

– оптимизация банком деятельности комитетов и комиссий при его органах управления путем создания плана работы комитетов с целью повышения качества осуществления внутреннего контроля;

– создание и внедрение специальных программ по развитию менеджмента, предоставление отчетов о результатах их выполнения;

– управление корпоративными конфликтами в банках;

– увеличение контроля над сделками с аффилированными лицами с целью предотвращения конфликта интересов.

Список использованных источников:

1. Разработка Кодексов наилучшей практики корпоративного управления: методические материалы [Текст] в 2 т./ 1. Обоснование: пер. с англ. //Глобальный форум по корпоративному управлению. – 2003 г. – С. 98.

2. Машнина, Е.Н. Развитие систем корпоративного управления, управления рисками и внутреннего контроля в банках Республики Беларусь [Текст] / Е.Н. Машнина// Банкаўскі веснік. – 2016 г. – № 7 [636]. – С. 76.

3. Об утверждении Инструкции об организации системы внутреннего контроля в банках, открытом акционерном обществе «Банк развития Республики Беларусь», небанковских кредитно–финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах: постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь, 30 ноя. 2012 г., № 625: в ред. Постановления от 29.06.2016, № 8/31115 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Загл. с экрана.

4. О внесении дополнений и изменений в некоторые постановления Правления Национального банка Республики Беларусь: постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь, 10 июля. 2016 г., № 311 [Текст]// Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Загл. с экрана.

УДК 336.71

ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РИСКИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Мирошниченко Ольга Сергеевна, д.э.н., доцент, профессор,

Мостовая Наталья Александровна, аспирант,

Тюменский государственный университет

Miroshnichenko Olga, Doctor of Economics, Associate Professor,

o.s.miroshnichenko@utmn.ru

Mostovaya Natalya, Postgraduate Student, n.a.mostovaya@inbox.ru

Tyumen State University

Аннотация. Переход к устойчивому развитию подразумевает изменения в финансовом секторе. В статье охарактеризованы риски, которые необходимо учитывать финансовым учреждениям для минимизации негативных последствий участия в экологических проектах на свою деятельность. При-

ведены факторы, ослабляющие финансовые показатели банка за счет недооценки рисков.

Ключевые слова: финансовый сектор, банковские риски, экологические издержки.

Парижское соглашение об изменении климата, вступившее в силу в ноябре 2016 года, было сигналом для бизнеса и инвесторов о том, что глобальный переход к низкоуглеродной экономике является неотложным, неизбежным и наступит быстрее, чем считалось ранее [1].

Ожидается, что реализация соглашения будет способствовать внедрению политики «зеленой» экономики и развитию технологических инноваций, которые ускорят процесс инвестирования в проекты с низким уровнем вредных выбросов. Кроме того, в рамках соглашения были разработаны национальные обязательства по сокращению выбросов парниковых газов, которые приведут к стимулированию или ограничению определенной экономической деятельности.

Данные национальные обязательства различаются по своему уровню детализации, но все без исключения требуют значительного финансирования и расширенной роли финансового сектора экономики. Однако, финансирование экологических проектов обладает определенными специфическими свойствами и классические финансовые механизмы привлечения инвестиций не подходят, поэтому мировое экономическое сообщество решило ввести такую форму привлечения средств как «зеленые» финансы, что поспособствовало глобальному озеленению финансового сектора экономики.

Ввиду того, что любая финансовая деятельность, связанная с экологией, сопряжена с рисками, Совет по финансовой стабильности «Группы двадцати» определил три категории рисков для финансового сектора [2], в том числе:

– *физические риски*, подразумевающие влияние на страховые обязательства и финансовые активы и возникающие в результате климатических и связанных с природными явлениями событий, которые наносят ущерб собственности или нарушают торговлю. Последствия наиболее значимы для страхового сектора, но также проявляются и в иных финансовых секторах экономики;

– *риски ответственности*, возникающие в случае, когда стороны, которые понесли убытки или ущерб от последствий изменения климата, требуют компенсацию от тех, кто нес ответственность. Такие требования могут создавать обязательства в будущем как для компаний и эмитентов деривативов, так и для их страховых компаний.

– *переходные риски*, представляющие собой финансовые риски и возникающие в результате процесса адаптации к экономике с низким уровнем выбросов углерода. Изменения в технологиях могут привести к переоценке стоимости большого количества активов, поскольку экологические издержки будут увеличены, что в свою очередь может угрожать макроэкономической финансовой стабильности.

Когда финансовые учреждения не готовы к оценке или реагированию на климатические риски, описанные выше, они могут столкнуться с дополнительными *юридическими рисками* от бездействия. Например, принятая в 2016 году директива ЕС требует, чтобы пенсионные фонды оценивали экологические, социальные и управленческие риски, включая климатические риски.

Стоит отметить, что в настоящее время в научной литературе игнорируется роль банков, как посредников в процессе перехода промышленных предприятий на более экологичное производство, однако банки, помимо правительств, являются традиционными кредиторами, предоставляющими источники финансирования и поэтому так же подвержены риску при финансировании «зеленых» проектов.

В широком смысле финансовые показатели банков могут быть ослаблены за счет [3]:

- изменения спроса и предложения в связи с климатическими факторами (например, погодные условия, которые влияют на производительность и логистику на региональном или глобальном уровнях);
- операционных расходов, которые увеличиваются в связи с изменением цены, доступности или качества вводимых ресурсов;
- увеличения страховых премий в регионах, подверженных изменению климата;
- увеличения капитальных затрат, возникающих в результате повреждения активов, снижения эффективности активов или расходов на соблюдение, связанных с нормами регулирования выбросов;
- ускорения амортизации активов в связи с условиями изменения климата и их влияния на прогнозируемые денежные потоки;
- прогнозов непредвиденных потерь или резервов, необходимых для решения потенциальных бедствий или других известных рисков, которые могут увеличиваться по мере того, как риски изменения климата становятся более вероятными и лучше оцениваются;
- усиления странового риска в связи с изменением климата.

При инвестировании экологического проекта банку необходимо учитывать и экологические издержки данного проекта, т.е. интернализировать их для минимизации негативных последствий. Также, понимание влияния экологических рисков на деятельность коммерческих банков необходимо для эффективного управления рисками и оптимизации кредитных структур в условиях «зеленой» экономики.

Как показано на рисунке наибольшему влиянию со стороны экологических факторов будут подвергнуты следующие риски [4]:

- риск совместной ответственности;
- репутационный;
- кредитный.

Риск совместной ответственности (внешний). В экономике, основанной на кредитах, предприятие не может нормально функционировать без финансовой поддержки. Поскольку в настоящее время большинство регулирующих органов налагают ответственность за экологический ущерб на

финансовые учреждения, банкам предлагается оказывать давление на предприятия с плохими экологическими показателями, что ограничивает развитие финансируемых предприятий. Например, Закон о всесторонней защите окружающей среды, компенсациях и ответственности при её загрязнении (CERCLA), вступивший в силу в 1980 году, позволяет судьям обратиться к любой стороне, которая может быть рассмотрена как «владелец» или «оператор» предприятия при получении компенсации за загрязнение.

Репутационный риск. Поскольку экологический риск постепенно становится всеобщим риском, с которым сталкивается мировой финансовый сектор, низкие экологические показатели заемщиков банка вызовут вопросы о способности банка управлять экологическими рисками, тем самым снижая ожидаемый доход инвесторов, которые являются учредителями данного банка. Между тем, низкая экологическая эффективность предприятий–заемщиков также может вызвать снижение лояльности вкладчиков данного банка.

Кредитный риск. Ужесточение стандартов охраны окружающей среды и политики в области изменения климата накладывают ограничения на движение денежных средств предприятий, что потенциально ослабляет их платежеспособность и, следовательно, увеличивает кредитный риск, с которым сталкиваются коммерческие банки.

Кредитный риск, также известный как риск дефолта, обозначает, что заемщик не желает или не может выполнить договорные условия. В случае дефолта банк неизбежно будет иметь финансовые потери из-за неспособности получить ожидаемый доход. Для большинства коммерческих банков кредиты составляют крупнейший и наиболее очевидный источник кредитного риска, поэтому воздействию экологического риска в первую очередь подвергаются кредитные отношения.

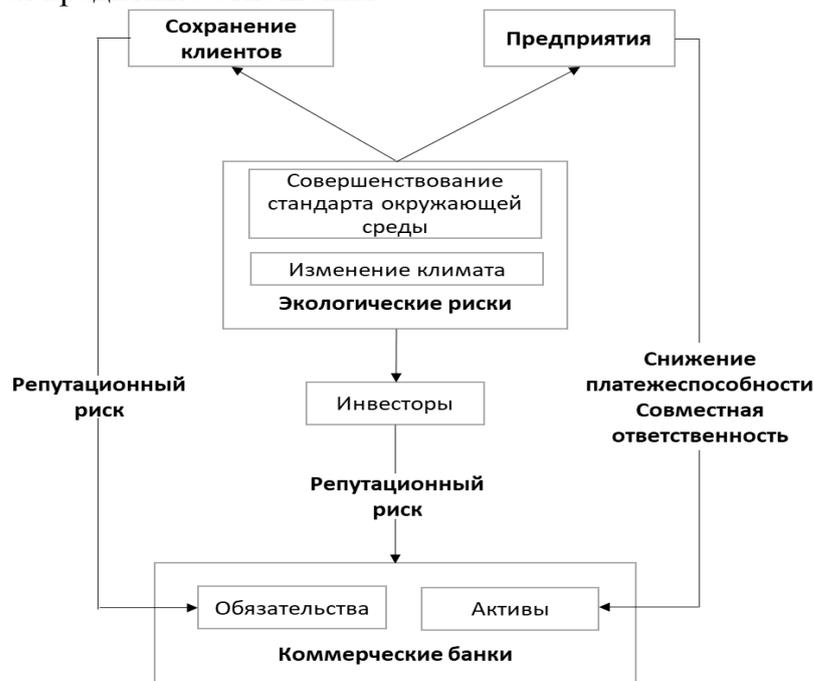


Рисунок – Влияние интернализации экологических издержек на банковские риски

Таким образом, озеленение финансового сектора экономики является неотъемлемой частью перехода на устойчивое развитие. Несмотря на то, что финансовые учреждения оценивают и учитывают климатические риски, им рекомендуется уделять данному аспекту больше внимания для того, чтобы избежать издержек в будущем.

Также, экологические риски стали одним из важных факторов, влияющих на ежедневные операции коммерческих банков, поэтому банкам необходимо учитывать и оценивать данные риски, особенно относительно кредитных рисков. Данная процедура улучшит способность банковского сектора идентифицировать и рассчитывать экологические риски, а также определять клиентов, которые в наибольшей степени способствуют развитию банка и повышению способности банковской системы постоянно поддерживать развитие «зеленой» экономики.

Список использованных источников:

1. Investors and Industry hail entry into force of Paris Agreement [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.environmental-finance.com>
2. Proposal for a Disclosure Task Force on Climate-Related Risks [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.fsb-tcfd.org>
3. Climate Risk and Financial Institutions – Challenges and Opportunities, IFC2010 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org>
4. Impact of Environmental Factors on Credit Risk of Commercial Banks [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.greenfinance.org.cn>

УДК 338

УСТОЙЧИВОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ПОЛЬШИ – АНАЛИЗ И УСЛОВИЯ

Кристиан Пера, доктор экономических наук, профессор

Экономический университет в Катовице (Польша)

Krystian Pera, Sc. Dr., Prof., University of Economics Katowice (Poland),

krystian.pera@ue.katowice.pl

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые аспекты анализа устойчивости польской финансовой системы. Автором были приняты основные критерии анализа: уровень базовых процентных ставок, уровень инфляции и обменные курсы основных валют. В области обменных курсов несколько более широкий анализ касается белорусского рубля после его деноминации.

Ключевые слова: финансовая система, процентные ставки, инфляция, валютные курсы.

Введение. Определим для нужд этой статьи некоторые критерии и меры, которые будут определяющими факторами, отвечающими критерию устойчивого развития. Сбалансированное финансирование следует понимать как макроэкономический баланс между доходами и расходами, встроенными в стабильную систему государственных финансов и долгосрочный рост ВВП.

Стабильные финансы являются основной детерминантой устойчивого экономического развития.

Взаимосвязь между стабильностью финансовой системы и устойчивым развитием подчиненная в том смысле, что хорошо функционирующая финансовая система является одной из важнейших предпосылок, обеспечивающих устойчивое и долгосрочное развитие экономики в целом.

В тексте этой статьи основное внимание уделяется анализу польской финансовой системы в контексте долгосрочного состояния государственных финансов. Представленные цифры в основном касаются последних пяти лет.

В качестве основных синтетических показателей качества финансовой системы были приняты следующие меры:

1. Уровень процентных ставок;
2. Уровень инфляции;
3. Курсы валют.

Процентные ставки в Польше в 2018 году

Процентные ставки остаются неизменными в течение нескольких лет. Это само по себе является определяющим фактором стабильности финансовой системы и всей польской экономики. Последнее изменение процентных ставок произошло в марте 2015 года. Уровень процентных ставок и их изменений контролируется центральным органом, таким как Совет по денежно-кредитной политике. С 2015 года в Польше действует следующий уровень базовых процентных ставок:

- базовая ставка 1,50%,
- ставка депозитов 0,50%,
- ломбардная ставка 2,50%,
- ставка переучета векселей 1,75%.

В свою очередь, ставка обязательных резервов находятся на следующих уровнях:

- базовая ставка по денежным средствам и иностранной валюте 3,5% (с 31 декабря 2010 года),
- ставка по средствам репо и средствам, приобретенным не менее, чем на 2 года 0% (с 01 марта 2018 года),
- требуемая норма резервирования 0,5% (с 1 января 2018 года).

Низкий уровень процентных ставок является фактором, стабилизирующим государственные и частные финансы, и является результатом низкой инфляции (и даже дефляции), которую мы наблюдаем в Польше в последние годы.

Уровень инфляции в Польше

Рост потребительских цен в Польше остается умеренным (в I квартале 2018 года составил 1,5%, в апреле 2018 года – 1,6%, а в мае – 1,7% г/г). Этому способствуют стабилизация внутреннего спроса и умеренная инфляция в странах – наиболее важных торговых партнерах Польши. В результате базовая инфляция остается низкой. В частности, уровень инфляции, включая цены на продовольствие и энергию, явно ниже 1%. Это сопровож-

дается небольшим увеличением – все еще отрицательным – ростом цен на непродовольственные товары (до $-0,1\%$ г/г в мае 2018 года).

Уровень инфляции в Польше за 2001 – 2018 гг. представлен на рисунке ниже.

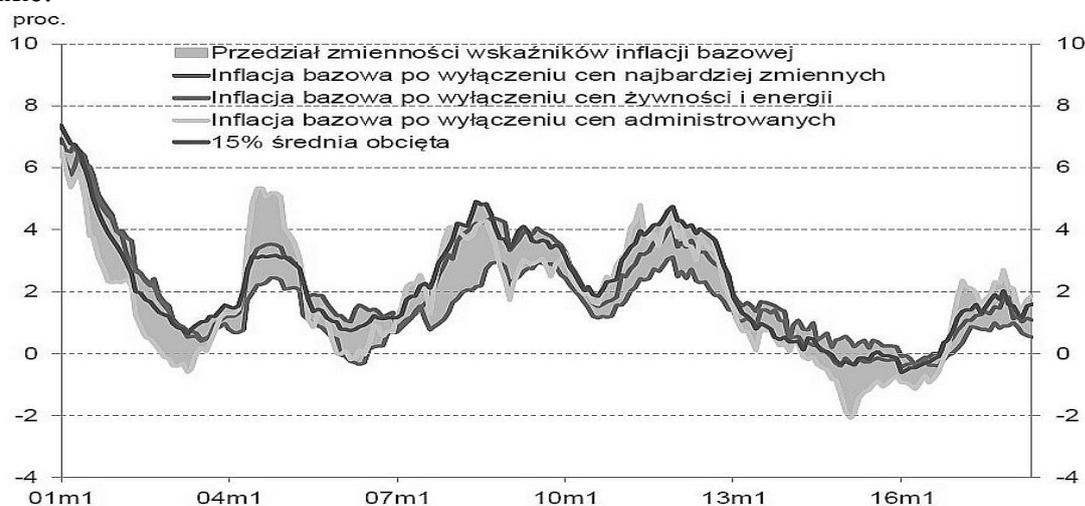


Рисунок 1 – Инфляция в Польше в 2001 – 2018 гг.

Источник: [2]

Как видно из рисунка, проблемы высокой инфляции в Польше не существовало уже много лет. В последние годы мы даже заметили дефляцию. Прогнозы на ближайшие годы предсказывают стабилизированный уровень инфляции. Цель инфляции, принятая Советом по денежно-кредитной политике, была установлена на уровне $2,5\%$, что для польских условий (и не только) означает стабильные условия для экономического развития. Синтетическая динамика цен представлена в таблице 1.

	2016	2017	2018	2019	2020
Индекс потребительских цен CPI (% г / г)	-0,6	2	1,8	2,7	2,9
Цены на продовольствие и энергию (% г / г)	-0,2	0,7	0,8	2,1	2,7
Цены на энергоносители (% г / г)	-3,9	3,2	3,6	4	2,6
ВВП (% г / г)	3	4,6	4,6	3,8	3,5
Внутренний спрос (% г / г)	2,2	4,7	5,4	4,4	3,6
Общественное потребление (% г / г)	1,8	3,4	3,9	4,3	3,4
Капитальные затраты (% г / г)	-8,2	3,4	8,4	6,7	4,7
Экспорт (% г / г)	8,8	8,2	4	5	4,9
Импорт (% г / г)	7,6	8,7	5,5	6,1	5,3
Зарплата (% г / г)	3,8	5,3	6,9	7	6,8
Безработица (% г / г)	6,2	4,9	3,6	3,4	3,3
WIBOR 3m (%)	1,7	1,73	1,72	1,72	1,72

Источник: [1]

Валютный рынок

Устойчивость валюты является фундаментальным фактором стабильности всей финансовой системы и создает основу для устойчивого экономического развития. В этом контексте была проанализирована стабильность обменных курсов USD, EUR, CHF, BYN, UAH и RUB. Анализ основан на выражении всех этих иностранных валют в PLN, а затем на основе сравнительного анализа всех валют анализировали с особым акцентом на белорусский рубль.

В проверяемом периоде с января 2017 года по сентябрь 2018 года обменный курс EUR/PLN поддерживался в относительно узком диапазоне 4,14–4,39 PLN. Стабилизация польского злотого по отношению к евро по-прежнему поддерживалась макроэкономическими данными из Польши и зоны евро, а также улучшением перспектив развития этих стран. Аналогичные тенденции могут наблюдаться и для доллара США, и для швейцарского франка.

Для целей данного исследования был проведен анализ обменных курсов белорусского рубля, выраженных в польских злотых. Ниже приведен курс белорусского рубля по отношению к польскому злотому с момента его деноминации, т.е. с 1 июля 2016 по сентябрь 2018 года (рис. 2):

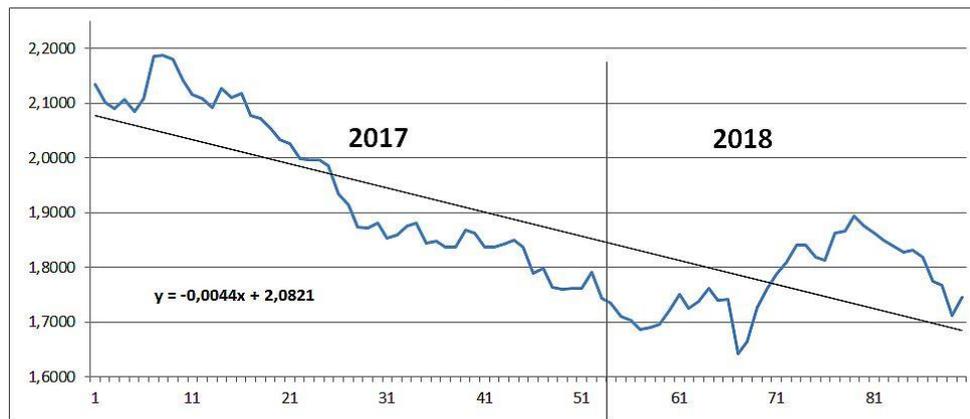


Рисунок 2 – Курс белорусского рубля по отношению к PLN с 2017 до 2018 года

Источник: собственное исследование

В дальнейшем был проведен простой сравнительный анализ отношения польской валюты к отдельным мировым валютам, включая белорусский рубль.

В течение анализируемого периода наблюдается удорожание польского злотого, который выражается в отрицательной норме доходности по отношению ко всем проанализированным валютам. Норма прибыли в арифметической форме была рассчитана в традиционном подходе как отношение:

$$r = \frac{P_{2018}}{P_{2017}} - 1$$

Данные, представленные в приведенной ниже таблице, показывают, что валютами с негативными показателями стали: российский рубль, белорусский рубль и украинская гривна. В отношении этих валют злотый укрепил-

ся больше всего. Самый стабильный курс обмена злотых был к евро, где укрепление составило 2,16%. Доллар США был относительно слабым.

Если бы валютный риск измерить стандартизованным стандартным отклонением, то есть коэффициентом вариации (CV), рассчитывается как:

$$CV = \frac{\sigma}{P},$$

то наиболее рискованными валютами являются белорусский и российский рубль, а евро является наиболее стабильным. Также риск доллара США оказался относительно высоким. Основные значения анализируемых валют представлены в таблице 2:

Средние ставки анализируемых валют за период с января 2017 года по сентябрь 2018 года

	USD	EUR	CHF	BYN	UAH	RUB
средний	3,6871	4,2531	3,7597	1,8856	0,1384	0,0623
минимальный	3,3318	4,1488	3,4805	1,6419	0,1171	0,0529
максимум	4,2037	4,3969	4,0978	2,1873	0,1571	0,0711
станд. Отклон.	0,21 zł	0,06 zł	0,16 zł	0,15 zł	0,01 zł	0,005 zł
коэф. Вариации (CV)	5,75%	1,30%	4,31%	7,76%	6,02%	7,34%
норма прибыли	– 12,73%	–2,16%	–7,26%	– 18,23%	– 16,93%	– 19,94%

Источник: собственное исследование

В заключительной части анализа показаны корреляции обменных курсов отдельных валют по отношению друг к другу, выраженные в коэффициенте конверсии в валюте Польши. В качестве коэффициента корреляции предполагался коэффициент линейной корреляции Пирсона. Корреляционная матрица выглядит следующим образом (таблица 3):

Корреляционная матрица анализируемых валют за период с января 2017 года по сентябрь 2018 года

	USD	EUR	CHF	UAH	BYN	RUB
USD	1,000	0,671	0,958	0,908	0,933	0,755
EUR		1,000	0,586	0,634	0,448	0,157
CHF			1,000	0,891	0,928	0,770
UAH				1,000	0,921	0,735
BYN					1,000	0,910
RUB						1,000

Источник: собственное исследование

Как видно из таблицы, коэффициенты корреляции в значительной степени находятся на высоком уровне. Относительно низкая корреляция происходит с евро. Например, коэффициент корреляции евро и белорусского рубля составляет 0,45, а соотношение доллара США к белорусскому рублю достигает 0,93. Корреляция российского рубля с евро исключительно низ-

кая (всего 0,16). Соотношение российского рубля с другими валютами также значительно ниже, чем в других валютах. Можно четко видеть возмущения, которые имели место в России, и несоответствие российской валюты другим анализируемым валютам.

Заключение. Как видно из представленного выше анализа, польская финансовая система, выражается в простом анализе процентных ставок, инфляции и обменных курсов, которые остаются стабильными, обеспечивая прочную основу для устойчивого экономического роста. Уровень процентных ставок низкий, инфляция колеблется вокруг ожидаемого уровня, а обменные курсы остаются стабильными. Все эти факторы вместе с уменьшением уровня безработицы являются хорошим прогнозом ожиданий будущих уровней роста ВВП.

Список использованных источников:

1. Raport o stabilności systemu finansowego. Narodowy Bank Polski Warszawa, 2018 (czerwiec);
2. Raport o inflacji. Narodowy Bank Polski, Warszawa 2018 (lipiec).

УДК 336.22

ЛЕГКОСТЬ УПЛАТЫ НАЛОГОВ БИЗНЕСОМ: ВЛИЯНИЕ РАЗВИТОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА*

**Покровская Наталья Владимировна, к.э.н., доцент,
Санкт–Петербургский государственный университет**
Natalia Pokrovskaja, PhD, Associate Professor,
Saint Petersburg State University, n.pokrovskaja@spbu.ru

**Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18–010–00085.*

Аннотация. Статья посвящена определению характера связей между легкостью уплаты налогов, оцениваемой Всемирным банком в рамках рейтинга «Ведения бизнеса», и степенью развитости финансового рынка в странах–фронтах, странах с формирующимся и с развитым финансовым рынком.

Ключевые слова: налоговые условия бизнеса, легкость уплаты налогов, налог на прибыль, развитый финансовый рынок, формирующийся финансовый рынок, финансовое развитие.

Широкое применение для оценки налоговой составляющей условий ведения бизнеса получил рейтинг легкости уплаты налогов, который составляется Всемирным банком совместно с компанией PriceWaterhausCoopers. Данный рейтинг включается в общий рейтинг легкости ведения бизнеса, в который помимо налогообложения входят также оценки условий создания предприятий, получения разрешений на строительство, подключения к системе электроснабжения, регистрации собственности, получения кредитов,

защиты миноритарных инвесторов, международной торговли, обеспечения исполнения контрактов, разрешения неплатежеспособности. Согласно методологии составления рейтинга легкости уплаты налогов, опубликованной на русском языке на официальном сайте проекта, анализируются налоги и обязательные отчисления, которые предприятие средних размеров должно уплатить в соответствующем году, а также административное бремя, связанное с уплатой налогов и отчислений, и процессы после подачи отчетности и уплаты налогов. В число рассматриваемых налогов и отчислений входят: налог на прибыль или на доходы предприятий, отчисления на социальное обеспечение и налоги на рабочую силу, уплачиваемые работодателем, налоги на собственность, налоги на передачу собственности, налог на дивиденды, налог на прирост капитала, налог на финансовые операции, налоги на сбор отходов, налоги на транспортные средства и дорожные налоги, а также любые другие налоги или сборы. Для многих стран данный рейтинг является ориентиром развития налоговой системы, а продвижение в рейтинге является одним из критериев оценки налоговой политики. В частности, с 2008 г. по 2018 г. материковый Китай продвинулся в рейтинге с 168 до 131 места [1, с. 241–242], Беларусь – с 178 до 96 места, Россия – с 130 до 52 места.

Что касается характеристик финансовых систем в целом, значимым для международных финансовых сравнений является уровень финансового развития. Показатели, используемые при оценке финансового развития, различаются. В частности Всемирный экономический форум в отчете *The Financial Development Report 2012* анализирует в этих целях банковские финансовые услуги, бизнес–климат, доступность финансовых ресурсов, институциональный климат, небанковские финансовые услуги, финансовую стабильность и финансовые рынки. В частности, различают страны с развитыми, формирующимися финансовыми рынками, а также страны–фронтиры. Развитые системы в среднем опережают развивающиеся по уровню финансовой глубины, обеспечивают более высокий уровень финансового проникновения, более разнообразный перечень финансовых услуг, характеризуются более качественной инфраструктурой и пр. Профессиональное сообщество, как правило, рассматривает формирующиеся финансовые рынки как особую группу, занимающую промежуточное положение между развитыми и неразвитыми рынками (см. подробнее [2, с. 311]). Финансовые институты на формирующихся финансовых рынках имеют свою специфику (см. например [3]), отражающиеся и на налоговой системе, а также исполнении налоговых обязательств [4]. Развитость финансового рынка учитывается при классификации стран в целях формирования глобальных индексов акций FTSE и S&P Dow Jones.

Попытки охарактеризовать особенности налоговых условий в зависимости от уровня финансового развития по результатам эмпирического анализа приводили авторов к следующим выводам: типичное несоответствие налоговых систем, сложившихся на неразвитых рынках, общепринятым теоретическим моделям; наличие острых противоречий между целевыми установками налоговой политики по формированию доходов государства и ре-

гулированию экономики; отсутствие стабильной связи между налоговыми льготами и инвестиционной привлекательностью бизнеса [5, р. 319–320]. Вместе с тем, подобные сравнения имеют очевидные ограничения, как в выделении показателей для сравнения, так и в их единообразной оценке.

Целью статьи является сравнение налоговых условий в странах с развитым, формирующимся финансовыми рынками, а также странах–фронтах и формулировка выводов на основе соотнесение индексов легкости уплаты налогов и степени финансового развития.

Для проведения исследования были отобраны 60 стран с различным финансовым развитием (по данным FTSE country classification process. Interim Update. March, 2018; S&P Dow Jones Indices' Annual Country Classification Consultation. June, 2017). Для каждой из стран, разделенных на три группы (страны–фронталы, страны с формирующимся и развитым финансовыми рынками) анализировались составляющие показателя легкости уплаты налогов за 2018 г. (рассчитанные по данным за 2016 г.), опубликованные в Paying Taxes 2018. PWC, World Bank Group. Для наглядности экспресс–сравнения по каждому из показателей было рассчитано среднее значение из двадцати стран группы и дисперсия для характеристики размаха вариации значений.

Прежде чем перейти к выводам по итогам рассмотренных данных, сформулируем три предположения о возможных различиях между налоговыми условиями для бизнеса в странах с различным финансовым развитием: во–первых, это предположение о наличии отличительных черт налоговых условий для корпоративного сектора в странах с различным уровнем развития финансового рынка, во–вторых, предположение о более низкой налоговой нагрузке на бизнес в странах с формирующимся финансовым рынком по сравнению со странами с развитым финансовым рынком и в странах–фронтах по сравнению со странами с формирующимся и развитым финансовым рынком, и, в–третьих, предположение о значимо более обременительных для бизнеса процедурах расчета и уплаты налогов (выражающихся и во временных затратах на исполнение налоговых обязательств, и в количестве платежей) в странах с менее развитым финансовым рынком. Результаты сравнения представлены в таблице.

По итогам проведенного экспресс–сравнения, первое предположение о наличии особенностей налоговых условий для бизнеса в странах с различным уровнем финансового развития в целом подтвердилась. При этом любопытно, что в отдельных аспектах (в частности, относительно средних ставок налогов на прибыль предприятий и прочих налогов) страны–фронталы ближе по значению к странам с развитым, а не формирующимся финансовым рынком.

Таблица – Значения составляющих рейтинга легкости уплаты налогов по группам стран в зависимости от развитости финансового рынка в 2018 г.

	Страны с развитым финансовым рынком*		Страны с формирующимся финансовым рынком**		Страны–фронтиры***	
	среднее	дисп.	среднее	дисп.	среднее	дисп.
1. Общая налоговая ставка, в %, в т.ч.	39,5	124,8	42,1	255,8	35,0	172,9
ставка налогов на прибыль предприятий	16,8	51,7	19	29,5	16,4	73,1
ставка налогов на труд	20,4	143	20,9	148,8	19,8	92
ставка прочих налогов	2,2	6,5	4,3	42,9	2,6	23,1
2. Время на исполнение налоговых обязательств в часах, в т.ч.	144,9	3042	307,5	157896	211,9	17478
по налогам на прибыль предприятий	44,6	597	81,3	9672,3	54,1	1456
по налогам на труд	64,4	1440	89,1	4892	87,1	3001
по налогам на потребление	37,8	315,8	156,8	64714	80,7	3054
3. Количество налоговых платежей, шт., в т.ч.	10,9	39,9	13,7	148,6	18,8	195,3
по налогам на прибыль предприятий	1,5	0,5	2,2	7,8	1,8	2,1
по налогам на труд	2,6	7,3	4,6	40,8	6,4	88,7
по прочим налогам	6,8	14,3	7	19,8	11,1	75,2

Примечание

* Страны с развитым финансовым рынком, включенные в анализ: Австралия, Австрия, Великобритания, Германия, Гонконг, Дания, Израиль, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Республика Корея, США, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония.

** Страны с формирующимся финансовым рынком, включенные в анализ: Бразилия, Венгрия, Греция, Египет, Индия, Индонезия, Катар, Китай, Колумбия, Малайзия, Мексика, ОАЭ, Пакистан, Перу, Польша, Россия, Таиланд, Турция, Чили, ЮАР.

*** Страны–фронтиры, включенные в анализ: Аргентина, Бангладеш, Бахрейн, Болгария, Вьетнам, Иордания, Казахстан, Кения, Кипр, Македония, Мальта, Марокко, Нигерия, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Тунис, Хорватия, Эстония.

Второе предположение не нашло своего обоснования. Наименьшая величина эффективной ставки налогов характерна для стран–фронтиров, однако далее следуют страны с развитым финансовым рынком. Наибольшие же ставки характерны для стран с формирующимся финансовым рынком. В этих же странах подготовка отчетности для целей налогообложения занимает больше времени, чем в странах с развитым финансовым рынком и странах–фронтирах. Лишь относительно числа платежей подтвердилась

третье предположение: наибольшее их число в странах–фронтах, наименьшее – в странах с развитым финансовым рынком.

Таким образом, можно выделить следующие особенности налоговых условий для бизнеса в странах в зависимости от развитости финансового рынка: наибольшая ставка налога наблюдается в странах с формирующимся рынком, причем во всех группах стран наибольшую нагрузку на бизнес оказывают налоги на труд; несмотря на то, что в странах–фронтах наблюдается более число налоговых платежей в год (прежде всего, за счет прочих налогов), время на подготовку налоговой отчетности наибольшее для стран с формирующимися рынками. Отметим, что показатель дисперсии значений внутри группы свидетельствуют, что именно страны с формирующимся финансовым рынком обладают наибольшими различиями в налоговых условиях для бизнеса.

Интерес для дальнейших исследований может иметь анализ тенденций развития налоговых систем (предполагаем более существенные изменения в налоговых системах в странах с формирующимся рынком, большую стабильность налоговых систем стран с развитым рынком и стран–фронтатов).

Список использованных источников:

1. Финансовая система Китая: учебник / под ред. В. В. Иванова, Н. В. Покровской. – Москва : Проспект, 2018. – 352 с.
2. Львова Н.А. Концепция сравнительной оценки финансовых систем // Актуальные проблемы экономики. – 2016. – №5. – С. 308–316.
3. Иванов В.В., Соколов Б.И., Покровская Н.В. Развитие институциональных основ кредитно–финансовых систем Российской Федерации и Республики Беларусь. – СПб., 2016. – 256 с.
4. Теневая экономика и уклонение от уплаты налогов: монография / под ред. А. П. Киреевко, Д. Ю. Федотова. – Иркутск : ИрГУПС, 2017. – 202 с.
5. Tanzi V., Zee H. Tax policy for emerging markets: developing countries // National Tax Journal. – 2000. – Vol. 53. – No. 2. – P. 299–322.

УДК 336.77

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ
НА КРЕДИТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ У
КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО
ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ**

**Прасолова Світлана Павлівна, к.е.н., доцент,
Полтавський університет економіки і торгівлі
Prasolova Svitlana, PhD, Poltava University of Economics and Trade,
prasolova.s.p@gmail.com**

Анотація. проведено оцінку впливу кредитного ризику на зміну кредитного потенціалу банків України за 2010 – 2017, визначено мікро– та макро–економічні умови нарощування кредитного потенціалу українських банків у посткризовий період для забезпечення економічного зростання країни.

Ключові слова: кредитний ризик, кредитування, кредитний потенціал банку, інвестиційний потенціал, економічне зростання.

В умовах жорсткої конкуренції на глобальному ринку, наближення світу до четвертої промислової революції і технологічної відсталості економіки України нагальною постає проблема пошуку шляхів створення фінансових передумов розвитку економіки країни, підвищення її конкурентного статусу і розбудови потужної клієнтської бази для банківської системи, що є основою фінансово стабільного і прибуткового банківського бізнесу. При цьому кредитні можливості вітчизняних банків суттєво обмежені через значний вплив кредитного ризику, який став одним із провідних ризиків, в результаті реалізації якого значних втрат зазнають як окремі банки, так і банківська система загалом. Зазначене обумовлює об'єктивну потребу у більш детальному дослідженні причин виникнення проблемних кредитів в Україні (за змінами питомої ваги яких і оцінюється кредитний ризик) з метою вироблення напрямів їх мінімізації та окреслення шляхів стимулювання кредитної діяльності банків.

У літературі проблемам оцінки кредитного ризику банку та удосконалення його управління присвячено чимало наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників. Різні аспекти цього питання розглядали: Дзюблюк О.В., Прийдун Л.М. [1], Єпіфанов А. О., Васильєва Т. А., Козьменко С. М. та ін. Проте й на теперішній час залишається багато невирішених конкретних науково–прикладних і практичних завдань щодо вдосконалення управління кредитним ризиком у контексті пошуку шляхів підтримки економічного зростання на основі розширення кредитування реального сектору, зокрема малого і середнього бізнесу, при збереженні монетарної і фінансової стабільності.

Розв'язуючи цю проблему, слід враховувати, що ведення банківського бізнесу є досить ризикованим, адже за кожною можливістю отримання прибутків стоїть ймовірність понесення збитків. Тому для досягнення успіху при здійсненні будь–якої операції, особливо кредитної, банк повинен оцінити та проаналізувати умови, в яких він діє і фактори, що можуть спричинити ризик. При цьому, серед банківських ризиків кредитний ризик займає вагоме місце. Це пов'язано з тим, що саме кредитування залишається найбільш динамічним видом банківських операцій. Про це свідчать дані табл.1, відповідно до яких питома вага кредитів, наданих нефінансовим корпораціям (підприємствам) у сукупних активах українських банків протягом 2010 – 2017 років залишається достатньо високою (на рівні 53,22 – 64,51%%, ряд.4, табл.1), незважаючи на достатньо високий рівень кредитного ризику, оціненого за співвідношенням недіючих (проблемних) та валових кредитів (зростав протягом аналізованого періоду, а на кінець 2017 року досяг свого максимального значення 54,54%, ряд.1, табл.1).

Таблиця 1 – Оцінка впливу кредитного ризику на зміну обсягів кредитів, наданих банками України та їх кредитний потенціал за 2010 – 2017 рр., % [складено за офіційними даними [4, 5]]

Назва показника	2010 р.	2011р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 ² р.	2016 р.	2017 р.
1.Співвідношення недіючих кредитів ³ до сукупних валових кредитів	15,27	14,73	16,54	12,89	18,98	28,03	30,47	54,54
2.Співвідношення спеціальних резервів за кредитами до суми валових кредитів	10,17	10,06	12,70	9,99	14,82	22,24	27,67	44,49
3.Темп зміни зважених за кредитним ризиком активів (у % до попереднього року)	102,83	122,29	104,92	113,26	107,90	87,10	81,90	83,27
4.Співвідношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям (підприємствам) до сукупних активів	53,22	54,64	53,75	54,18	59,21	62,18	64,51	61,81
5. Норма прибутку на капітал	-10,26	-4,44	3,26	1,72	-31,95	-65,51	-122,17	-15,34
6. Довідково: - співвідношення кредитів, наданих банками України та ВВП; - норматив загальної суми інвестування по системі банків України (не більше 60%) Н12	68,98 3,35	63,38 3,24	57,78 3,48	62,64 3,15	64,32 2,97	49,36 1,10	41,87 0,60	34,08 0,22

Тим самим, зростання (з 12,89% у 2013 році до 54,54% році) негативного впливу кредитного ризику на стан активів банку (зважені за кредитним ризиком мали відповідну тенденцію до зниження, ряд.3 табл.1), а також на зниження ефективності діяльності вітчизняних банків, значною мірою обу-

² У таблиці дані за 2015 – 2017 роки наведені на кінець 4 кварталу.

³ До недіючих кредитів включаються кредити, класифіковані за найнижчим класом зі значним терміном прострочення

мовило збитковість їх діяльності (якщо у 2012 році спостерігалась позитивна рентабельність капіталу 3,26%, то у 2014 році вона набула від'ємних значень (-31,95%), які до 2018 року тільки погіршувались, ряд.5 табл.1). Збитковість банківської діяльності у 2014 – 2017 роках призвела до скорочення капіталу вітчизняних банків та до відповідного скорочення кредитного потенціалу банківської системи країни.

Отже, в Україні склалася ситуація, за якої значне зростання рівня кредитного ризику, який набув значення системного для вітчизняної банківської системи, засвідчило критичне зниження її кредитного потенціалу та призвело до відповідного зниження як інвестиційної активності самих банківських установ, так і інвестиційного потенціалу інших суб'єктів господарювання через можливість отримання кредитів чи залучення фінансових ресурсів через інструменти фондового ринку. Про це свідчить значне скорочення питомої ваги кредитів, наданих банками України у структурі ВВП (з 68,98% у 2010 році до мінімальних 34,08% у 2017 році, ряд.6.1 табл.1), а також значення нормативу загальної суми інвестування, що є непрямим показником активності інвестиційної діяльності банків (з 3,48% у 2012 році до мінімальних 0,22% на кінець 2017 року, ряд. 6.2, табл. 1).

З одного боку, на мікрорівні (рівні окремого банку) подолання такої негативної ситуації потребує якісно організованої системи ризик-менеджменту, яка дозволить забезпечити банку довгострокову ефективну діяльність та належний рівень прибутку. Це потребує забезпечення формування кредитного портфеля вітчизняних банків у відповідності до стратегічних та тактичних цілей їхньої кредитної політики, що здійснюється шляхом відбору кредитних заявок позичальників і розподілу ресурсів із врахуванням лімітування, визначення об'єктів та суб'єктів кредитування, аналізу стану кредитного процесу, управління ним, аналізу відхилень від оптимальних значень з врахуванням того, що високий кредитний рейтинг позичальника не завжди є основою включення кредиту до портфелю, адже таке рішення повинне бути обґрунтованим та залежати від поточної структури портфеля. Таким чином, не зважаючи на індивідуальний характер ризику по окремих кредитах, при їх об'єднанні та внесенні в кредитний портфель кредитний ризик може змінюватись, оскільки існує ймовірність перевищення нормативів чи порушення принципу диверсифікації. Тому кожному видачу кредиту (індивідуальний кредитний ризик) потрібно порівнювати із допустимим рівнем ризику кредитного портфеля в цілому. Для цього необхідно враховувати кореляційні зв'язки між позичальниками, що дозволить змодельювати вплив зміни кредитоспроможності хоча б одного із них на кредитний портфель. Адже за твердженням Дж. М. Кейнса, при можливості отримання значного прибутку працівники можуть приймати і великі ризики, а витрати ризику є необхідними для покриття втрат в разі негативного відхилення фактичної виручки від очікуваної [3].

З іншого боку, на макрорівні (рівні банківської системи) зниження кредитного потенціалу українських банків стало проблемою не окремих банків, а усієї банківської системи. Вирішити ж цю проблему без втручання державних механізмів забезпечення стабільності банківської системи не-

можливо. Зокрема, мова йде про необхідність перегляду стратегічних цілей монетарної політики Національного банку України в напрямку переходу від забезпечення цінової і фінансової стабільності (на основі таргетування інфляції) до фактичного стимулювання (навіть таргетування ВВП) економічного росту, що потребує відповідного переходу від жорстких антикризових заходів управління достатністю капіталів банків до цілеспрямованого неопротекціонізму, який у провідних країнах світу (США, Японії, Центральній Європі, Китаю) характеризується кількісним пом'якшенням монетарної політики центральних банків на основі стимулювання кредитування банками реального сектору економіки, малого і середнього бізнесу, зокрема Європейський центральний банк запровадив цільові довгострокові операції рефінансування для кредитування банками виробництва, а у 2016 році відбулось зниження ключової ставки рефінансування до 0%, що обумовило здешевлення кредитних ресурсів банків [2]. На той час як Національний банк України підвищив рівень облікової ставки з 14,5% на кінець 2017 року до 18,0% на кінець 2018 року[4], обумовивши здороження усіх ставок грошового ринку.

Тим самим, підтримка стійкого економічного зростання потребує, на нашу думку, зміни вектору кількісного пом'якшення не стільки на основі викупу проблемних активів центральним банком для очищення банківських балансів, скільки запровадження цільового фінансування реального сектору економіки на основі запровадження програм структурного рефінансування, які мають бути чітко регламентованими та носити виключно цільовий характер. Така монетарна політика центральних банків дозволить досягти рівноваги між рівнем інфляції та темпами економічного зростання економіки країни та, відповідно, забезпечити відновлення як фінансової стійкості, так і кредитного потенціалу банківської системи України у посткризовий період.

На нашу думку, саме комплексна система заходів, яка поєднує мікро– та макроекономічні чинники управління кредитним портфелем банку, забезпечить зростання обсягів банківського кредитування пріоритетних галузей економіки, а також і їх ефективності. А саме, такі програми кількісного пом'якшення та структурного рефінансування дозволять банкам отримати прибуток при низькому рівні ризику, адже окрім програм із надання пільгових кредитів, центральні банки або їхні державні спеціалізовані агенти (банки розвитку) будуть надавати гарантії за кредитами і, таким чином дозволить уникати конфлікту інтересів між державною владою та приватним банківським бізнесом.

Список використаних джерел:

1. Дзюблук О.В. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку: монографія / О.В. Дзюблук, Л.М. Прийдун. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2015. – 295 с.
2. Інформація про процентні ставки центральних банків, валюти яких складають основний обсяг операцій на ринку Forex [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.forexua.com/ua/analytic/rates/> (дата звернення: 27.03.2018) – Назва з екрана.

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. //Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978. – 321 с.

4. Статистика індикаторів фінансової стійкості //Офіційне інтернет-представництво НБУ [Електронний ресурс]: – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575 (дата звернення: 23.09.2018) – Назва з екрана.

5. Статистика валового внутрішнього продукту[Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/ric/vvp.htm/> (дата звернення: 23.09.2018) – Назва з екрана.

УДК 336.02

СИСТЕМА НАЛОГОВОГО РИСК–МЕНЕДЖМЕНТА КАК ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ–НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В БЮДЖЕТ

**Прокурат Анна Святославовна, аспирант,
Полесский государственный университет
Prokurat Hanna, graduate student, Polesski State University,
aspirant2109@tut.by**

Аннотация. В статье обосновывается необходимость рассмотрения и изучения налогового риск–менеджмента как составной части финансового управления налоговыми потоками организаций–налогоплательщиков в бюджет, описываются взаимосвязи и взаимозависимости указанных понятий.

Ключевые слова: налоговые риски, налоговые потоки, финансовое управление, налоговый риск–менеджмента, государство, организации–налогоплательщики.

Поскольку объектом финансовой науки и практики выступает финансовое хозяйство государства и организаций, то налоги и система налогообложения в этой структуре финансового управления будут выступать важнейшим элементом государственных финансов, что подтверждается весомостью налоговых поступлений в общей структуре бюджетных доходов.

За десятилетний анализируемый период (2009 – 2018 гг.), налоговые поступления в составе консолидированных доходов бюджета Республики Беларусь не опускались ниже 83 %, а на 2018 год запланированы в размере 85,4% (таблица).

Таблица – Налоговые доходы в структуре консолидированных доходов бюджета Республики Беларусь за 2009 – 2018 гг.

Доходы бюджета, %	Год									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018план
Налоговые	88,4	92,0	85,7	87,3	87,2	86,2	83,6	83,6	83,2	85,4
Неналоговые	11,4	7,8	14,0	12,4	12,7	13,3	16,0	15,4	12,8	10,8
Безвозмездные поступления	0,2	0,2	0,3	0,3	0,1	0,5	0,4	1	4	3,8

Примечание: Источник – собственная разработка на основании [1].

Приведенная в таблице 1 информация свидетельствует не только о значимости налоговой системы и налоговых процессов на экономический организм, сформированный в Республике Беларусь, но также в целом о глобальной роли и влиянии налогов на процессы функционирования и жизнедеятельности государства, включая такие наиболее значимые его составляющие как экономическая, социальная, правовая и оборонная.

Следует отметить, что величина налоговых поступлений консолидированного бюджета определяется в некоторой мере за счет значительного удельного веса отдельных налогов, формирующих наибольшую долю налоговых поступлений консолидированного бюджета (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика налоговых доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь по видам налогов за 2009 – план 2018 гг.

Примечание: Источник – собственная разработка на основании [1].

Как показывает рисунок 1 наибольший удельный вес в структуре налоговых доходов бюджета 29 % – 36,9 % за анализируемый период сформировался по налогу на добавленную стоимость, а также налогам на доходы и прибыль, суммарное выражение которых за 2009 – план 2018 гг. колебалось

на уровне 23,3 – 29,5 %. Менее значимыми были налоговые поступления по акцизам, налогам на собственность и прочим налогам.

Анализируя значимость поступлений по налогу на прибыль следует учесть замечания, сделанные Л. И. Стефанович, о том, что одним из наиболее важных инструментов налогового регулирования является налог на прибыль, а его использование позволяет государству оказывать влияние на инвестиционные потоки и процесс наращивания капитала, иметь существенный источник доходов бюджета и, соответственно, его расходов [2].

Рассматривая финансовую теорию и практику на протяжении длительного времени, до начала XX века, следует, что она развивалась в основном как наука о налогах, это позволяет утверждать, что наука о финансах выступает в качестве теоретического фундамента налогового менеджмента, являющегося наиважнейшим механизмом управления налоговыми потоками.

Вместе с тем, традиционно и финансовый, и налоговый менеджмент ограничивают лишь сферой хозяйствующих субъектов – организаций, в то время как субъектами налоговых правоотношений выступают и организации–налогоплательщики, и государство в лице соответствующих органов, которые организуют, планируют, регулируют и контролируют налоговые процессы. Следовательно, и в понятие ”налоговый риск–менеджмент“ необходимо вкладывать налоговую часть финансового менеджмента, касающуюся процессов функционирования государства и организаций налогоплательщиков.

Сделанное заключение свидетельствует о необходимости определения места и роли налогового риск–менеджмента в общей системе финансового управления налоговыми потоками государственного бюджета (рисунок 2).



Рисунок 2 – Место и роль налогового риск–менеджмента в системе финансового управления Республики Беларусь

Примечание: Источник – собственная разработка.

Рисунок 2 показывает, что система налогового риск–менеджмента должна выступать основополагающим звеном в формировании процессов управления налоговыми потоками, воздействуя на все части финансового управления налоговыми процессами в бюджетной среде, в том числе оказывая воздействие и на такие элементы финансового управления как государственные финансы и финансы организаций–налогоплательщиков.

Налоговые потоки, формирующие разнонаправленное движение между главными элементами системы финансового управления, являются ключевым звеном данной системы и требуют многостороннего внимания и контроля в вопросах осуществления менеджмента в целом, и в отдельности, вопросов контроля, оценки и анализа как со стороны самой системы финансового управления Республики Беларусь, так и со стороны системы налогового менеджмента, непосредственно связанного с управлением возникающими налоговыми рисками субъектов налоговых правоотношений.

Поэтому представленный рисунок также свидетельствует о взаимосвязи налогового риск–менеджмента и системы финансового управления налоговыми потоками, которые на макроуровне (уровне государства) проявляются посредством следующих положений:

- целенаправленность системы финансового управления ориентирована на управление и регулирование налоговых потоков;
- схожесть функционала управления налоговыми потоками;
- функционирование данных систем происходит в одном информацион–техническом и нормативно–правовом пространстве;
- движение налоговых потоков по каналам «направление в бюджет» и «использование бюджетных средств» в системе финансового управления контролируется Министерством финансов Республики Беларусь и Министерством по налогам и сборам, осуществляющими контроль корректности, полноты и своевременности движения налоговых потоков по данным направлениям.

В свою очередь на микроуровне (уровне организаций налогоплательщиков) указанные взаимосвязи проявляются через следующие основания:

- налоговые потоки являются частью финансовых потоков организации;
- налоговые доходы, направленные в бюджет, могут возвращаться в организации в виде целевого бюджетного финансирования и пр.;
- управление налоговой нагрузкой организаций налогоплательщиков выступает частью общего финансового управления в организации;
- изменение налоговой нагрузки оказывает прямое воздействие на финансовую составляющую любой организации за счет использования (неиспользования) налоговых льгот и налоговых преференций;
- риск–менеджмент налоговых потоков повышает эффективность проведения финансовых операций в системе управления финансовыми потоками.

В то же время существуют взаимозависимости системы налогового риск–менеджмента и системы финансового управления налоговыми поступлениями в бюджет, заключающиеся в следующих формулировках:

- управление финансовыми потоками невозможно без управления движением налоговых потоков;

- допущенные нарушения налогового законодательства непременно скажутся на качестве и правильности осуществления финансовых операций;
- существование финансовой системы государства практически невозможно без функционирования налоговых потоков между налоговыми субъектами;
- использование субъектами инструментов налогового риск-менеджмента относительно регулирования налоговых потоков повысит эффективность расходования финансовых ресурсов и сократит вероятность их потери.

Становление системы налогового риск-менеджмента в Республике Беларусь в части финансового управления налоговыми потоками государственного бюджета будет способствовать развитию следующих направлений:

- повышению эффективности процессов управления налоговыми потоками;
- усилению методов реагирования на возникающие у субъектов налоговых правоотношений налоговые риски;
- обеспечению своевременного реагирования на налоговые риски во избежание их реализации;
- содействию в обеспечении финансовой устойчивости субъектов налоговых правоотношений в среде финансового управления налоговыми потоками;
- усилению стабильности финансовой и налоговой систем страны;
- повышению функциональной устойчивости финансово-налоговых взаимоотношений между субъектами налоговых правоотношений;
- повышению устойчивости бюджетно-налоговых правоотношений между государством и организациями налогоплательщиками;
- содействию процессам планирования и прогнозирования налоговых потоков государственного бюджета.

Для организаций налогоплательщиков система налогового риск-менеджмента в рамках финансового управления налоговыми потоками, в частности, налоговыми поступлениями в бюджет, позволит осуществить:

- предотвращение просрочек по расчетам с бюджетом;
- снижение рисков налогового планирования;
- повышение эффективности ведения налогового учета;
- сокращение временных, трудовых и финансовых затрат на достоверное и правильное ведение налогового учета;
- повышение платежеспособности организаций налогоплательщиков за счет снижения вероятности частичной либо полной неуплаты налогов и сборов;
- снижение риска доначисления организациям налогов, сборов и пеней;
- снижение интереса со стороны налоговых и иных контролирующих органов в части контроля правильности и своевременности расчетов с бюджетом;
- снижение частоты проведения выборочных проверок;
- налаживание доверительных отношений организаций-налогоплательщиков с налоговыми и иными контролирующими органами;

– проведение ускоренного возврата излишне уплаченных сумм налогов и сборов добросовестным организациям налогоплательщикам.

Таким образом, исполнение бюджета напрямую зависит от реализации наиболее существенных налоговых рисков, поэтому управление причинно–следственными связями, влияющими на проявление негативных налоговых рисков, выступает одним из наиболее важных факторов, влияющих на налоговые потоки и обеспечивающих исполнение бюджета в запланированных объемах. Вследствие чего, система финансового управления налоговыми потоками государственного бюджета в обязательном порядке должна включать такую подсистему как налоговый риск–менеджмент.

Список использованных источников:

1. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]: офиц. сайт. Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 21.09.2018);
2. Стефанович, Л.И. Банки и налог на прибыль: налоговая ставка, объемы налоговых платежей, проблемы / Банковский бизнес и финансовая экономика: современное состояние, глобальные тренды и перспективы развития: тез. докл. III Междунар. науч.–практ. конф. молодых ученых, Минск, 27 апр. 2018 г. / БГУ, Эконом. фак.; редкол.: Л. И. Стефанович (гл. ред.) [и др.]. – Минск: БГУ, 2018. – С. 11–19.

УДК 336.71:005.7(476)

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СЛОВА «РИСК» И ЕГО ОПРЕДЕЛЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ

Рабыко Ирина Николаевна, к.э.н., доцент,

Белорусский государственный экономический университет

Rabyko Irina, PhD, Belarusian State Economic University,

irina_rabyko@mail.ru

Аннотация. Исследованы исторические аспекты слова риск в различных экономических теориях. Определено, что в экономический оборот слово риск вошло в начале 20–х годов двадцатого века и до настоящего времени используется в научной экономической литературе с трактовкой «вероятность», «опасность», «потери» и связано с деятельностью субъекта направленной на некий объект. Автором обоснована односторонность такой трактовки, расширен понятийный аппарат связанный с понятием риск в экономике.

Ключевые слова: потери, опасность, риск, возможности, вероятность событий, результаты деятельности.

Слово «риск» в экономических науках начал использоваться сравнительно недавно, научные исследования связанные с исследованием этого термина определены началом прошлого столетия и связаны с теоретическими исследованиями ученых из США. В настоящее время термин «риск», является одной из базовых экономических категорий, который в последнее столетие получил широкое использование и трактуется в различных теориях

сообразно экономических исследований. При этом, он имеет некую единую основу, связанную, прежде всего с филологическим определением данного понятия и экономическими основами, которые сформировали базовые понятия современного взгляда на определение риска в экономике и банковской деятельности.

Анализ научной экономической литературы и хронологическое исследование научных взглядов, посвященных проблеме риска свидетельствует, что среди исследователей отсутствует единое мнение относительно определения понятия «риск».

Филологическое исследование термина «risk», свидетельствует о происхождении этого слова от нескольких древних слов из разных европейских языков: итальянское *risicare* (посметь, отважиться); греческое *ridsikon, ridsa* (скала, утес; объезжать скалу, утес); французское *risque* (сомнительный); латинское *rescum* (непредсказуемость, опасность или то, что разрушает) [1,2]. Рогов М.А. отмечает, что понятие «риск» с развитием книгопечатания (примерно с 1500 г.), встречается чаще. Существует предположение, так как язык в то время предоставлял в распоряжение слова для обозначения опасности, дерзания, случая, счастья, мужества, страха, авантюры и т.д., то новое слово начинают употреблять, чтобы обозначить проблемную ситуацию, которая не может быть достаточно четко выражена уже имеющимися в наличии словами [3]. В средневековой Европе активно развиваются мореплавание и морская торговля, которые неразрывно связаны с риском. Мореходы определяли риск исключительно как потенциальную, возможную опасность для своих судов. В немецком городе Бремор, месте торговли немецких и голландских торговцев, на фасаде торговой палаты в средние века написали «взвешивайте и выигрывайте», что в 50-х годах прошлого века нашло отражение в одной из теорий риска. Эта запись сохранилась до настоящего времени.

Открытие теории вероятности, сделанное Паскалем и Ферма считается открытием, позволившим в последующем создавать основу количественных теории рисков. Математики превратили теорию вероятностей в могучий инструмент обработки, интерпретации и использования информации в современных теориях риска.

В 1696 году английский математик и астроном Эдмунд Галлей рассчитывает стоимость страхового возмещения на основе данных об ожидаемой продолжительности жизни и возрасте страхования.

XVIII век в развитие рисков вносит несколько значимых открытий, которые в последующем используются в количественных теориях рисков. В 1713 году становится публичным достоянием «Закон больших чисел» швейцарского математика Якоба Бернулли, где показано как ограниченным набором данных можно рассчитывать вероятности и статистическую значимость. Он разработал, методы статистической выборки, которые получили широкое распространение в последующем в статистике, науке используемой разными областями науки и общества и кибернетике, методы которой, широко используются в современной науке для расчета рисков. В 1733 году еще один математик, француз Абрахам де Муавр вводит понятие нормаль-

ного распределения известного как колоколообразная кривая, и ввел понятие среднего квадратичного отклонения. Оба эти понятия привели к известному закону о среднем и являются важнейшими ингредиентами современных инструментов исчисления риска. Мир узнает концепцию среднеквадратического отклонения. Большой вклад в развитии теории риска внес в 1738 году Даниил Бернулли, который открывает понятие полезности, которое заключается в том, что принимая решения, мы учитываем не только вероятность того или иного исхода, но и цену его последствий. В «Известиях Императорской Санкт–Петербургской академии наук», появилась его статья под названием «Изложение новой теории измерения риска», которая считается одной из первых, значительных публикаций по проблемам риска и человеческого поведения в рискованной ситуации». Именно Д.Бернулли высказал мысль, что удовлетворение от любого малого приращения богатства «будет обратно пропорционально количеству уже имеющегося добра». С тех пор закон Бернулли остается главной парадигмой рационального поведения и стал основой современных принципов управления инвестициями [2, с.15].

В 1886–1889 годы Фрэнсис Гальтон, провел серию измерений, изучив 205 пар родителей и 930 их взрослых детей, опубликовал ряд исследований, обосновав и сформулировав «закон регрессии к среднему». Это считается открытием регрессии, или возвратом к среднему, которая объясняет в том числе, почему взлет предшествует падению, а контуры туч подбиты серебристым сиянием. Принимая любое решение, базирующееся на предположении, что все вернется к «норме», мы используем понятие регрессии к среднему значению.

Таким образом, к началу XX века были открыты основные инструменты измерения риска: статистическая выборка и статистическая значимость, теория вероятности, нормальное распределение, среднееквадратическое отклонение, полезность, возврат к среднему значению и регрессия широко используемые в современных исследованиях количественных оценок риска.

Только в XX в. термин «риск» укрепился в научной литературе и стал фактически отождествлять опасность. Хотя в известном толковом словаре В.И.Даля мы не находим толкования слов «опасность» и «риск». Это прослеживается в экономических словарях начиная с двухтысячных годов, где определение слова «риск» мы встречаем повсеместно. Риск – любая опасность возникновения непредвиденных потерь имущества, денег, здоровья или самой жизни [4].

В финансово–кредитном словаре под редакцией А.Г. Грязновой риск определяется как «1) вероятность наступления событий с негативными последствиями; 2) опасность возникновения непредвиденных потерь, убытков, недополучения доходов, прибыли, по сравнению с планируемым вариантом» [5]. Риск – опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Измеряется частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь [6].

В экономической психологии термину «риск» соответствуют ряд значений, в том числе: как мера ожидаемого неблагоприятия при неуспехе в деятельности, определяемая сочетанием вероятности неуспеха и степени неблагоприятных последствий; как действие, в той или иной степени грозящее субъекту потерей; как ситуация выбора между двумя возможными вариантами действия: менее привлекательным, но более надежным, более привлекательным, но менее надежным [7].

Таким образом, слово «риск», используется в научной экономической литературе и трактуется как «вероятность», «опасность», «потери» и связано с деятельностью субъекта направленной на некий объект. Без этого «риска» нет. Ф. Найт связывает понятие «неопределенность» и «риск» и в современной экономике под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации об условиях хозяйственной деятельности, в том числе о связанных с ней затратах и полученных результатах [8].

Проведенный исторический анализ позволяет автору определить понятие «риск» как вероятность возникновения событий влияющих на деятельность или результаты деятельности субъекта, увеличивая или уменьшая результат такой деятельности. Причем из перечня постоянно происходящих событий, необходимо выделить те, которые оказывают влияние на поставленные цели для достижения определенного результата.

Список использованных источников.

1. 40. Демчук, И.Н. О теории рисков и классификации банковских рисков / И.Н. Демчук // Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 1. – С. 95
2. Пикфорд Джеймс. Управление рисками / Джеймс Пикфорд–М.: 000 «Вершина», 2004.–352с.–С.13
3. Рогов М.А. Риск менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 120с. – С10/
4. Некипелов, А.Д. Популярная экономическая энциклопедия / А.Д. Некипелов. – Репр. изд. «Популярной экономической энциклопедии» 2001 года. – Москва: Большая Российская энциклопедия, 2003. – 367 с.
5. Грязнова, А.Г. Финансово–кредитный словарь/ А.Г. Грязнова. – М.: Финансы и статистика, 2002.
6. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 4–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2005. – 480 с.
7. Азрилиян, А.Н. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7–е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
8. Лобанов А.А, Чугунова А.В. Энциклопедия финансового риск–менеджмента/ А.А. Лобанов, А.В. Чугунова.–2 изд.–Москва.: Альпина Бизнес Букс, 2006–878с. С.14

**АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Сергеюк Валентина Степановна, ассистент

Лопух Юлия Ивановна, ассистент

Полесский государственный университет

Sergejuk Valentina, assistant, sergejuk_v@mail.ru

Lopukh Yulia, assistant, , lo-ui@yandex.ru

Polesky State University

Аннотация. В статье представлены результаты анализа депозитного рынка Республики Беларусь, так как в банках традиционно большое внимание уделяется оказанию депозитных услуг, которые предоставляются юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам.

Ключевые слова: депозит, вклад, депозитная политика, отзывные депозиты, безотзывные депозиты

На сегодняшний день депозиты населения занимают преобладающее положение в ресурсной базе коммерческих банков Республики Беларусь. В настоящее время в банковской системе страны замечена тенденция к росту вкладов физических лиц в белорусских рублях и снижению сбережений в иностранной валюте. Что касается депозитов юридических лиц, то можно отметить, что ситуация практически аналогичная.

Так, за 2016 год объемы вкладов населения в белорусских рублях резко снизились по сравнению с 2015 годом на 6 383,2 млн. руб. (или 67,5%). Причиной тому послужила девальвация в январе 2016 года. Объем срочных вкладов в 2016 году составил 2 837,2 млн. руб., снизившись на 6 338,5 млн. руб. (или на 69,1%) в сравнении с 2015 годом. Сумма вкладов до востребования также уменьшилась на 44,7 млн. руб. (или на 16%).

За 2017 год привлеченные средства населения в национальной валюте увеличились на 577,2 млн. руб. (или 18,8%). Срочные банковские вклады физических лиц в национальной валюте за 2016 год выросли на 502,9 млн. руб. (17,7%) и за год составили 3 340,1 млн. руб. что касается вкладов до востребования, то здесь также наблюдается положительная динамика – за 2017 год увеличение составило 74,3 млн. руб. (или 31,7%).

Отметим, что в 2016 году по срочным вкладам физических лиц в национальной валюте преобладали отзывные вклады (52,2% в общем объеме срочных вкладов физических лиц в белорусских рублях), 47,8% приходилось на безотзывные вклады.

В 2017 году обратная ситуация – преобладание в общей сумме безотзывных вкладов (65,8%), 34,2% – отзывные вклады. Величина безотзывных вкладов в 2017 году в сравнении с предыдущим периодом значительно выросла на 842,1 млн. руб. (или на 62,1%). Что касается отзывных сбережений населения, то их объем снизился в 2017 году на 339,2 тыс. руб. (или на 22,9%).

Также стоит отметить, что доверие граждан Республики Беларусь к сбережениям в иностранной валюте несколько выше, чем к вкладам в белорусских рублях. Объясняется это тем, что такие сбережения позволяют зарабатывать не только на процентах, которые начисляет банк, но и получать прибыль от разницы в курсах. Именно поэтому в общем объеме привлеченных средств физических лиц преобладают именно валютные вклады.

За последние годы наблюдается тенденция снижения сбережений населения в иностранной валюте. В 2016 году объем таких вкладов составил 8 183,7 млн. долл., снизившись по сравнению с предыдущим периодом на 5 935,4 млн. долл. (или на 42,0%). Объем срочных вкладов уменьшился на 6 364,3 млн. долл. (или на 45,4%). Что касается вкладов до востребования, то здесь обратная ситуация – существенное увеличение в сравнении с 2015 годом на 428,9 млн. долл. (или на 476,0%).

За период с января по декабрь 2017 года было привлечено 5 675,7 млн. долл. Это на 2 508 млн. долл. (или на 30,6%) меньше, чем было привлечено за 2016 год. Продолжилась тенденция снижения срочных вкладов на 34,2% – отклонение составило 2 622 млн. долл. Объем вкладов до востребования вырос на 114 млн. долл. (или на 22,0%) сравнительно с 2016 годом.

Причиной уменьшения вкладов физических лиц в иностранной валюте является постоянное снижение ставок по валютным сбережениям, что снижает их привлекательность. За 2017 год средняя ставка по валютным банковским вкладам (на срок до 1 года) упала почти в 3 раза – с 1,9% в декабре 2016 года.

Также на отрицательную динамику оказало влияние сокращение реальных доходов населения, что в некоторой степени вынуждает граждан расходовать сбережения на поддержание более высокого уровня жизни.

Одной из причин сокращения вкладов населения являются новшества в сфере депозитных операций, проведенные в банковской системе Республики Беларусь. Согласно Декрету Президента №7, от 1 апреля 2016 года, проценты по краткосрочным вкладам стали объектом налогообложения.

Как известно, 12 ноября 2015 года в Республике Беларусь была введена система деления вкладов (депозитов) на отзывные и безотзывные. Рассмотрим состав и структуру вкладов (депозитов) именно по данному критерию.

По срочным вкладам населения в иностранной валюте в 2016 году большую долю занимают отзывные вклады (60,4%), на безотзывные вклады приходится 39,6%.

В 2017 году картина такая же: значительная часть средств физических лиц в иностранной валюте была вложена в отзывные вклады (56,5%), в безотзывные вклады – 43,5%. В данном периоде наблюдается снижение по обоим видам срочных вкладов: по отзывным – на 1 783,8 млн. долл. (или на 38,5%), по безотзывным – на 838,2 млн. долл. (или на 27,6%).

Объем рублевых сбережений юридических лиц за 2016 год увеличился в сравнении с 2015 годом на 1 243,2 млн. руб. (или на 5,6%). В 2016 году сумма срочных депозитов юридических лиц в белорусских рублях выросла сравнительно с предыдущим периодом на 1 260,9 млн. руб. (или на 5,7%).

Величина депозитов до востребования снизилась по сравнению с предыдущим периодом на 17,7 млн. руб. (или на 5,9%).

Тенденция роста депозитов юридических лиц в национальной валюте сохранилась и в 2017 году. Тогда они составили 27 738,6 млн. руб., увеличившись на 4 115,5 млн. руб. (или на 17,4%). Что касается срочных сбережений, то их объем существенно вырос на 4 367,4 млн. руб. сравнительно с 2016 годом. По депозитам до востребования наблюдается очень резкое снижение в рассматриваемом периоде, и в 2017 году они составили 31,4 млн. руб., снизившись по сравнению с предыдущим периодом на 251,9 млн. руб. (или на 88,9%).

Приток рублевых сбережений юридических лиц за последние годы связан с тем, что девальвационные ожидания ослабли, но деловая активность так и не выросла.

Юридические лица предпочитают хранить денежные средства в отзывных депозитах, причем как в национальной, так и в иностранной валюте.

В 2016 году доля отзывных депозитов в общей совокупности срочных депозитов составила 83,8%, доля безотзывных сбережений – 16,2%.

В 2017 году удельный вес увеличился и составил 78,0% по отзывным сбережениям, и 22,0% по безотзывным. По сравнению с предыдущим годом сумма привлеченных средств в отзывных депозитах увеличилась на 2 065,0 млн. руб. (или на 10,6%). Что касается безотзывных депозитов, то здесь рост составил 2 302,4 млн. руб. (или 60,8%).

Величина депозитов юридических лиц в иностранной валюте за 2016 год снизилась по сравнению с прошлым годом на 384,0 млн. долл. (или на 9,2%). Ставки по валютным сбережениям юридических лиц в 2016 году падали даже быстрее, чем по вкладам физических лиц, вследствие чего и наблюдается отток привлеченных средств в изучаемом периоде. По срочным депозитам наблюдается аналогичная ситуация – отклонение составило 382,9 млн. долл. (уменьшение на 9,2%). Что касается депозитов до востребования, то здесь заметен значительный спад в 2016 году – на 1,2 млн. долл. (или на 57,1%).

Рассматриваемые показатели в 2017 году остались практически неизменными по сравнению с 2016 годом. Объем валютных сбережений юридических лиц незначительно уменьшился на 43,2 млн. долл. (или на 1,1%).

По срочным депозитам юридических лиц в иностранной валюте за 2016 год 87,6% приходится на отзывные депозиты, 12,4% – на безотзывные.

В 2017 году – 71,2% привлеченных валютных средств юридических лиц занимают отзывные депозиты, 28,8% – безотзывные. Также стоит отметить, что в 2017 году объем отзывных депозитов снизился на 649,2 млн. долл. (или на 19,7%), а объем безотзывных резко увеличился на 605,9 млн. долл. (или на 129,7%).

Лидером системнозначимых банков по сумме привлеченных средств клиентов является ОАО "АСБ Беларусбанк", в котором за 2017 год зафиксировано 41,1% всех вкладов (депозитов) клиентов Республики Беларусь. Второе место занимает ОАО "Белагропромбанк" (13,3%), третье место – ОАО "Белинвестбанк" (8,2%). На долю крупнейших 7 банков по объему

вкладов (депозитов) за 2017 год приходится 79,5% привлеченных ресурсов экономики. На остальные 17 банков приходится около 20,5%.

По крупнейшему банку Республики Беларусь ОАО "АСБ Беларусбанк" в 2016 году наблюдается незначительное увеличение средств клиентов банка по сравнению с 2015 годом на 227 191 тыс. руб. (или на 1,7%). Доля средств увеличилась на 0,1 п.п. в сравнении с предыдущим периодом. Данное явление связано с тем, что со второго полугодия 2016 года наблюдалась устойчивая тенденция к увеличению объемов вкладов физических лиц в национальной валюте, чему способствовало постоянное обновление линейки сберегательных продуктов и усовершенствование связанных с ними дистанционных сервисов. Объем депозитов юридических лиц также вырос за рассматриваемый период, чему способствовало стимулирование клиентов по размещению свободных денежных средств на длительные сроки. В 2017 году тенденция роста сохранилась, и данный показатель увеличился на 623 572 тыс. руб. (или на 4,6%) сравнительно с 2016 годом. Но удельный вес снизился на 4,6 п.п., составив 41,1% в 2017 году.

Что касается ОАО "Белагропромбанк", то в 2016 году здесь отмечается увеличение на 82 752 тыс. руб. (или на 1,7%). Доля средств в системе страны составила 16,6%, не изменившись в сравнении с 2015 годом. В 2017 году наблюдается обратная ситуация – отток сбережений на 361 256 тыс. руб. (или на 7,3%) по сравнению с предыдущим периодом. Удельный вес вкладов (депозитов) в общей системе уменьшился на 3,3 п.п.

За 2016 год доля средств ОАО "Белинвестбанк" в системе страны уменьшилась на 1,1 п.п., величина привлеченных средств резко сократилась на 280 986 тыс. руб. (или на 10,7%) по сравнению с предыдущим периодом, на что повлияло значительное снижение процентных ставок по некоторым видам вкладов (депозитов). По 2017 году наблюдается обратная ситуация – увеличение доли средств на 0,4 п.п., рост составил 502 714 тыс. руб. (или 21,5%).

В ОАО "БПС–Сбербанк" удельный вес вкладов (депозитов) в 2016 году снизился на 1,4 п.п., объем средств клиентов уменьшился сравнительно с 2015 годом на 411 337 тыс. руб. (или на 18,7%). Данная тенденция связана в основном с сокращением именно валютных сбережений клиентов. В условиях относительной стабилизации валютного курса снизились девальвационные ожидания, что привело к уменьшению ожидаемой доходности валютных вкладов (депозитов) по сравнению со сбережениями в национальной валюте. За 2017 год также отмечается отток средств клиентов ОАО "БПС–Сбербанк", доля в общей совокупности средств страны снизилась по сравнению с прошлым годом на 1,6 п.п., объем привлеченных средств за 2017 год уменьшился по сравнению с предыдущим периодом на 268 240 тыс. руб. (или на 15,0%).

Что касается ОАО "Банк БелВЭБ", то здесь можно отметить положительную тенденцию на протяжении всего исследуемого периода. Доля сбережений в общем объеме средств страны за 2016 год выросла в сравнении с предыдущим на 1,1 п.п., приток составил 325 359 тыс. руб. (или 27,9%). В 2017 году банк увеличил свою долю на рынке привлечения вкладов (депо-

зитов) на 0,5 п.п., привлек 1 930 221 тыс. руб., что превысило величину 2016 года на 438 197 тыс. руб. (или на 29,4%). Это объясняется ростом валютных сбережений в 2017 году.

В 2016 году величина вкладов (депозитов) ОАО "Белгазпромбанк" составила 1 225 440 тыс. руб., что на 1 377 тыс. руб. (или на 0,1%) меньше величины 2015 года. Доля привлеченных средств в общем объеме в 2016 году снизилась на 0,1 п.п. сравнительно с 2015 годом. В 2017 году отмечалось увеличение доли на 0,3 п.п. сравнительно с предыдущим годом, объем вкладов (депозитов) в рассматриваемом периоде существенно вырос на 302 259 тыс. руб. (или на 24,7%). Данная тенденция отмечается в основном из-за резкого притока депозитов юридических лиц.

"Приорбанк" ОАО на протяжении изучаемого периода показывает отрицательную динамику по привлечению средств клиентов. Доля средств этого банка снижалась на протяжении рассматриваемого периода: в 2016 году уменьшилась на 0,1 п.п. в сравнении с предыдущим, а в 2017 – на 0,6 сравнении с 2016 годом. За 2016 год "Приорбанк" ОАО привлек 953 164 тыс. руб., это меньше значения предыдущего периода на 17 482 тыс. руб. (или на 1,8%). За 2017 год объем привлеченных средств составил 914 253 тыс. руб., это на 38 911 тыс. руб. (или на 4,1%) меньше значения 2016 года.

Стоит отметить, что каждый из представленных в данном рейтинге банков предоставляет множество депозитарных программ для любых слоев населения. Услуги предоставляются как молодым клиентам студенческого возраста, так и пенсионерам. Также банки характеризуются наличием государственного гарантирования возврата вкладов, поэтому каждый клиент может быть абсолютно уверен в возвратности средств, даже в случае ликвидации банка.

Таким образом, на основе всего вышеизложенного можно сделать вывод, что в настоящее время в банковской системе Республики Беларусь наблюдается тенденция к росту вкладов физических лиц в белорусских рублях и снижению сбережений в иностранной валюте. Что касается депозитов юридических лиц, то можно отметить, что ситуация практически аналогичная.

Список использованных источников:

1. Статистический бюллетень. Ежемесячник за 2016–2017 год / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/Publications/bulletin/Stat_Bulletin_2016/2017_12.pdf. – Дата доступа: 15.09.2018.

2. Декрет Президента Республики Беларусь от 11 ноября 2015 г. № 7 "О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)" текст по состоянию на 18 апреля 2017 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. Об изменении классификации банковских вкладов (депозитов) в Республике Беларусь [Электронный ресурс]/ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. – Национальный банк Республики Беларусь, 2000–2016. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/Press/?nId=1217>. – Дата доступа: 15.09.2018.

БЛОКЧЕЙН В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Сидская Ольга Владимировна, преподаватель,

Полесский государственный университет

Sidskay Olga, lecturer, Polesky State University, olgapis@mail.ru

Аннотация. В статье описываются уже существующие прецеденты использования технологии блокчейн на практике в банковской сфере, а также выявляются новые возможные способы ее применения и существующие ограничения.

Ключевые слова: финансовые технологии, блокчейн, криптовалюта, управление активами, упрощение многосторонних услуг.

Развитие информационных технологий и повышение производительности аппаратных средств за последнее десятилетие позволили существенно снизить и повысить эффективность во всех отраслях экономики. Не остался в стороне и финансовый сектор, который под воздействием цифровых технологий терпит существенные изменения.

Высокие показатели проникновения мобильного интернета с приемлемыми для массового пользователя тарифами, рост скорости передачи данных в сетях сотовых операторов и ценовая доступность высокопроизводительных смартфонов и компьютеров создали все предпосылки для перехода от традиционных оффлайн-моделей ведения бизнеса к развитию систем удаленного обслуживания клиентов в режиме on-line 24/7.

В ходе глобальных изменений, банковский сектор в сегодняшнем мире также стремится стать все более инновационным. Ему следует соответствовать ожиданиям современных клиентов, желающих иметь быстрый и легкий доступ к услугам и транзакциям. Именно поэтому банки стали все больше интересоваться новыми финансовыми технологиями.

Финансовые технологии – процесс выработки способов решения финансовых проблем. Именно они диктуют банкам новые правила игры, связанные со скоростью обслуживания транзакций, технологичностью, способностью модифицировать продукты так, чтобы они содержали характеристики в текущий момент времени.

Вся суть традиционной финансовой системы и ее учреждений заключалась в том, чтобы развивать возможности отслеживать, хранить, передавать ценности. И банки справлялись с этой задачей. И тут вдруг появился блокчейн.

Блокчейн – это один из аспектов биткоина, который предлагает большую гибкость с точки зрения финансовых транзакций. На сегодняшний день стало необходимым изучить, как именно технология блокчейн может быть использована в финансовых транзакциях, когда все системы данных переносятся на другие уровни.

При использовании данной технологии, с одной стороны, мы имеем радикальное снижение постоянных затрат в банковском бизнесе (фактически персонал ограничен колл-центром, персоналом IT – поддержки, маркетинг-

говым отделом и руководством, что дает существенную экономию на фонде оплаты труда; отсутствие многочисленных представительств (помещений) с рабочими местами операционистов также дает существенную экономию общих постоянных затрат); но с другой стороны – у нас появляется статья затрат переменных, зависящих от количества транзакций.

Первая статья в совокупности по выбранному периоду (скажем, по году) перевешивает по своему объему вторую – вот вам, пожалуйста, эмпирическое экономическое доказательство эффективности блокчейна в банковской деятельности.

На основе блокчейна банки могут повысить эффективность своей деятельности, оптимизировать функции бэк-офиса, снизить риски. Смарт-контракты добавляют динамики рынку, так как усиливают безопасность сделок в блокчейне за счет проверки дополнительных данных. Блокчейн, в целом, снижает риски работы с неизвестными контрагентами, повышает ликвидность средств, объединяет людей по всему миру.

Криптовалюты, созданные на базе смарт-контрактов и блокчейна, уже стали самостоятельным финансовым продуктом, который посягает на территорию банковского сектора. Их можно хранить, использовать, перераспределять, не полагаясь на какие-то учреждения и институты. Страхование рисков производится самой сетью. Никто не должен поручаться за сохранность средств. При этом нет никаких барьеров для международных переводов и платежей. Возможно, именно этот вид операций первым будет заменен проводками в блокчейне. Причем, осуществлять такие переводы могут любые фирмы, не обязательно это должны быть банки. Им придется использовать технологию блокчейна в своей работе.

Криптовалюту можно отправить из любой точки мира в любую страну, достаточно иметь доступ в интернет. Перевод стоит дешево, осуществляется быстро. Традиционные международные банковские переводы требуют недель или дней на осуществление, стоят недешево.

На концептуальном уровне криптовалюта просто помечает факт хранения стоимости, фиксирует процесс ее передачи от лица к лицу. И все это осуществляется в среде с нулевым доверием между сторонами. Никакие посредники для проведения операций не требуются. Токены, символизирующие некую ценность, отмечают процесс хранения или передачи, биткойны и его альтернативы можно передавать, выкупать, тратить. Все эти процессы надежны и конфиденциальны. Банки еще могут извлечь выгоду от принятия криптовалют, но им нужно проявить гибкость, научиться действовать быстро.

Еще один яркий пример того, как цифровые деньги завоевывают мир, является процесс ICO, первоначального выпуска монет. Возможно, придет момент, когда банки примут и этот вид операций. На данный момент, они являются альтернативой венчурному финансированию стартапов.

Токены в таких проектах могут представлять собой все, что угодно: от вариантов контрактов и договоров до купонов на продукцию или видов новых денег. Нередко они бывают аналогом ценных бумаг. И дают право их владельцу на особые привилегии в использовании сервиса, технологии,

экосистемы. Иногда они являются мерилем доли в компании, которая их выпускает, то есть становятся разновидностью акций.

Процесс токенизации ценных бумаг банки должны брать под контроль, им не стоит жалеть времени и других ресурсов на это. Токенизация акций – это цифровая версия бумаг. По сути, это «умные», интеллектуальные активы. Они являются более ликвидными, гибкими, прозрачными, чем обычные бумаги.

Работа с токенами также выигрывает от отсутствия посредников, как и прямая торговля криптовалютами. Скорость, безопасность операций повышается, издержки эффективно сокращаются.

Токенизация ценных бумаг позволит повысить объем вложений в них, оптимизировать эффективность управления, ликвидность активов в процессе их хранения или передачи. Это навсегда изменит лицо финансового мира.

Банки имеют хороший уровень капитализации, обширные филиальные и партнерские сети, выстроенную инфраструктуру, опыт обеспечения безопасности сделок. Все эти атрибуты есть у развивающегося рынка виртуальных валюты. Его игрокам лишь нужно немного времени, чтобы отшлифовать функции этой системы.

Примером, как банки смогут токенизировать ценные бумаги, служит рынок ипотечного кредитования. Банк может одолжить денег тысячам заемщиков, а потом объединить ипотечные кредиты (в виде ипотечных ценных бумаг, ИЦБ) в одно обеспечение, которое можно продать через внебиржевые сделки. Ценовые модели вторичного рынка ИЦБ сейчас слабые, в основном, это так из-за отсутствия прозрачности.

Можно представить себе, как тот же банк фиксирует все ипотечные кредиты в блокчейне, разбивая весь денежный поток на смарт-контракты, создав ипотечные ценные бумаги, которые можно проверить в режиме реального времени. Допустим, аудиторы могли бы увидеть там, как были внесены первые платежи, как платятся все остальные взносы. Это могло бы сократить время на оценку кредитных рисков, лежащих в основе ипотеки, основанных на просроченных платежах. Ипотечные взносы заемщиков можно было бы фактически тоже проводить в блокчейне. Их учет велся бы автоматизировано, в режиме реального времени. Это могло бы существенно сократить затраты на оценку ИЦБ, на их маркетинг. А еще такие бумаги можно было бы покупать и продавать в режиме реального времени по всему миру, тоже через блокчейн, разумеется.

И это только один пример из бесконечного множества возможностей технологии распределенного реестра, лежащей в основе блокчейна. Токенизация – это символ трансформации, перехода к полностью цифровой экономике от экономики бумаг, от бюрократии к прозрачности и безопасной работе с активами в режиме реального времени. Традиционно неликвидные или сложные классы активов могут быть преобразованы в интеллектуальные активы, а вкладчики и инвесторы могут извлекать выгоду из новых источников и более эффективной капитализации ликвидности.

Список использованных источников:

1. Данные аналитической компании CB Insights «Banking Is Only The Start: 20 Big Industries Where Blockchain Could Be Used», июль 2016 [Электронный ресурс] <https://www.cbinsights.com/blog/industries-disrupted-blockchain/>
2. Литвинова Д. А. Использование blockchain в банковской системе [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2017 г.). – Краснодар: Новация, 2017. – С. 40–44. – URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/220/11860/> (дата обращения: 28.10.2018).
3. Информационное агентство РИА Новости «Исследование: компании инвестируют \$1 миллиард в развитие blockchain», июнь 2016 [Электронный ресурс] <https://ria.ru/economy/20180923/1450486762.html>

УДК 336

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ГРАЖДАН

Синкевич Алина Ивановна, ассистент,

Хрусь Елена Александровна, ассистент,

Полесский государственный университет

Sinkevich Alina, lecturer, Polessky State University, A-Sinkevich@yandex.ru

Khrus Elena, lecturer, hkus_ea@tut.by

Polessky State University

Аннотация. В данной статье рассматриваются элементы поведенческих финансов как новый подход к исследованию функционирования финансовых рынков. Важным аспектом является изучение моделей финансового поведения – устойчивых комплексов форм финансовой активности и определяющих их факторов объективного и субъективного свойства.

Ключевые слова: финансовые рынки, модели поведения, рациональное поведение, целевые группы.

В экономической науке традиционными чертами финансового рынка принято считать рациональность и упорядоченность, деятельность рациональных субъектов и профессиональных участников, обладающих необходимыми компетенциями. В настоящее время в экономической теории активно развивается новый подход к изучению функционирования финансовых рынков. Данное направление базируется на исследованиях ученых в области индивидуального принятия решений людей, их финансовых предпочтений и последствий их финансового поведения. В мире появляется новый вектор экономической науки – поведенческие финансы, – который дает объяснение влияния человеческой психологии на процесс принятия решения инвесторами.

Исследования в области поведенческих финансов начались в мире еще в середине 1970-х годов. Существенный вклад в изучение данного проблемного поля внесли работы психологов Дэниела Канемана и Амоса Тверски. Данные исследователи доказали, что люди демонстрируют отклонения от классического представления о рациональности, и смогли систематизи-

ровать эти отклонения в виде «Теории перспектив». Труды ученых вызвали серьезные споры в научной среде в связи с тем, что результаты исследований имели существенные различия с классической теорией поведения. В особенности, расхождения касались финансового поведения людей в условиях неопределенности и кризиса.

Существенный вклад в исследования области поведенческих финансов внес профессор Чикагского университета Ричард Талер, который использовал допущения из сферы психологии в анализе принятия экономических решений. В 2017 году ученому присуждена Нобелевская премия по экономике за психологический анализ принятия экономических решений: в своих работах он описал, как черты характера человека (ограниченная рациональность, социальные предпочтения и отсутствия самоконтроля) систематически влияют на индивидуальные решения и ситуацию на рынке. Эксперты Нобелевского комитета отмечают, что работа профессора может оказать воздействие на мировую экономическую политику в ближайшем будущем, а присуждение учёному премии свидетельствует об окончательном введении поведенческой экономики в мейнстрим [1].

Ученый вместе с различными экономистами провел множество экономических экспериментов. Исследования Ричарда Талера проходили по основным направлениям:

1. Изучение когнитивных искажений, сопровождающих восприятие людьми процесса покупки–продажи товаров и услуг. Описаны такие явления, как система «мысленных счетов», эффект владения, представления о «справедливой» цене.

2. Исследование парадоксов межвременных предпочтений (изменение стратегии расходов в зависимости от уровня доходов) и проблем самоконтроля людей (решения индивида рассматриваются как результат взаимодействия 2–х разных «субличностей»).

3. Исследование влияния государства на экономический выбор людей не применяя прямых денежных стимулов для желательного поведения или жестких ограничений для нежелательного. Это направление связано с развитием нового типа «мягкой» экономической политики, называемого либертарианским патернализмом (политикой «подталкивания»), который, несмотря на вызываемые разногласия и споры об этичности манипулирования решениями людей, во многих странах занимает свое место как эффективный с точки зрения издержек инструмент воздействия на экономическое поведение граждан.

Направление поведенческих финансов исследует причины склонностей людей к принятию решений, не позволяющих следовать оптимальной стратегии поведения. При этом важным аспектом является изучение и типологизация моделей финансового поведения – устойчивых комплексов форм финансовой активности и определяющих их факторов объективного и субъективного свойства.

В 2017 году организацией Фонд общественного мнения проведено исследование моделей финансового поведения граждан Российской Федерации эмпирическим методом. В качестве критериев, определяющих принад-

лежность опрошенных граждан к конкретной модели, были определены следующие: отношение к богатству, локус контроля, патернализм, авантюризм и склонность к риску, осознанный выбор финансовой компании, доверие к финансовой системе, объективные факторы (уровень дохода, наличие сбережений, социальный статус). В результате исследования были определены модели финансового поведения россиян, представленные в таблице.

Таблица – Модели финансового поведения граждан России

Проблемные модели	Удельный вес, %	Позитивные модели	Удельный вес, %
Авантюрные	14,4	Индивидуалисты	13,3
Малообеспеченные и доверчивые	11,5	Благополучные	12,4
Финансовые аутсайдеры	10,2	Умеренные и осторожные	5,6
Низкоресурсные на этапе карьеры	8,7	Планирующие и разборчивые	7,0
Фрустрированные экстерналы	8,0	Финансово–беспроблемные пенсионеры	5,6
Финансово–нагруженные граждане	3,4		

Источник: [2]

В группе проблемных моделей наибольший удельный вес (14,4%) занимает поведенческая модель авантюрных граждан. Основной риск их финансового поведения заключается в высокой степени вероятности стать жертвами финансовых пирамид. У данной группы людей существует стойкая уверенность в умении вовремя выйти из финансовой пирамиды, а также переоценка собственного уровня финансовой грамотности. Представители данной группы являются патерналистами (надеются на государство и возлагают высокую степень вины на него в случае личных финансовых ошибок), испытывают определенные сложности с правильным восприятием финансовой информации. Немалую часть участвующих в исследовании респондентов занимают граждане, отнесенные по своему поведенческому стилю к группе малообеспеченных и доверчивых (11,5%). Представители данной модели являются социально уязвимыми, имеют самый низкий уровень дохода и демонстрируют доверчивость при выборе финансовых агентов. Основной риск их финансового поведения концентрируется в высокой вероятности оказаться жертвами мошенников.

В группе позитивных моделей наибольшая часть (13,3%) представлена поведенческой моделью индивидуалистов. Представители данной группы не являются патерналистами, проявляют разумное отношение к богатству, имеют относительно высокий доход и долгосрочные цели, демонстрируют активное финансовое поведение, а также высокий уровень пользования финансовыми технологиями. Финансовое поведение 12,4% участвующих в исследованиях граждан относится к категории благополучных. Представи-

тели данной модели финансового поведения имеют высокий стабильный доход, как правило из нескольких источников, значительный потенциал для инвестиционной активности, широко используют компетенции профессиональных субъектов финансового рынка.

В Республике Беларусь финансовое поведение граждан страны было оценено в 2012 –2016 годах в исследовании ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» в рамках Проекта «Улучшение доступа к финансовым ресурсам сельского населения Беларуси», реализуемого Республиканским Микрофинансовым Центром (Беларусь) при финансовой поддержке USAID (United States Agency for International Development). Элементы финансового поведения граждан страны оценивались по следующим критериям: показатели финансовой грамотности и осведомленности, пользование банковскими счетами, пользование услугами ДБО, пользование кредитами, сбережения, страхование, возраст, регион проживания и тип населенных пунктов, гендерная специфика, статус занятости. При этом были определены целевые группы граждан страны: экономически активное взрослое население сельских регионов, население в целом, школьники, студенты, учащиеся средних специальных учебных заведений, молодежь, люди старшего возраста, пенсионер, работающие, безработные.

Исследования показали, что большинство населения страны не считает важным ведение подробного учета своих доходов и трат, при этом многие в целом ориентируются в том, сколько зарабатывают и тратят (около 70% опрошенных). Характеризуя подход респондентов к распоряжению семейным доходом, следует отметить, что почти 3/4 опрошенных (64,2%) имеет желание и возможность сберегать денежные средства. 43,4% респондентов придерживается стратегии «остаточного сбережения», откладывая денежные средства, остающиеся после совершения всех необходимых трат на ежедневные нужды. Для 20% числа респондентов наличие сбережений является приоритетным, и они тратят на удовлетворение повседневных потребностей ту часть семейного бюджета, которая остается после того, как некоторая сумма отложена на сбережения. Доля респондентов, которые расходуют все средства на текущие нужды и ничего не откладывают на сбережения, составила почти 34%. Сравнительный анализ данных показал, что поведенческие стратегии, реализуемые белорусами при управлении повседневными доходами домохозяйств, за последние годы остались практически неизменными. Ведущим мотивом сберегательного поведения для почти двух третей опрошенных является накопление денег на случай непредвиденных расходов. Около трети из тех, кто имеет возможность и желание откладывать денежные средства, делает накопления для улучшения своей жизни в будущем; чуть больше 17% – для того, чтобы быть финансово независимыми либо с целью оставить определенные активы в наследство. 2,9% респондентов делает сбережения с целью обеспечения жизни на пенсии (2,9%). В качестве основной причины, не позволяющей сберегать деньги, большинство респондентов (82,2%) отметило невысокий уровень дохода.

По сравнению с 2013 годом число белорусов, которые не в состоянии делать накопления из-за низких доходов, увеличилось почти на 17 п.п. За последние 3 года модели управления неистраченными доходами домохозяйств остались практически неизменными, и белорусы, по-прежнему, предпочитают хранить их у себя дома или потратить эти средства на товары, нежели вкладывать и приумножать, пользуясь имеющимися на рынке страны финансовыми инструментами. Более трети опрошенных не отслеживают изменения на финансовых рынках, только 25% респондентов регулярно интересуется изменением уровня инфляции и изменением размеров пенсий, социальных выплат и налоговых льгот [3].

С целью обеспечения наиболее рационального финансового поведения, а также с учетом специфики моделей разных групп, целесообразно осуществлять таргетированное воздействие на разные целевые группы. В качестве инструментов такого влияния можно выделить:

1. Обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг конкретной модели;
2. Вовлечение граждан в безопасную активность и стимулирование пользования подходящими данной модели услугами;
3. Ограничения и изолирование от определенных сегментов финансового рынка;
4. Образование и просвещение, предусматривающее передачу образовательного контента в нужном именно для конкретной модели объеме финансовой информации.

Таким образом, таргетированное воздействие позволит гражданам страны реализовывать разумные стратегии финансового поведения вне зависимости от внешних факторов, а финансовые учреждения будут нацелены на формирование оптимального ряда продуктов и услуг для конкретной целевой группы.

Список использованных источников:

1. Пресс-релиз Нобелевского комитета /Электронный ресурс: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economicsciences/laureates/2017/press.html
2. Проект «Модели финансового поведения россиян». – Фонд общественного мнения /Электронный ресурс: <https://fin.fom.ru/>
3. Отчет ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» о выполнении научно-исследовательской работы по теме: «Развитие деятельности по повышению финансовой грамотности населения в Республике Беларусь: анализ и перспективы» /Электронный ресурс: <http://www.nbrb.by/today/FinLiteracy/Research/Razvitiye-deyatelnosti-fg.pdf>.

**CROWDFINANCING AS A CATALYST
OF THE FINANCIAL SYSTEMS DEVELOPMENT
FOR COUNTRIES WITH TRANSITIVE ECONOMY**

Tseliak Aksana, Associate Professor, PhD,

Golikava Hanna, Lecturer,

Polessky State University, Belarus

The hypothesis of the authors of the article is that the application of the model of financial crowdfunding is relevant to the countries with transitional economy, to which Belarus belongs. Its implementation can be a starting point for the development of the national financial market, but detailed development and creation of an appropriate financial infrastructure is required. Belarusian economy is characterized by insignificant indicators of financial depth, insufficiently high level of horizontal and vertical trust in the society, relatively undeveloped financial market and a low entrepreneurial initiative. In this case, it is most appropriate to use the positive experience of the crowdfunding of the further development of crowedlanding and crowdinvesting, in order to familiarize the subjects of the economy with the investment process and develop the financial sector of the country's economy.

Keywords: crowdfunding, crowdinvesting, crowdplatform, ecosystem.

There has been a significant development of Internet technologies in the recent decades that among others impact the current economic model. The possibility of implementing many actions online has led to the emergence of economic concepts associated with the collective action of many people on the Internet who strive to solve certain tasks together. They can include all the terms that have the English word "crowd": crowdfunding, crowdsourcing, crowdlending, crowdinvesting, crowdhunting etc. All of these are components of crowdeconomy, which is new model of the economy– “a dynamic ecosystem of productive people who participate through a platform with a purpose to achieve mutually beneficial goals” (Nekaj, 2016, p.2).

Crowdfunding, or public funding, is a significant component of the crowdeconomic environment. Being used in the early 21st century as an alternative source for funding musicians, in less than 10 years, it spread out to being a tool of collective lending and investing both individuals and small and medium–sized businesses.

A broad definition of crowdfunding refers to «the efforts by entrepreneurial individuals and groups cultural, social, and for–profit to fund their ventures by drawing on relatively small contributions from a relatively large number of individuals using the internet» without standard financial intermediaries» (Mollick, 2014, p. 2).

Researchers at the University of Cambridge give their definition of crowdfunding as “provision of funding for projects, individuals, commercial and non–commercial entities by raising funds, small and large, from large groups of individuals and institutions” (Crowdfunding in East Africa, 2017, p. 12).

However, note that this definition does not provide the main features of crowdfunding: the existence of an Internet platform that acts as an intermediary between the person raising money and the person financing the crowdcompany; money transfers for the financing of a crowd company through electronic payment systems or aggregators.

In addition to the term "crowdfunding" in the economic literature and the World Wide Web, you can also find other concepts related to attracting money from a large number of people by placing a proposal on a specially created website. Thus, the following can be distinguished: ⁴ (online) alternative finance (Hitting Stride... , 2017, p. 20)) and crowdfinance, and the latter is more closely related to business models of raising funds aimed at earning additional income by the person providing it.

Crowdfunding Environment and Business Models

Crowdfunding environment includes three main participants (Fig.1) (see Akkizidis & Stagars, 2016, p. 17; Agrawal, Catalini & Goldfarb, 2014, p. 68):

1. Initiators (creators) of the project, or *fundraisers*, are individuals or a group of individuals as well as companies that raise “public” finance for implementing a project;

2. depending on the business model of the crowdfunding platform: sponsors or *donors* engage in the charity crowdfunding; potential buyers or *prebuyers, backers* engage in reward crowdfunding; *investors* engage in investment crowdfunding; individuals and legal entities who transfer money are *funders* who engage in crowdfunding projects for charity or in order to get a product (souvenir) as soon as the project successfully starts or who invest in order to earn from the company’s activity that raises the finance through the crowdfunding campaign;

3. crowdfunding platform acts as an intermediary between the aforementioned groups of individuals, it is "a specialized Internet resource on which crowdprojects are located" (Gorovaya, 2016, p. 8), or "a website dedicated to fundraising through crowdfunding» (Gedda et al., 2016, p. 32).

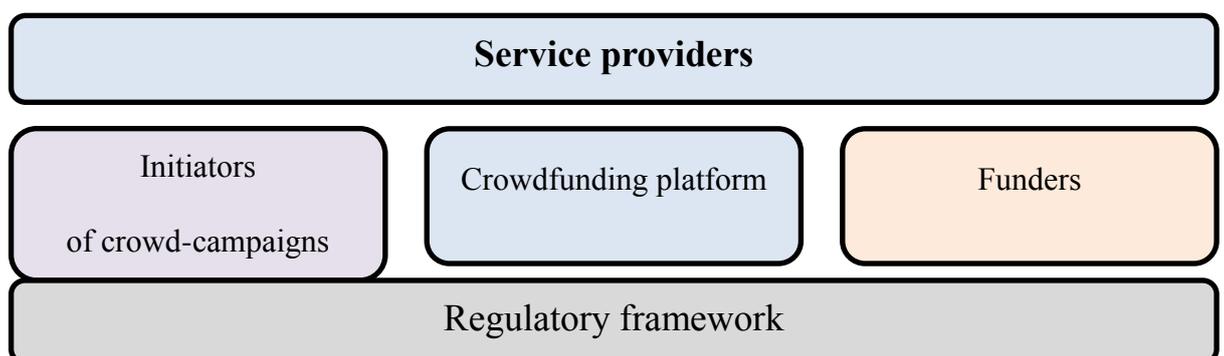


Fig. 1: Crowdfunding Ecosystem

⁴ Technology-enabled online platforms (or channels) that act as intermediaries in the demand and supply of funding to individuals and businesses outside of the traditional banking system (Hitting Stride..., 2017, p. 20).

In addition to the three basic participants mentioned above, service providers (payment systems and operators, public relations agencies, etc.), as well as government bodies that regulate the activities of crowdfunding should be included in the environment.

In 2013, a group of researchers at the University of Cambridge developed a classification of an online alternative financial market on the basis of existing crowdfunding platforms in the United Kingdom that featured 9 alternative finance models (Collins, Wart & Zhang, 2013, p. 8). However, that classification was no longer relevant in a couple of years due to the dynamic development of the alternative finance sector, differences among business models in different countries, and the impossibility to make difference among approaches used for crowdfunding by different platforms as one platform opted for several business models and innovative financial instruments. Therefore, it is quite problematic to make a clear and detailed classification of existing crowdfunding business models.

Nevertheless, there are two ways platforms typically operate depending on additional income returned from the investment into a crowdfunding project:

1) *non-investment-based model of crowdfunding* does not imply that a backer receives income, that is “money flow goes only in one direction” (Hitting Stride..., 2017, p.22) – from the sponsor to the project initiator. These crowdfunding business models are considered traditional, because they were the first models used by Internet platforms.

2) *investment-based model of crowdfunding* implies that sponsors get income through purchasing debt or equity financial instruments or through financing a portion of a loan providing through the platform. Investment-based crowdfunding business models in contrast to non-investment-based ones are subject to the regulation by government agencies that monitor and control the financial markets of the country (Crowdfunding in East Africa, 2017, p. 12).

Within the framework of these two kinds of crowdfunding, different models are singled out, on the basis of which platforms operate, including in the non-investment based one:

a) *donation-based model* is a crowdfunding model, the purpose of which is to provide financial support for charity, research, creative, social and private projects without any financial or non-financial benefit of the sponsors. Initiators who are the beneficiaries of crowdcampaigns do not bear any obligations to the donors of money.

b) *reward-based crowdfunding* is a crowdfunding model where investor finances it in order to receive a non-financial compensation. This crowdfunding model is used to finance start-ups and personal creative projects. Non-financial compensation can be various kinds of souvenirs or non-financial rewards or, in case of a preorder system, the final product for which the crowdfunding project was launched.

Within the framework of investment-based crowdfunding the following business models got widespread:

a) *crowdinvesting, investment-based crowdfunding* is raising investors' finance through traditional financial instruments (equity, debt, convertible securities and royalties) on crowdplatforms.

b) *lending-based crowdfunding, or crowdlending* – is providing individuals and legal entities with loan resources on Internet platforms.

The Development of Crowdfunding Worldwide and in the Republic of Belarus

If we turn to the data on the degree of development of this component of crowdeconomics, it can be noted that from 2009 to 2015, crowdfunding (in terms of attracted funds) in the world grew from 530 million US dollars in 2009 to 34 billion US dollars in 2015 showing a continuous positive dynamics over all these years (see Fig. 2). According to the World Bank, this figure will amount to 93 billion US dollars by 2025, some venture companies estimate its volume to be no less than 300 billion US dollars (Baumgardner, 2017).

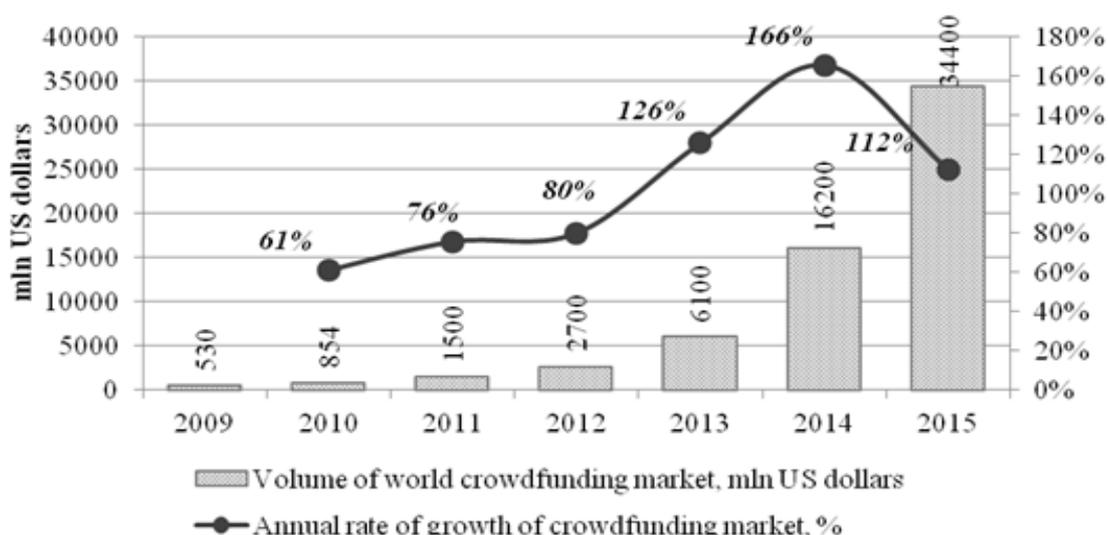


Fig 2: Global Crowdfunding Market, 2009–2015

Source: based on Baumgardner, 2017, p. 119

According to a study conducted in 2016 by scientists at the University of Cambridge, the total volume of the global market of alternative finance in 2015 exceeded 100 billion euros, what accounted for a fourfold increase compared to 2014. According to the results of a study conducted in 2016, the European leader in terms of the volumes of alternative financial markets was Great Britain (79% of the regional market), in American leader was the US accounting for 98% of the alternative finance market of the whole region (Hitting Stride... , 2017, p. 32); the Asian–Pacific leader was China occupying 99% of the market of alternative finance of the whole region (Harnessing Potential..., 2016, p. 19, Pokrovskaia et al., 2016, p. 432). If we analyze the structure of the alternative financial market on the basis of business models used by the platforms, then researchers at the University of Cambridge have come to the conclusion that in all three major regions (Europe, Asia–Pacific and Americas), the largest share

(more than 50%) is occupied by various models of crowdlending.

In Belarus, the development of crowdfunding started later than in the leading countries and neighboring states. Belarusian crowdfunding platforms use non-investment-based business models while the crowdlending model is only starting to be used, and the crowdinvesting model has not developed due to local legislation and weak development of the national financial market.

In particular, *reward-based crowdfunding* is already functioning in Belarus and is represented by two platforms: Talaka.by and Ulej.by, launched in 2014 and 2015, respectively. In addition, there is also the first crowdlending platform Kubyshka.by, launched in late 2016.

Ulej is a more traditional crowdfunding platform that uses the reward-based business model. Authors of projects classified in different categories (except for the charity-based ones and those assuming financial gain for the backers) can run crowd campaigns to raise money with the obligation to pay a total 10% commission (to the bank, platform and payment system) in case of a successful raising of the required amount. The platform uses the "all or nothing" approach, and all the money transferred to support the project is accumulated on a temporary account opened at the OAO Belgazprombank. During the time the platform operates, 140 crowdfunding projects were successfully financed, and the total amount "promised" by backers was 679,764.07 Belarusian rubles (346.1 thousands of US dollars). The overall level of success in financing crowdfunding projects was 29.7%, which is quite high (for example, at Kickstarter, the success rate in 2017 was 36%). We conducted an analysis of funds raised for projects, see Table. As we see, the most successful projects are those concerning literature and social issues, while the least successful are those from the sections "Technology", "Design" and "Food".

The emergence and development of platforms in Belarus using non-financial models of crowdfunding can be explained, first of all, by the absence of significant legal restrictions in comparison to crowdinvesting and crowdlending as well as the possibility to control this type of activity within the framework of current legislation.

Nevertheless, this business model has a number of limitations for the use in Belarus. First of all, this is *a small number of high-quality and detailed projects placed on the platform*. According to the creators of the Belarusian Internet platforms, the initiators also do not always fully understand *the concept of crowdfunding*, according to which the author's idea should primarily bring value to the users' community, and not to the author himself.

It should be noted that in Belarus at the moment there are more risks that are inherent not to a developing segment of the financial market, but for the emerging one. First of all, there is a high probability that crowdfunding as a part of the financial system will not be able to fit into the existing national model of financial market, since the Belarusian market is more bank oriented. At the same time, the use of various incentives (for example, tax incentives both in the United Kingdom and Australia) and adjustment of legal restrictions (for example, in the USA) will allow to adapt crowdfunding business model to the legal, national, social and economic features of every country.

Table – Performance indicators of crowdfunding platform Ulej

Project category	Total number projects in the category	Total amount of “promised” funds	The amount of funds invested in successful projects	The amount of funds “promised” to unsuccessful projects	The amount of money “promised” for ongoing projects	Number of ongoing projects	Success rate of projects in %
Design	52	69 549,5	63 523	6 026,5	150	1	11,5
Food	16	48 669,1	45 631,6	3 037,5	0	1	12,5
Games	12	6 109	3 575,5	2 533,5	–	–	16,7
Art	28	16 471,45	11 405	5 066,45	20	1	21,4
Literature	94	245 495,47	209 848,54	35 646,93	7 702	5	51,1
Music	61	54 164,23	46 095,8	8 068,43	1 101	3	31,1
Science and Education	24	29 010,59	22 498,5	6 512,09	1 585	2	25,0
Crafting	9	15 847	14 233	1 614	–	–	22,2
Social projects	55	76 140,61	62 128,01	14 012,6	949	3	38,2
Sports	18	22 932,56	22 258	674,56	–	–	38,9
Theater	10	13 087,34	12 494,84	592,5	–	–	30,0
Technology	29	8 160	4 033	4 127	–	–	10,3
Films and video	35	41 404,72	30 320,6	11 084,12	1 405	1	20,0
Photograph	6	1 542,5	1 399,5	143	–	–	33,3
Other	22	31 180	29 635	1 545	0	2	27,3
Total	471	679 764,07	579 079,89	100 684,23	12 912	19	29,7

Source: data compiled from the official site of crowdfunding platform Ulej.

The risk of the market's failure to use the new business model of raising funds is closely associated with the above-mentioned risk, and it can appear among various suspected subjects of the crowdfunding environment. People, for example will prefer to deposit money with a lower interest rate, but with a constantly accrued interest income and a lower risk level than invest into a project placed on a crowdfunding platform.

Equally important is the risk of over-regulation of crowdfunding by the supervising bodies that will limit its use as an alternative tool for raising funds. At the same time, the lack of basic rules (analysis of crowdprojects, publication of basic information about a company by developers of the platform, verification of companies/initiators of the project, etc.) regulating this segment will increase the risks of fraudulent schemes by crowdfunding subjects.

Thus, the hypothesis of the authors is that Belarusian economy, which is characterized by insignificant indicators of financial depth, weak horizontal and vertical trust within the society, relatively undeveloped financial market and a low entrepreneurial initiative, is appropriate for the emerging crowdfinancing (Lvova et al, 2016) and further development of crowdfinancing and crowdlending, for familiarizing the subjects of the economy with the investment

and development process and the development of the financial sector of the economy as a whole.

Features and Prospects for the Introduction and Development of Crowdfunding Financial Models

Despite the obvious advantages of crowdfunding compared to the placement of securities on the stock exchange, some features of the financial market of Belarus largely level them. First, it is the underdevelopment of traditional financing schemes for start-up companies (venture funds, business angels). Since 2010, a public association “The Community of Business Angels and Venture Investors ‘BAVIN’” has been functioning in Belarus. At the end of 2016, the DIT “Russian–Belarusian venture investment fund” was established, however, investors themselves note a limited range of projects worthy of financing. Second, venture funds specialists and business angels are more familiar with the tools for evaluating startup companies than retail investors, therefore co-financing of crowdprojects is a more acceptable option for Belarus. Third, many financial venture capital financing instruments are not used in Belarus, which have found their successful application in crowdfunding and which allow investors to change the form of participation in financing the company. Fourth, observing the rights of minority investors in crowdfunding is an important aspect, since minority investors in the United Kingdom who acquired financial instruments of companies on platform sites often have been largely limited in their rights.

There are other restrictions on the introduction and development of crowdfunding financial model. First of all, this is an underdeveloped entrepreneurial culture. According to the National Statistical Committee of the Republic of Belarus, in 2016 the share of small and medium-sized businesses in the country's GDP accounted for approximately one third. However, it should be noted that the popularization of entrepreneurial activity in the country has developed only in recent years, and slightly less than half of all entrepreneurs are engaged in trade, not production and all the more in scientific developments. In addition, we can state a fairly low level of entrepreneurial culture in the country, primarily not in terms of developments, but in their commercialization, what can affect the development of crowdfunding in the country.

As a result, the state should intensively arrange additional activities to popularize crowdfunding among all members of the society. These can be educational campaigns on the role of entrepreneurship in the modern world, competitions, assistance provided to entrepreneurs by activists in performing various activities, providing consultations – everything in order to rally to develop and instill certain entrepreneurial skills including activity and responsibility (Crowdfunding’s Potential..., 2013, p. 53).

World Bank experts consider *trust* to be an important factor involving community into crowdfunding. An established entrepreneurial environment will not be able to function efficiently without the trust among entrepreneurs financed by individuals and legal entities, as well as their clients. In Belarus there are no studies to assess the level of trust, but empirical observations show a low level of horizontal and vertical trust in the society. Also low investment activity among

people is a confirmation of this fact, first of all, since citizens of the country have repeatedly lost their money savings both in the early 90s and during the period of existence of independent Belarus in numerous crises and fraudulent financial schemes. People still consider a bank deposit and savings in foreign currency to be the best way to save money. Investing money in other financial instruments and all the more in high-risk long-term projects is considered by the majority inexpedient suspicious and even totally fraudulent.

The level of financial trust is closely related to the level of financial awareness of the people. According to the OECD, the level of financial awareness of the Belarus inhabitants in 2016 was 11.7 points out of 21 21 (OECD/INFE International survey..., 2016), as a result the country was last but one in terms of financial awareness among 30 countries that took part in the study.

A positive prerequisite for the development of crowdfunding in Belarus is the availability of technology: access to the Internet, online transactions, the use of innovative methods of payment and money transfer.

Despite the existing restrictions on the development of financial crowdfunding business models, the offer of financial instruments of start-up companies, small and medium-sized businesses on platforms (when adopting appropriate legal acts) can significantly reduce costs in comparison with the traditional order of securities issuance, and transform the country's financial market.

On the other hand, as the practice of foreign countries shows, crowdfunding has developed most in those countries in which at least one of the following conditions existed:

1. no or low level of regulation of crowdfunding activity of platforms and crowdfunding subjects (Germany, United Kingdom);
2. creation of additional tax incentives for investors (United Kingdom, Australia).

It should be noted that tax incentives used are primarily aimed at increasing an interest towards financing small and medium-sized businesses by retail investors, what is inapplicable under the current legal and tax system of the Republic of Belarus. At the same time, the creation of low regulatory barriers for all crowdfunding subjects will attract additional capital to the activities of companies not only in Belarus, but also abroad.

Conclusion

Thus, the application of the of financial crowdfunding model for Belarus is seen by the authors as relevant: its implementation can serve as a starting point for the development of the national financial market as a whole, but a detailed development and creation of an appropriate financial infrastructure is required.

Adopting and developing crowdfunding in Belarus, one should understand the necessity of creating an environment: additional service providers that provide the functions of certain institutions, such as: rating agencies, due diligence providers for independent expertise of companies and projects, insurance providers for investors etc. Unfortunately, at the moment the above-mentioned institutions have not taken their place in the financial market of the country, what considerably complicates the introduction of crowdfunding. First of all, the need for additional services for rating and assessment of projects will be placed

on crowdfunding platforms, whose specialists often do not have experience in implementing such services. Apart from this, it is necessary to carry out measures to increase the financial awareness of funders: retail investors both in an online form and on specially developed training courses conducted at higher education institutions. On the one hand, this will increase the level of employment among the population, especially in the financial market, on the other hand, it will require additional costs for training specialists in this segment of the financial market.

References

1. Agrawal, A., Catalini, C. & Goldfarb, A. (2014) “Some simple economics of crowdfunding”, *Innovation Policy and the Economy*, vol. 14, no. 1. 63–97.
2. Akkizidis, I. & Stagars, M. (2016) *Marketplace lending, financial analysis, and the future of credit. Integration, profitability and risk management*, Cornwall: John Wiley & Sons Ltd.
3. Baumgardner, T. (2017) “Crowdfunding as a fast-expanding market for the creation of capital and shared value”, *Thunderbird International Business Review*, vol. 59, no 1. 115–126.
4. Collins, L., Wart, R. & Zhang, B. (2013) “The Rise of Future Finance: the UK alternative finance: benchmarking report”, available on-line at https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2013-uk-alternative-finance-benchmarking-report.pdf (the date of the consultation 22.02.2018).
5. *Crowdfunding in East Africa (2017) Regulation and policy for market development: report*, Cambridge Centre for Alternative Finance, available on-line at https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-05-eastafrika-crowdfunding-report.pdf (the date of consultation 22.02.2018)
6. *Crowdfunding’s Potential for the Developing World (2013)*, World Bank, available on-line at https://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf (the date of the consultation 22.02.2018).
7. Gedda, D., Nilsson, B., Sathen & Z., Soilen, K.S. (2016) “Crowdfunding: finding the optimal platform for funders and entrepreneurs”, *Technology Innovation Management Review*, vol. 6, issue 3. 31–40.
8. Gorovaya, V. (2016) *Crowdfunding Manual [in Russian]*, Moscow: Global Networks.
9. *Harnessing Potential: the Asia-Pacific alternative finance benchmarking report (2016)*, Cambridge Centre for Alternative Finance, the University of Sydney, available on-line at https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/harnessing-potential.pdf (the date of the consultation 22.02.2018).
10. *Hitting Stride: the 2017 Americas Alternative Finance Industry Report (2017)*, Cambridge Centre for Alternative Finance, Polsky Center for Entrepreneurship and Innovation, available online at https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-06-americas-alternative-finance-industry-report.pdf (the date of consultation 22.02.2018)
11. Lvova, N., Pokrovskaja, N., Voronova, N. & Ivanov V.V. (2016) “The Concept of Financial Paradoxes: Origins, Essence, Potential for Development”, *Vision 2020:*

Innovation Management, Development Sustainability, and Competitive Economic Growth, Proceedings of the 28th International Business Information Management Association Conference. 671–680.

12. Mollick, E. (2014) “The dynamics of crowdfunding: an exploratory study”, Journal of Business Venturing, no 29. 1–16.

13. Nekaj, E.L. (2016) Crowdfunding for sustainable entrepreneurship and innovation, Hershey: IGI Global.

14. OECD/INFE International survey of adult financial literacy competencies (2016) available on-line at <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf> (the date of the consultation 22.02.2018).

15. Pokrovskaja, N.V., Sokolov, B.I. & Ivanov V.V. (2016) “Tax reforms for sustainable economic growth of the national economy: case of China”, Innovation Management and Education Excellence Vision 2020: from Regional Development Sustainability to Global Economic Growth. Proceedings of the 27th IBIMA conference. Milan. 429 – 439.

16. The official site of crowdfunding platform “Ulej”, available online at <https://ulej.by/projects> (the date of the consultation 22.02.2018).

УДК 336.77

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОЛИ ПРОБЛЕМНЫХ АКТИВОВ ДЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА МАКРОДАННЫХ

Ткачёв Артём Ильич, аспирант

Белорусский государственный университет

Tkatchev Artem, A.Tkachev1992@mail.ru

Аннотация. В данной работе были применены современные подходы к моделированию доли проблемных активов на агрегированных данных по банковскому сектору в целом. Предложенная модель может быть использована для краткосрочного прогнозирования необслуживаемых активов.

Ключевые слова: банковский сектор, динамические панельные модели, лассо–регрессия, прогнозирование, макроэкономический сценарий, эконометрика, проблемные активы

Основной экономической функцией коммерческих банков является оказание услуг в сфере кредитования. При этом кредитная деятельность, с одной стороны, направлена на увеличение доходов банка, а с другой, с точки зрения макроэкономической роли,— на достижение прироста общественного капитала. Следовательно, деятельность финансовых институтов в области кредитования способствует получению доходов не только на уровне банка, но и общества в целом. [1, с. 21].

Кредитный риск представляет собой наиболее существенную составляющую банковских угроз, поскольку большинство банковских банкротств обусловлено невозвратом заемщиками кредитов и непродуманной политикой банка в области рисков.[2,с.18] Для отечественных банков данная проблема очень актуальна, так как показатели просроченной задолженности и проблемных активов (проблемные активы определяются как активы, под-

верженные кредитному риску, отнесенные при классификации к III – V группе в соответствии с Инструкцией Национального банка утвержденной постановлением Правления от 28 октября 2006 г. № 138 до вступления в силу изменений в Постановление правления Национального банка Республики Беларусь от 15.12.2017 № 505) по их кредитным портфелям в два–три раза превышают уровень аналогичных показателей банков стран ЕС. Поэтому вопросы управления банковским кредитным риском, от своевременного решения которых зависит эффективность деятельности каждого конкретного банка и стабильность функционирования всей банковской системы страны, в сложившихся условиях приобретают первостепенное значение[3,с.120].

В ходе оценки кредитного риска были проанализированы агрегированные данные по кредитной задолженности и доле проблемных активов корпоративных заемщиков, относящихся к следующим отраслям: промышленность (добывающая и обрабатывающая промышленность, распределение газа, пара и воды), сельское хозяйство, строительство (в том числе: операции с недвижимым имуществом), торговлю. При проведении исследования были использованы данные с 2013 г. так, как только с данного периода имеется требуемая детализация по указанным отраслям. Для каждой категории заемщиков были рассчитаны ряды проблемных активов по кредитам в национальной и иностранной валюте.

На *рисунке 1* и *рисунке 2* представлены графики временных рядов проблемных активов в разрезе отраслей и валют, где данные показатели агрегированы по всему банковскому сектору. Как видно из графика, начиная с 2016q1, значения показателей по всем 4 отраслям значительно выросли (в 2 раза и более): для большинства отраслей пик наблюдался в 2016q3, после чего отмечено некоторое снижение. С 2013 до конца 2015 временные ряды были преимущественно стационарны, а в 2016 – 2017 стационарность нарушается в конце наблюдаемого периода, что в определенной мере усложняет прогнозирование проблемных активов на будущие периоды. Снижение проблемных активов по всем отраслям в конце 2016 – начале 2017 связано с проводимыми в последнее время мероприятиями по урегулированию проблемной задолженности в банковском секторе. Проблемные активы по промышленности, строительству и сельскому хозяйству выше, чем по экономике в целом.

Для целей моделирования использовались доли каждой отрасли в их общей сумме активов (4 отрасли) по состоянию на конец периода фактических наблюдений, горизонт прогнозирования 1 год.

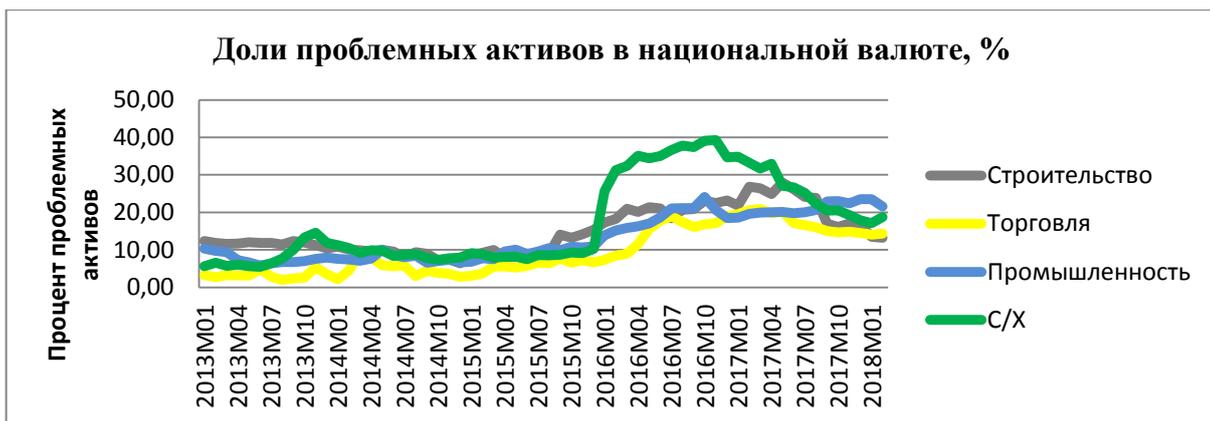


Рисунок 1 – Доли проблемных активов по отраслям в национальной валюте, в %

Источник: составлено по расчетам автора на основе пруденциальной отчетности банков Республики Беларусь.



Рисунок 2 – Доли проблемных активов по отраслям в иностранной валюте, в %

Источник: составлено по расчетам автора на основе пруденциальной отчетности банков Республики Беларусь.

В качестве метода моделирования использовалась Лассо–регрессия [4, с. 34], что позволило автоматически выбирать для каждой модели свой набор значимых факторов. Для моделирования использовалась модель следующего вида:

$$\text{logit}(npl_t) = c + \sum_{j=1}^N \beta_j x_t^j + \varepsilon_t,$$

$t = 1, \dots, T$, T — длина временных рядов;

где npl_t — доля проблемных активов по всему банковскому сектору в момент времени t для заданного вида активов (по видам экономической деятельности и по валюте);

ε_t — случайная ошибка в момент времени t ; остальные элементы такие же, как в (1).

Для моделирования использовались месячные данные по NPL (по состоянию на первое число месяца) для того, чтобы увеличить объем выборки данных. Работа строилась по данным начиная с января 2013 г. по март 2018 г. Для оценивания модели использовались данные за период до июня 2017 г. включительно, в результате чего объем обучающей выборки составил 54 наблюдения. Прогноз осуществлялся до конца 2018 г.

Модель (1) не имеет лаговой зависимой переменной. Это связано с тем, что наличие лаговой переменной, ввиду присутствия значительной нестационарности в данных в конце исследуемого периода, как показал анализ на микроуровне, негативно влияет на точность прогноза, вызывая его значительное смещение. В качестве факторов модели (1) были выбраны все перечисленные в *таблице 1* макропоказатели, а также их лаги порядков 3 (лаг в один квартал) и 6 (лаг в два квартала). Для сопоставимости с анализом на квартальных данных, использовались приросты всех показателей за три месяца. Месячные прогнозы для факторов до конца года рассчитывались на основе квартальных прогнозов.

Модель (1) оценивается с помощью подхода лассо, использующего регуляризацию параметров по норме $L1^5$, что позволяет оценивать модель при наличии мультиколлинеарности факторов. Данный метод позволяет получать несмещенные оценки параметров, а также выделять наиболее значимые факторы. При этом коэффициенты при менее значимых факторах обнуляются. Во избежание эффекта масштаба, все факторы подвергаются нормировке в пределах от -100% до 100% .

Таблица 1 – Макроэкономические показатели и их преобразования

Показатель	Описание	Период	Преобразование	Код* показателя
ВВП в Республике Беларусь	в постоянных ценах 2014, сезонно-скорректированный	за квартал	изменение за квартал	gdp
инфляция	индекс потребительских цен в РБ	на конец квартала	изменение за год	inf
процентная ставка по кредитам	средняя процентная ставка по новым кредитам банков в национальной валюте (без МБК) без учета гарантий Правительства и НБ	на конец квартала	—	i**

⁵ Определяется как сумма модулей коэффициентов.

Окончание таблицы 1

ставка МБК	процентная ставка од- нодневного межбан- ковского рынка в наци- ональной валюте	на конец квартала	–	mbk**
курс бело- русского рубля	официальный курс бе- лорусского рубля к доллару США	на конец квартала	изменение за квартал	busd
РЭОК	реальный эффективный обменный курс бело- русского рубля, рас- считанный по ИПЦ	на конец квартала	изменение за квартал	reer
РОК	реальный обменный курс белорусского руб- ля к российскому руб- лю, рассчитанный по ИПЦ	на конец квартала	изменение за квартал	rer_rub
курс россий- ского рубля	официальный курс рос- сийского рубля к дол- лару США	на конец квартала	изменение за квартал	rusd
цена на нефть	цена на нефть марки Urals, долларов США за баррель	на конец квартала	изменение за квартал	urals

Примечание. * Все преобразованные показатели выражены в процентах.

**рассчитываются также реальные процентные ставки gir , $gmbk$ на основе но-
минальных процентных ставок i , mbk с использованием переменной inf , показы-
вающей уровень инфляции за последние 12 месяцев.

Источник: составлено автором

Таблица 2 – Прогнозы NPL по кредитруемым отраслям в разрезе валют*

Валюта актива	Кредитуемая отрасль	Факт			Прогноз		
		2017 M06	2017 M09	2018 M02	2018 M10	2018 M11	2018 M12
Нацио- нальная валюта	С/х	26.64	14.30	18,72	8,4	7,5	6,4
	Промышленность	19.79	13.55	21,61	23,1	23,3	23,5
	Строительство	27.46	23.27	13,25	13,6	13,5	13,3
	Торговля	17.12	19.03	14,34	13,0	13,0	13,1
Ино- странная валюта	С/х	29.34	18.24	36,82	29,2	28,6	28
	Промышленность	18.97	15.01	21,43	19,8	19,6	19,4
	Строительство	26.75	25.61	24,16	24,8	25,1	25,3
	Торговля	11.72	12.34	6,50	11,2	11,2	11,3
всего по 4 отраслям		19,37	18,17	19,54	17,6	17,5	17,2

Источник: составлено на основе расчетов автора.

*Все значения NPL указаны по состоянию на конец соответствующего месяца.

В таблице 2 представлены оценки прогнозов с помощью модели (1). Прогнозы вычислялись отдельно по каждой отрасли для активов в национальной и иностранной валюте. Используя доли каждой отрасли в активах банков на конец 2 кв. 2017, были рассчитаны суммарные прогнозные значения NPL по всем 4 отраслям.

В данной работе были применены современные подходы к моделированию доли проблемных активов на агрегированных данных по банковскому сектору в целом. Предложенная модель может быть использована для краткосрочного прогнозирования необслуживаемых активов.

Список использованных источников:

1. Дубков, С.В. Основы структурного анализа и оценки кредитного риска банка / С.В.Дубков // Банкаўскі веснік. – 2012. – № 13 (558). – С. 21–25
2. Власенко, М.Н. Оценка вероятности дефолта предприятий реального сектора экономики / М.Н. Власенко, А.И. Ткачѳв // Банкаўскі веснік. – 2017. – № 1 (642). – С. 18–26.
3. Trenca, I. Credit Risk, A macroeconomic model application for Romania / I.Trenca, A. Benyovszki // Finance – Challenges of the Future. – 2008. – Vol. 1, issue 7. –P. 118–126.
4. Chan–Lau, J.A. Lasso Regressions and Forecasting Models in Applied Stress Testing // IMF Working paper . – 2017. – 17/108. – 34 p.

УДК 336.7

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНО– КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Толстолесова Людмила Анатольевна, д.э.н., профессор,

Тюменский государственный университет

Tolstolesova Lyudmila, doctor of economics, professor,

Tyumen state University, lat1611@yandex.ru

Аннотация. Рассмотрены концептуальные подходы к оценке эффективности денежно–кредитной политики, реализуемой центральными банками. Исследованы методики определения эффективности денежно–кредитной политики, выделены критерии эффективности, предлагаемые разными авторами.

Ключевые слова: денежно–кредитная политика, эффективность, концептуальные подходы к оценке, критерии оценки

В современных условиях, когда экономики большинства стран находятся в нестабильном состоянии, а борьба с инфляционными процессами начинает носить глобальный характер, все большее значение приобретает эффективность денежно–кредитной политики, проводимой центральными банками. Реализуя денежно–кредитную политику, центральные банки осуществляют достаточно гибкое денежно–кредитное регулирование, направленное не только на стабилизацию цен, достижение установленных целевых параметров, но и на обеспечение сбалансированного роста экономики в

целом. В этой связи эффективность реализуемой денежно–кредитной политики выступает важным индикатором, а также стимулом роста и развития экономики. Однако в связи с этим встает вопрос оценки эффективности проводимой денежно–кредитной политики, поскольку методики определения ее как экономической эффективности с позиции использования в расчетах затратного подхода не представляется возможным. Более оправданным будет подход, позволяющий рассматривать эффективность не с точки зрения понесенных затрат, а как результат достижения поставленной цели, т.е. установленного целевого ориентира.

Согласно такому подходу эффективность денежно–кредитной политики, реализуемой монетарными властями, целесообразно рассматривать с точки зрения результативности управления сферой денежно–кредитных отношений, характеризующихся точным и быстрым достижением поставленных целей, действенностью и целесообразностью предпринимаемых мер, адекватностью принятых управленческих и финансовых решений. [1, с.71]. Закономерно встает вопрос о том, что же в итоге считать результатами, отражающими реализуемую денежно–кредитную политику. В качестве ключевого показателя может выступать оценка степени достижения поставленных целей, а также сравнение реальных и запланированных показателей.

Вопросы эффективности денежно–кредитной политики и методологические подходы к ее оценке являются чрезвычайно актуальными, что подтверждают многочисленные дискуссии, как в научной среде, так и среди практиков. Попытаемся сгруппировать основные концептуальные подходы к оценке эффективности денежно–кредитной политики.

Беспалова О.В., Ильина Т.Г. предлагают классифицировать методики оценки эффективности денежно–кредитной политики на две группы [2, с.63]:

1. Методика применяется для общей оценки эффективности денежно–кредитной политики, без выделения каких либо отдельных элементов, т.е. в широком смысле.

Оценка осуществляется в два этапа. На первом анализируется совокупность качественных и количественных показателей эффективности денежно–кредитной политики, на втором этапе осуществляется расчет коэффициента ее эффективности.

2. Методика применяется в отношении какого–либо одного элемента денежно–кредитной политики (например, инструмента или цели денежно–кредитной политики), т.е. в узком смысле.[2.с.]

Федоровская Е.С., Бураков Д.В. предлагают использовать в качестве оценочного критерия эффективности денежно–кредитной политики центрального банка – уровень инфляции и экономический рост, обеспечить который можно с помощью проводимости кредитного канала, как одного из наиболее распространенных трансмиссионных механизмов, используя для целей исследования регрессионный анализ. [3, с.1].

Проведенное авторами исследование показало неэффективность использования для снижения инфляции кредитного канала трансмиссии в виду его

низкой проводимости [3,с.5]. Это позволило авторам выделить ряд направлений совершенствования денежно–кредитного рынка, направленных на увеличение проводимости кредитного канала трансмиссии для наиболее эффективного воздействия на экономический рост и снижение инфляции:

- увеличение доступности кредитов нефинансовому сектору;
- рост инвестиционного кредитования путем: предоставления кредитов Центрального банка и межбанковских кредитов по сниженным процентным ставкам; развития рыночных институтов системы страхования рисков коммерческих банков, антимонопольного регулирования банковского сектора [3, с.7–8].

Дубова С.Е. и Кузнецова С.В. предлагают использовать две группы показателей оценки эффективности денежно–кредитной политики:

- количественные показатели, которые включают макроэкономические показатели (объемы ВВП, кредитования, инвестиций, денежной массы, сбережений, уровень безработицы и др.) и показатели, определяющие устойчивость банковской системы (ликвидность, риски, надежность и др.);
- качественные показатели, включающие: оптимальность, действенность, практическую направленность, своевременность, ориентированность, качество проведения мероприятий и принятия финансовых и управленческих решений. [4, с.6–13].

Ю.С. Голикова Ю.С. и Хохленкова М.А. предлагают при оценке эффективности денежно–кредитной политики использовать такие критерии, как: [5, с.295].

- гибкость инструмента, позволяющая им маневрировать в процессе регулирования;
- возвратность действия, что позволяет исправлять ошибки;
- скорость действия инструмента для быстрой нейтрализации нежелательных ситуаций на рынке и быстрого достижения цели;
- соответствие получаемых результатов намеченным целям;
- возможность корректировки проводимых операций;
- простота и прозрачность инструмента;
- надежность инструмента, означающая минимизацию операционных и финансовых рисков;
- последовательность инструмента, предполагающая невозможность частой смены процедур и правил;
- сведение к минимуму побочных эффектов от его применения.

Саадулаева Т.А. выделяет показатели эффективности исходя из целей (стратегические, промежуточные, операционные) и критериев эффективности денежно–кредитной политики (финансовая стабильность, экономический рост, валютная и ценовая стабильность, рост доходов населения, прогноз инфляции, денежное предложение и др.). В качестве таких показателей предлагаются [6,с.79]:

- рост объема ВВП, уровень безработицы, темп прироста инвестиций в основной капитал,

- устойчивость финансовых рынков и институтов, валютного курса, рост темпов инфляции, индекс потребительских цен;
- реальные доходы населения, объем потребительского кредитования;
- денежная масса, доля наличных денег в ее объеме, монетизация экономики;
- целевые ориентиры денежно–кредитной политики в абсолютном и относительном выражении

Золотарева О.А. определяет в качестве критериев эффективности денежно–кредитной политики «выполнение целевых ориентиров; результаты, достигаемые при проведении мероприятий по предупреждению финансовых кризисов, уровень репутации ЦБ» [7].

П.Н. Тесля, И.В. Плотникова в качестве критериев при оценке эффективности проводимой денежно–кредитной политики выделяют «степень полноты соответствия полученного результата поставленным целям денежно–кредитной политики, ее гибкость, оперативность, возвратность» [9]. Данного подхода придерживаются также Зверьков А.И.[9] и Криворотова Н.Ф. [10].

Необходимость определения эффективности денежно–кредитной политики была определена впервые в «Основных направлениях единой государственной денежно–кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов», хотя в самом документе многие положения остались недостаточно раскрытыми.[11]. Нет единообразного понимания по этому вопросу и сегодня.

Существующие на сегодня и дальнейшие исследования в этой области будут способствовать становлению и развитию единой методологии оценки эффективности денежно–кредитной политики, разработке инструментария для проведения такой оценки.

Список использованных источников:

1. Толстолесова Л.А. Стратегии и современная модель управления в сфере денежно–кредитных отношений: учебное пособие. Тюмень:Изд–во Тюменского государственного университета, 2015.156с.
2. Беспалова, О.В., Ильина, Т.Г. Современные подходы к оценке эффективности денежно–кредитной политики Центрального банка//Вестник Алтайской академии экономики и права, 2014, №1(33).–С.62–65.
3. Федоровская Е.С., Бураков Д.В. Оценка эффективности денежно–кредитной политики Банка России на основе анализа проводимости кредитного канала трансмиссии // Интернет–журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №4 (2017). Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/47EVN417.pdf> (доступ свободный).
4. Дубова, С.Е., Кузнецова С.В. Методика оценки эффективности денежно–кредитной политики центрального банка /С.Е. Дубова, С.В. Кузнецова // Известия высших учебных заведений. Сер.:Экономика, финансы и управление производством. – 2011. – №4. – С. 6–13.
5. Голикова, Ю.С., Хохленкова, М.А. Банк России: организация деятельности: В 2–х т.–М.:Изд–во ДеКА, 2012.–549с.
6. Саадулаева Т.А. Совершенствование денежно–кредитной политики России в современных условиях: дис. канд. экон. наук /Т.А.Саадулаева. –М., 2014. –178 с.

7. Золотарёва, О.А. Репутационная ответственность центрального банка как основа эффективности нетрадиционной денежно–кредитной политики / О.А. Золотарёва // Известия высших учебных заведений. Сер.: Экономика, финансы и управление производством. – 2013. – №1. – С. 15.

8. Тесля, П.Н., Плотникова, И.В. Денежно–кредитная и финансовая политика государства: учебное пособие / П.Н. Тесля, И.В. Плотникова. – М.: ИНФРА–М, 2012. – 173 с.

9. Зверьков, А.И. Эффективность денежно–кредитной политики РФ в современных условиях : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.И. Зверьков. – СПб.: [Б. и.], 2003. – 21 с.

10. Криворотова, Н.Ф. Социально–экономическая направленность денежно–кредитной политики Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук / Н.Ф. Криворотова. – Ростов–н/Д., 2007. – 220 с.

11. Основные направления единой государственной денежно–кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов», с. 3.:Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

УДК 336.719.2

ТРАСПАРЕНТНОСТЬ И РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Федосенко Людмила Васильевна, к.э.н., доцент,

Иванова Татьяна Ивановна, старший преподаватель,

Гомельский государственный университет им.Ф. Скорины

Fedosenko Lyudmila, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
stepan112@rambler.ru

Ivanova Tatyana Ivanovna, senior lecturer, itigomel@mail.ru

Gomel State University F. Skaryna

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы прозрачности банковской деятельности и её роли в повышении достоверности банковских рейтингов. Обозначены некоторые проблемные аспекты методического инструментария рейтинговой оценки отечественных банков и предложены направления его совершенствования.

Ключевые слова: банковская информация, банковский рейтинг, прозрачность, рейтинговые агентства, банковские риски, модели.

В условиях обострившейся конкуренции в банковской сфере, как на международном рынке банковских услуг, так и в Республике Беларусь, особую актуальность приобретает получение полной и достоверной информации о деятельности конкретной финансовой организации. Информационная прозрачность о деятельности банка необходима всем участникам финансовых отношений (кредиторам и инвесторам, профессиональным участникам финансового рынка, страховым организациям, организаторам торгов финансовыми активами, государственным органам управления, контрагентам банка, небанковским кредитно–финансовым организациям и

т.д.), с целью объективной оценки результатов деятельности, как отдельно-го банка, так и банковской системы в целом.

Наличие определенной информационной закрытости порождает целый ряд рисков (государственный, стратегический, риск ликвидности, репутационный, риск платежной системы, риски на депозитно–кредитном рынке и другие), и объективно обуславливает необходимость прозрачности в банковской сфере, как одного из условий их снижения. Прозрачность в бизнесе предполагает предоставление всем заинтересованным экономическим агентам необходимой им информации для принятия рациональных решений в открытой, полной, своевременной и понятной форме. Применительно к банковской практике прозрачность – это раскрытие банками информации, необходимой для того, чтобы заинтересованные стороны могли оценить функционирование и результаты деятельности, как отдельного банка, так и банковской системы в целом. Любому пользователю должна быть доступна информация: о ресурсах, результатах деятельности, объёмах и формах привлечения в оборот собственного и заёмного капитала, источниках финансирования и направлениях их использования на дату востребования. Раскрытие информации о своей деятельности возможно, как самими банками, так и посредством независимых источников – рейтинговых агентств, прессы, финансовых аналитиков.

На практике прозрачность в банковской системе обеспечивают, прежде всего, международные рейтинговые агентства. Они позволяют в доступной для всех категорий пользователей информационной форме провести сравнение деятельности банков и, тем самым, ориентироваться при принятии решений на денежно–кредитном рынке. Главной функцией международных рейтинговых агентств является информация о кредитоспособности организаций, позволяющая, при одинаковых условиях, отдать предпочтение тому банку, который имеет наивысший рейтинг.

Качество рейтинговой оценки зависит не только от достоверности и полноты информационной базы, но и методического инструментария её обработки и интерпретации. В данной связи видится проблема не только повышения прозрачности в деятельности банков, но и в совершенствовании методических подходов к формированию рейтинговых оценок.

В международной практике известны десятки рейтинговых агентств, однако доминируют только четыре концерна, специализирующиеся на рейтингах: три американских – Moody's Investors Service, Inc. (Moody's), Standard & Poor's Corporation (S&P), Duff & Phelps Credit Ratings Co. (DCR) и один англо–американский – Fitch IBCA (Fitch).

Рейтинговые агентства присваивают рейтинги двух видов: кредитные рейтинги и другие индикаторы кредитного риска, а также вспомогательные инструменты для оценки кредитных рисков в виде *рейтинговых прогнозов и постановки рейтингов на контроль* (пересмотр в целях изменения рейтинга).

Вторая группа включает *некредитные рейтинги*, которые представляют собой рейтинговые системы для оценки других аспектов риска: рейтинги фондов акций, рейтинги рыночных рисков, рейтинги качества услуг инве-

стиционных управляющих, рейтинги качества услуг сервисных агентов и т.д.

Используемые в западной практике рейтинговые национальные системы оценки надежности кредитных организаций в зависимости от целей, информации, методов оценки, ресурсов подразделяют на несколько групп: надзорные банковские рейтинговые системы; аналитические системы на основе финансовых показателей; комплексные системы оценки банковских рисков; статистические модели.

Национальные органы надзора могут применять не одну, а несколько моделей оценки, систематизация которых по наиболее экономически развитым странам представлена в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Национальные системы рейтинговой оценки рисков и раннего реагирования в Группе десяти (G10) стран

Страна	Система	Тип системы
Франция	ORAP	Дистанционная система банковского надзора
	SAABA	Модель раннего реагирования – ожидаемые потери
Германия	BAKIS	Аналитическая система на основе финансовых показателей
Италия	PATROL	Дистанционная система банковского надзора
	Система раннего реагирования	Модель раннего реагирования
Нидерланды	RAST	Комплексная система оценки банковских рисков
	Система наблюдения	Аналитическая система на основе финансовых показателей
Англия	RATE	Комплексная система оценки банковских рисков
	TRAM	Модель раннего реагирования
США	CAMELS	Рейтинговая система с местным наблюдением
	IBMS	Аналитическая система на основе финансовых показателей
	SEER Rating	Модель раннего реагирования – рейтинговая оценка
	SEER Risk Rank	Модель раннего реагирования – прогноз потерь
	CAEL	Дистанционная рейтинговая система надзора
	GMS	Модель раннего реагирования – высокие темпы роста банков
	SCOR	Модель раннего реагирования – оценка пересмотра рейтинга
Bank Calculator	Модель раннего реагирования – прогноз потерь	

На выходе таких методик формируется рейтинг банка. Сводные данные представлены в таблице 2 [2].

Таблица 2 – Описание национальных методик оценки состояния кредитной организации

Методика	Краткое описание	Используемые показатели	
		Финансовые показатели	Качественные показатели
Рейтинговые системы			
CAMELS	Дистанционный анализ, выявление банков, требующих выездной проверки	Показатели достаточности капитала, качества активов, доходности, ликвидности	Показатели по блоку факторы управления
PATROL		Показатели достаточности капитала прибыльности, качества кредитов, ликвидности	Показатели по блоку организация
ORAP	Определение существенных проблем на основе оценки рисков	Показатели по блокам: пруденциальные коэффициенты (капитал, ликвидность и т.д.);	Показатели по блокам: держатели акций, управление и внутренний контроль
	Используется 14 показателей	балансовая и внебалансовая деятельность (качество активов); рыночный риск; доходы	
Системы коэффициентного анализа			
BAKIS	Быстрая оценка финансового состояния, выявление изменений в динамике кредитного, рыночного и риска ликвидности	Показатели кредитного риска, рыночного риск, риска ликвидности, прибыльности банковских операций	Не используются
Комплексные системы оценки риска			
RATE	Оценка рисков и выработка инструментов надзора	Показатели банковского риска	Показатели, оценивающие адекватность контроля над рисками
RAST	Финансовый анализ, оценка рисков и управления отдельными подразделениями	Показатели финансовой отчетности	Показатели по блоку управления
Статистические модели			
SEER	Прогноз рейтинга CAMELS	Аналогично методике CAMELS	
SCOR	Прогноз вероятности дефолта (снижения рейтинга CAMELS) на 4–6 месяцев		
FIMS	Оценка текущего состояния и прогноз вероятности дефолта на 2 года		
SAABA	Оценка надежности по пятибалльной шкале	Показатели качества кредитного портфеля и ликвидности	Показатели качества владельцев банка, управления, внутреннего контроля

Таким образом, все рассмотренные методические подходы базируются на использовании количественных показателей, в то время как качественные, во многих случаях, представлены недостаточно широко.

Совершенно очевидно, что оценка рейтинга банка является сложной многопараметрической задачей, причем её сложность определяется не только числом анализируемых показателей, но и способом их получения.

Относительно количественных показателей (достаточность капитала, доходность активов и т. д.), которые являются объективными и унифицированными в банковской системе, то оперирование ими и использование для оценки на практике не представляет затруднений. В отличие от них качественные параметры являются субъективными (экспертными) показателями и их интерпретация напрямую зависит от качества исходной информации и квалификации экспертов, что зачастую ведет к искажению рейтинга.

При этом в открытых рейтинговых методиках можно проследить набор количественных и качественных показателей и провести оценку взаимосвязи между ними. Поэтому большинство специалистов критикуют открытые рейтинговые модели преимущественно по двум направлениям: удельный вес параметров при интегральной оценке рейтинга и система параметрических показателей. Дискуссии возникают также при оценке качественных показателей и определении степени их влияния на интегральный показатель рейтинга банка. Вопросы возникают также по достоверности финансовой отчетности банков, поэтому специалисты рекомендуют при формировании рейтингов проводить тесты на фальсификацию отчетности.

Таким образом, мы видим проблемы методического обеспечения рейтинговой оценки деятельности банка в том, что:

- во-первых, многие методики закрыты для пользователей, в том числе и международные;
- во-вторых, они статичны и не способны быстро адаптироваться под изменяющуюся ситуацию на финансовом рынке;
- в-третьих, не совершенен набор количественных и качественных показателей для формирования интегрального параметра;
- в-четвертых, в числе количественных показателей во многих методиках содержатся показатели, находящиеся между собой в функциональной взаимосвязи, что загромождает методику и не приводит к повышению её объективности.

В силу высокой субъективности качественных показателей, на наш взгляд, следует вести подготовку высококвалифицированных специалистов-аналитиков в банковской сфере, способных разрабатывать методики и адаптировать их к быстроменяющейся рыночной среде. Кроме того, необходимо усилить взаимодействие науки и банковской практики по вопросам формирования унифицированной методической базы рейтинговой оценки, что возможно только при условии открытой дискуссии.

Список использованных источников:

1. Замурагина, К.С. Зарубежная практика оценки финансовой устойчивости банковского сектора и ее использование в России // Молодой ученый. – 2016. – №21. – С. 367–371.
2. Левкина, А.В. Обзор зарубежных методик оценки состояния кредитной организации // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2016. – № 40. – С. 7 – 9.

ФИНАНСОВЫЙ СУПЕРМАРКЕТ В ФОРМИРОВАНИИ БИЗНЕС–МОДЕЛИ РОЗНИЧНОГО БАНКА

Хрусь Елена Александровна, м.э.н.,

Синкевич Алина Ивановна, м.э.н.,

Полесский государственный университет

Khrus Elena, hkus_ea@tut.by

Sinkevich Alina, a-sinkevich@yandex.ru

Polesy State University

Аннотация. Конкуренция склоняет банки переходить на эффективные способы предоставления услуг, то есть стимулирует развитие и совершенствование всех элементов рынка. Укрупнение финансовых институтов — необходимое условие для их успешного функционирования в условиях конкуренции. Формы интеграции финансовых институтов могут быть от агентских отношений до отношений между структурными элементами бизнес–групп или финансово–промышленных групп. Результатом планирования стратегии развития финансовых объединений зачастую становится создание финансовых супермаркетов.

Ключевые слова: конкуренция, финансовые услуги, финансовый супермаркет, банки, бизнес–модель, цифровые технологии.

Одним из неотъемлемых механизмов рыночной экономики является конкуренция. С экономической точки зрения конкуренцию можно рассматривать в различных аспектах: как саморегулирующий элемент рыночного механизма; как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка. Но чаще, конкуренцию рассматривают, как степень состязательности на рынке. Существование конкуренции способствует расширению спектра предоставляемых услуг, а также регулированию цены на них до уровня, востребованного покупателями.

Современный рынок банковских услуг характеризуется жесткой конкуренцией в самых доходных сегментах банковского бизнеса. При этом, наравне с соперничеством между банками нарастает конкуренция со стороны *небанковских кредитно–финансовых учреждений*: страховых учреждений; финансовых брокеров; пенсионных фондов; инвестиционных фондов; организаций по выпуску кредитных карточек, почты и прочих. Этому способствует и либерализация законодательства, нормы которого раньше запрещали совмещать различные сферы деятельности.

Вышеперечисленные факторы стали стимулом формирования финансовых групп, банковских холдингов и других объединений, которые, объединяя сеть каналов продаж, и, обмениваясь базами клиентов, с одной стороны, и, снижая издержки в результате масштабов деятельности, с другой стороны, получают синергетический эффект от объединения. Укрупнение финансовых институтов — необходимое условие для их успешного функционирования в условиях конкуренции.

Результатом планирования стратегии развития финансовых объединений является создание финансовых супермаркетов.

Понятие "финансовый супермаркет" имеет условное определение, в зависимости от тех или иных потребностей и задач, которые каждый индивидуальный участник сегмента вкладывает в данное понятие [2]. Подходы к содержанию понятия «финансового супермаркета» представлены в таблице.

Таблица – Обзор содержания понятия «финансовый супермаркет»

Автор/ источник	Содержание понятия
Большой англо–русский экономический словарь	Учреждение, оказывающее комплекс финансовых услуг
Экономический словарь	Финансовый супермаркет (Financial Supermarket) — концепция развития <u>банка</u> , которая заключается в расширении спектра услуг, включая как традиционные <u>банковские услуги</u> , так и небанковские (<u>операции с ценными бумагами</u> , брокерские услуги в страховании, консалтинг и т.д.). Финансовый супермаркет — это бизнес–модель розничного банка, направленная на предоставление широкого спектра банковских и небанковских финансовых услуг в одном месте.
Александр Шерстюков, управляющий директор блока «Розничный бизнес» Банка Москвы	«...продажа разных финансовых продуктов в банке еще не делает его финансовым супермаркетом. Супермаркет — это в первую очередь зона самообслуживания...»
Алексей Марей, руководитель розничного блока Альфа–Банка (Россия)	«...финансовый супермаркет — это банк, предлагающий клиентам полный спектр финансовых продуктов и услуг, способных удовлетворить самые разные потребности клиентов. Причем мы стремимся предложить не просто отдельные продукты, а сочетание продуктов между собой для создания интегрированных предложений, соответствующих сразу нескольким финансовым потребностям одной и той же группы клиентов.»
Николай Николенко, первый заместитель председателя правления СОАО «Русский страховой центр	«... интеграции продаж еще не достаточно, чтобы совокупность продавцов можно было назвать финансовым супермаркетом»

Примечание – Источник: на основании обзора экономической литературы.

Официального определения финансового супермаркета, описания бизнес-процессов, системы управления, модели взаимодействия участников, продуктового ряда не существует. Взгляды на понятие «финансовый супермаркет» разделились в двух направлениях:

- 1) определено количеством предоставляемых услуг;
- 2) определено технологией предоставления финансовых услуг.

Одной из задач *финансового супермаркета* является упрощение процесса получения финансовых услуг, а также создание комфортных условий обслуживания клиентов, снижение затрат и времени клиента.

Неоспоримым остается то, что положительный эффект финансового супермаркета ощущают все стороны бизнеса. Продавец финансовых услуг получает:

- рост объемов продаж, благодаря развитию розничных сетей;
- увеличение дополнительных комиссионных доходов;
- развитие клиентской базы.

Клиент, отдав предпочтение финансовому супермаркету, получает помимо комплексного подхода и огромного спектра предоставляемых услуг, экономию средств, времени, а также единые стандарты качества.

Не однозначны мнения специалистов и в части практической реализуемости данного явления.

По мнению ряда зарубежных специалистов, модель финансового супермаркета является неприемлемой для условий современной экономики. Организация, которая сочетает в себе виды услуг — коммерческого и инвестиционного банка, хедж-фонда, страховой компании и т.д. тяжело поддается управлению. А также, специфика деятельности такой организации предъявляет повышенные требования к профессиональным компетенциям руководителя и персонала.

Николай Николенко, первый заместитель председателя правления СОАО «Русский страховой центр, считает, что «построение финансового супермаркета возможно только в рамках одного холдинга, одной группы компаний. И самый грамотный путь формирования супермаркета — выстраивание дивизионов по видам бизнеса на первом этапе, затем выравнивание уровней развития бизнеса, третьим шагом следует накрыть дивизионы зонтичным брэндом. И лишь затем должна начинаться эволюционная интеграция — кросс-продажи, обмен базой данных, интеграция ИТ, бизнес-процессов, стандартов, персонала.»

Таким образом, учитывая различия в сложившихся мнениях практиков, несомненным является то, что банковские услуги являются универсальными для всех категорий потребителей, в то время как спрос на остальные финансовые услуги зависит от уровня финансовой грамотности, риск-профиля потребителя, а также моделей финансового поведения. Как следствие, это определяет преимущество банковского сектора перед иными секторами финансового рынка на современном этапе и основание утверждать, что ключевым элементом создания финансового супермаркета может быть именно банк. Формы интеграции финансовых компаний могут быть от

агентских отношений до отношений между структурными элементами бизнес-групп или финансово-промышленных групп.

На финансовом рынке Республики Беларусь тема формирования финансовых супермаркетов также актуальна и востребована банками. Принимая во внимание количественный подход к понятию «финансовый супермаркет» можно отметить, что все банки являются универсальными. По состоянию на сентябрь 2018 г. все банки являются страховыми агентами компаний партнеров и реализуют страховые полисы в рамках договоров добровольного и обязательного страхования. Из 103 лизинговых компаний Республики Беларусь только 11 созданы с участием банковского капитала. Вместе с тем лизинговые операции осуществляют более 50% банковских учреждений республики. Однако, только 3 банковских холдинга из 24 кредитных учреждений республики имеют в своем составе страховую организацию (ОАО «БПС – Сбербанк», «Приорбанк» ОАО, ОАО «Белвнешэкономбанк») и 6 – лизинговые компании. Нетрадиционные услуги по альтернативным направлениям инвестирования оказывает около 30% банковских учреждений республики. Наиболее универсальной с позиции видов финансовых услуг, по мнению автора, является структура банковского холдинга ОАО «БПС – Сбербанк». Банковский холдинг включает десять связанных компаний, деятельность которых позволяет оказывать клиентам ОАО «БПС – Сбербанк»:

- услуги финансового лизинга оборудования, техники, транспортных средств и объектов недвижимости;
- услуги добровольного страхования;
- деятельность по оценке страховых рисков и убытков;
- консультационные услуги по вопросам коммерческой деятельности и прочее консультирование по вопросам управления;
- услуги медицинского ассистанса;
- услуги по инкассации и перевозке ценностей и многие другие[1].

Рассматривая подход к понятию «финансовый супермаркет», основанный на технологии оказания финансовых услуг, следует отметить деятельность банков по развитию и внедрению онлайн-сервисов, а также иных форм дистанционного обслуживания. Определяющее значение, для развития финансовых супермаркетов в Республике Беларусь, имеет принятие таких документов, как Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016 – 2020 годы, Концепция развития платежной системы Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, Концепция создания сервиса по мгновенным платежам, доступного в режиме 24/7/365. Эти и ряд других документов, направлены на прогрессивное развитие финансового сектора Республики Беларусь. Кроме того, наряду с активным развитием зон самообслуживания в банках республики, в 2017 г. в средствах массовой информации Альфа-Банк заявил об открытии в Барановичах первого в Беларуси финансового супермаркета. Многие процессы в финансовом супермаркете автоматизированы. В новом отделении представлены наиболее популярные банковские услуги: заказ карточки, открытие вкладов, получение кредита. Для посетителей круглосуточно действует зона самообслуживания с персо-

нальным доступом – открыть дверь можно только электронным ключом. За ней находятся банкомат с тремя валютами и терминал по приему наличных. Формат финансового супермаркета отличается шаговая доступность, высокий уровень автоматизации, применение принципа самообслуживания и широкий выбор популярных решений для населения. Большинство задач можно решить с помощью терминалов и инфокиосков, а специалисты выполняют в первую очередь функцию консультанта [3].

Таким образом, конкуренция склоняет банки переходить на эффективные способы предоставления услуг, то есть стимулирует развитие и совершенствование всех элементов рынка.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь
2. Информационно–аналитический портал Инфобанк. Бай
3. Первый финансовый супермаркет открылся в Беларуси, <http://www.belta.by>

УДК 336.7

ИННОВАЦИИ, ВЫЗОВЫ И ШАНСЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В БАНКАХ УКРАИНЫ

**Чаплыга Владимир Вячеславович, старший преподаватель,
ГВУЗ “Университет банковского дела”, Львовский институт
Chaplyga Volodymyr, Senior Lecturer, University of Banking, Lviv Institute,
Ukraine, 4vovik@gmail.com**

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы, связанные с особенностями организации системы управления рисками в банках Украины в соответствии с новыми требованиями регулятора.

Ключевые слова: риск–менеджмент, организация системы, инновации, вызовы, шансы, банк.

Актуальность. Совершенствование системы управления рисками в банковском секторе экономики Украины и повышения его эффективности является одним из ведущих требований и направлений трансформации финансовой сферы в русле интеграции Украины со странами Евросоюза и в рамках соглашения с МВФ о Механизм расширенного финансирования (EFF). Так, в Меморандуме между Украиной и Международным валютным фондом об экономической и финансовой политике от 02.03.2017 г.. Украина взяла на себя ряд обязательств по выполнению задач по укреплению финансовой системы. В частности, продолжить усиливать надзор и регулирование банков; завершить определение ключевых мер, необходимых для выполнения Основных базельских принципов (ОБП) принимать меры для обеспечения эффективного корпоративного управления в банках; принять положение о минимальных организационные и функциональные условия

для эффективной системы управления рисками в банках; продолжить реализовывать стратегию в отношении государственных банков.

Выполняя свои обязательства и учитывая неэффективность действующих в большинстве банков систем управления рисками, необходимость повышения уровня безопасности банковской системы Правления Национального банка Украины в июне 2018 утвердило «Положение об организации системы управления рисками в банках Украины и банковских группах» [1]. Положение определяет основные цели и принципы управления рисками в банке и банковской группе и устанавливает минимальные требования по организации комплексной, адекватной и эффективной системы риск-менеджмента на всех уровнях управления. В данном Положении эффективная система риск-менеджмента рассматриваются как «составная бизнес-модели, обеспечивающей максимизацию доходности в рамках адекватно оцененной возможности банка принимать риск». То есть, реализуется комплексный подход к управлению эффективностью деятельности банка с учетом риска. Такая комплексная политика Национального банка способствует улучшению инвестиционного климата в Украине за счет повышения уровня безопасности и эффективности банковской системы.

Анализ последних исследований и публикаций. За годы после финансового кризиса 2008 проблемы риск-менеджмента в банках не теряют своей актуальности, а потому являются предметом научных исследований достаточно большого количества ученых и практиков в Украине и за рубежом, в частности, Т. Васильевой, А. Гайдаржийськои, Г. Димитриади, А. Епифанова, Р. Любуріч, Л. Матлагы, Т. Турсоу, Н. Швеца. Исследование научных трудов этих и других ученых дают основание утверждать, что динамические изменения в банковском секторе Украины требуют новых концептуальных подходов к формированию системы риск-менеджмента в банках.

Целью исследования является анализ инноваций, вызовов и шансов организации управления рисками в банках Украины и определение путей совершенствования системы риск-менеджмента согласно современным требованиям регулятора.

Изложение основного материала исследования. Основными инновациями организации системы управления рисками в банках и банковских группах согласно требованиям Национального банка Украины (НБУ) является разграничение полномочий между правлением и наблюдательным советом, четкое распределение функций между подразделениями, введение "трех линий защиты" (по терминологии Базель II): бизнес-структур и поддерживающих подразделений, риск-менеджмента и комплаенс и внутреннего аудита.

При этом:

- усиливается ответственность перед акционерами и клиентами совета банка, как высшего органа, не только наблюдает за деятельностью банка в целом, а и отвечает за стратегическое управление банком, что особенно важно для государственных банков;

- для повышения оперативности реализации мероприятий по защите интересов акционеров и клиентов совет может создавать и делегировать часть своих функций комитета по управлению рисками;
- изменяется роль правления банка, которое теперь должно помогать совету банка в выполнении задач по управлению рисками;
- в структуру управления рисками внедряется «главный офицер по рискам», который отвечает за такие виды рисков как – кредитный, операционный, процентный, ликвидности;
- вводится также должность главного комплаенс-офицера, который осуществляет контроль за соблюдением нормативно-правового соответствия и добровольных обязательств социальной ответственности банка, требований этики и предотвращения конфликта интересов, риска репутации.

Таким образом, банк усиливает собственный контроль в интересах акционеров и вкладчиков, становится более защищенным для них.

Надо отметить, что существенные изменения в организации системы управления рисками в банках и банковских группах порождают ряд вызовов для банковской системы Украины. Среди них:

- трансформация банковского надзора на основе риск-ориентированного подхода;
- трансформация системы управления с повышением ответственности Советов банков / Наблюдательных советов;
- трансформация корпоративной культуры с использованием целостной системы культуры управления рисками;
- реинжиниринг бизнес-процессов с целью повышения эффективности банка;
- внедрение новых информационно-коммуникационных технологий и систем поддержки трансформационных процессов;
- подбор необходимых специалистов по комплаенс- и риск-менеджменту, а также развитие соответствующего персонала;
- увеличение расходов на организацию системы управления рисками.

Отметим, что при введении принципа "трех линий защиты" ко всем видам рисков, а не только к операционному, трансформированный с основанного на правилах банковский надзор на надзор, основанный на принципах, и внешний аудит можно рассматривать как "четвертую линию защиты" в банковской системе (рис.).

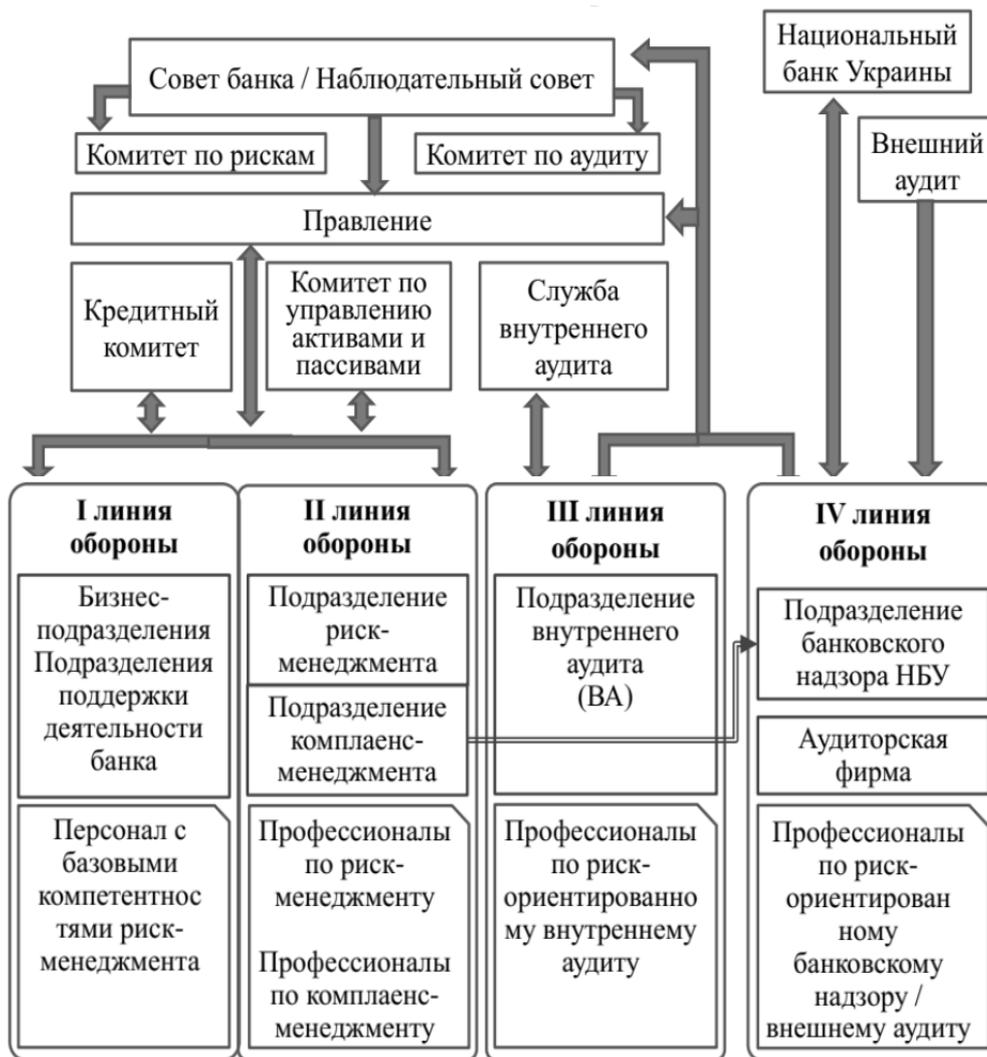


Рисунок – Модель "4 линии обороны" в банковской системе. Собственная разработка на основе [1].

В данной модели все сотрудники несут ответственность за управление рисками и среду управления в рамках своей роли в соответствующей "линии обороны".

К первой линии обороны относятся бизнес-подразделения и подразделения поддержки деятельности банка. Их менеджеры и владельцы рисков должны владеть основами риск-менеджмента, так как они принимают риски, несут за них ответственность и представляют отчеты о текущем управлении выявленными рисками.

Вклад первой "линии обороны" в эффективность функционирования банка заключается в предотвращении (на объектах зон ответственности) событий риска, минимизации потерь при их реализации, а также времени и расходов на нивелирование последствий и обеспечения при этом стабильности и не выхода за допустимые пределы рабочих параметров конкретных объектов.

Вторая линия защиты устанавливает политику и руководящие принципы управления конкретными видами риска, предоставляет первой линии обо-

роны (владельцам рисков) рекомендации по эффективному управлению рисками.

Вклад второй "линии обороны" в повышение эффективности функционирования банка, на наш взгляд, состоит: в проактивного управления риском, включая комплаенс–риск, с оптимальной пространственно–временной аллокацией по объектам и во времени необходимых на это расходов по критерию их общей минимизации; в адекватной оценке необходимого резерва капитала под риск; в оптимальном управлении необходимыми изменениями (при реализации событий риска) по критериям минимизации суммарных потерь; в обеспечении достаточности зарезервированного капитала; в обеспечении непрерывности и стабильности функционирования банка в текущих условиях, а также его живучести в чрезвычайных ситуациях. Особенностью этой "линии обороны" является наличие подразделения контроля за соблюдением норм (комплаенс). COMPLAENS–офицер

Заметим, что на практике часто затруднительно провести четкую границу между первой и второй "линиями обороны", так как совокупный риск может проявляться в виде цепочки связанных рисков в различных подразделениях банка. Поэтому на первом этапе внедрения системы некоторые банки используют промежуточный вариант без четкого разделения персонала первой и второй "линий обороны".

Внутренний аудит, как третья "линия обороны", осуществляет проверки и оценивает эффективности функционирования системы управления рисками в банке. Экономический эффект третьей "линии обороны" можно оценить размером экономии затрат и уменьшения потерь от выявленных нарушений первой и второй "линий обороны" в управлении рисками, в уменьшении затрат на внутренний аудит системы управления рисками в сравнении с расходами на другие виды аудита, а также относительно затрат на бизнес–процессы.

Банковский надзор, как четвертая "линия обороны" в банковской системе: определяет основные цели и принципы управления рисками; устанавливает минимальные требования по организации эффективной системы управления рисками и сроки их поэтапного выполнения банками до 2020 года. Этим задается общее направление развития риск–менеджмента в русле трансформационных процессов в банковской системе Украины. Каждый банк выбирает конкретные пути выполнения требований НБУ исходя из своей специфики бизнеса и объема активов, а банковский надзор в ходе инспекционных проверок оценивает правильность организации системы управления рисками и ее эффективность.

Такой подход должен стимулировать изменения в корпоративной культуре всех субъектов банковской системы в части риск–культуры, которая является ключевой для эффективной и устойчивой работы каждого банка и банковской системы в целом. Задача риск–культуры состоит в том, чтобы каждый сотрудник рискованной деятельности имел представление о двойственном характере риска (опасность потерь и шанс пользы), его факторах, приемах оценки и приемлемых значениях риска потерь, о риск–ориентированном управлении на основе адекватной риск–информации. Ис-

следования компании Делойт показали, что “все, кто так или иначе занимается создающей риск деятельностью, начинают воспринимать себя самих в роли риск–менеджеров, а качественная культура управления рисками, как правило, коррелирует с меньшей вероятностью потерь и высокой эффективностью” [2, с.2].

Для улучшения понимания и оценки риск–культуры компании, специалисты “Делойт“ разработали модель, состоящую из 16 показателей, охватывающих четыре области: компетентность; организация; отношения; мотивация. Каждый банк строит свою модель, учитывая особенности внутренней и внешней среды, а также динамику их изменения. Такая модель позволяет управлять необходимыми изменениями риск–культуры для повышения эффективности и достижения стратегических целей банка.

Заключение. Совершенствование управления рисками как важной составной корпоративного управления в банковской системе Украины направлены на повышение ее надежности и стабильности. Распространение модели “линий обороны” на управление всеми видами риска повышает общий уровень риск–культуры, обеспечивая максимизацию доходности в рамках адекватно оцененной возможности банка принимать риск.

Список использованных источников:

1. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах. Постанова Правління Національного банку України № 64 від 11 липня 2018 р. [Электронный ресурс]: официальный сайт ВРУ. – URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (15.09.2018).

2. Измерение и развитие культуры управления рисками. Делойт, 2017. [Электронный ресурс]: официальный сайт Deloitte. – URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/risk/russian/measuring-developing-culture-risk-management.pdf> (12.08.2018).

3. Алексей Филиппов: важный №64. Как в НБУ собрались защищать акционеров и клиентов банка [Электронный ресурс] URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/430009/aleksej-filippov-vazhnyj-64-kak-v-nbu-sobralis-zashhishhat-aktsionerov-i-klientov-banka> (30.08.2018).

УДК 336.61

**ОРГАНИЗАЦИОННО–ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ
ПОЧТОВО–БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА**

**Чернорук Светлана Васильевна, ст. преподаватель,
Лобан Тамара Николаевна, ст. преподаватель,
Полесский государственный университет,
Chernoruk Svetlana, senior lecturer, cher_sv@list.ru
Loban Tamara, senior lecturer, T.Loban@tut.by,
Polessky state University**

Аннотация. Почтово–банковский бизнес в различных странах ориентирован на внутренний рынок, сохраняя ценовую и территориальную доступ-

ность. Доминирование в осуществлении платежей, интенсивность почтово-банковских услуг и фактор доверия к ним населения определяют их значимость.

Ключевые слова: почтово-банковский бизнес, почта, почтово-банковские услуги, розничные финансовые услуги, почтовый банк.

Идентификация почтово-банковского бизнеса в различных странах специфична, поскольку использование банками почтовой инфраструктуры и оказание финансовых услуг почтой не является исчерпывающим критерием. Различия в классификационных признаках почтово-банковского бизнеса обусловлены интеграционными процессами и национальной спецификой. Масштабы почтово-банковской деятельности за рубежом актуализируют организационно-экономический аспект почтово-банковского бизнеса в Республике Беларусь.

Почтово-банковским является бизнес банковского профиля, обладающий признаками системности, который обуславливает форму функциональной интеграции банка и почты, при которой реализация стандартных банковских услуг осуществляется почтой на компенсационной основе.

Зарубежный опыт почтово-банковского бизнеса свидетельствует о том, что такие организации во многом формируют национальные рынки розничных финансовых услуг. Аккумуляция крупных финансовых ресурсов и доминирование в области осуществления внутренних платежей населения, особенно в сельской местности, определяют их высокую экономическую и социальную значимость. Отделения РУП «Белпочта» составляет около 4 тысяч и обслуживают более 20 тысяч населенных пунктов страны. Поэтому в Беларуси следует более активно развивать почтово-банковский бизнес.

В Республике Беларусь, в отличие от европейских стран, где почтово-банковский бизнес существует давно, данное направление развивается. Формируются предпосылки для интенсивного развития этого направления деятельности: рассматривается возможность пересмотра ряда нормативных документов, регулирующих почтово-банковский бизнес; растет спрос на банковские услуги в целом по стране; ряд банков разрабатывает совместные проекты; началась реформа почтовой отрасли.

Повышение качества обслуживания, развитие технологий, расширение продуктовой линейки, рост спроса населения на финансовые услуги вынуждают банки и отделения связи идти в ногу со временем. Банки с целью максимально охватить потенциальных клиентов сотрудничают с различными торговыми сетями, крупными государственными и частными предприятиями, к которым относится и РУП «Белпочта».

Современная почта имеет много общего с банком. Внедряются информационные технологии во взаимоотношении с клиентом и в процессы управленческого и аналитического учета организацией. Имея широкую сеть отделений, РУП «Белпочта» предлагает клиентам различные финансовые услуги даже в самых отдаленных сельских населенных пунктах. На иной уровень поднимаются услуги гибридной почты, развивается электронная марка, которая востребована юридическими лицами. Активно оказываются

важные социальные финансовые услуги выплаты пенсий и пособий, которые получатели могут получить в любом отделении связи республики независимо от места проживания. У клиентов РУП "Белпочта" есть возможность получить такие финансовые услуги, как, снятие наличных денежных средств с банковской платежной карточки, пополнение счета, оплата услуг, отправка денежного перевода, оформление пакета документов для выдачи кредита некоторыми банками. Активно развиваются дистанционные услуги, в отделениях почтовой связи работает около 1000 платежно-справочных терминалов, посредством которых можно провести любой платеж, оформить подписку на газеты и журналы. Клиент с минимально затраченным временем осуществляет платежи, снижаются нагрузки на оператора, сокращаются очереди в отделениях связи. Во многих почтовых отделениях введена система "электронная очередь".

В Беларуси с сентября 2018 г. заработали почтоматы. По одному терминалу самообслуживания в каждом областном центре, 11 установлены в Минске. а также в Орше, Лиде, Борисове и Бобруйске. Сеть почтоматов в будущем могут расширить с учетом развития интернет-торговли [1].

С июля 2018 года работает обновленная версия интернет-портала и мобильное приложение, с помощью которого можно заказывать и получать почтовые услуги, следить за почтовыми отправлениями и совершать все платежи в ЕРИП [1].

РУП "Белпочта" является информационным посредником в оказании государственных электронных услуг (например, на почте можно получить кадастровые справки). Много делается для того, чтобы люди могли активнее пользоваться электронной цифровой подписью. Предоставляется широкий спектр услуг, как электронных, так и физических. от оплаты штрафа до получения документов государственных органов, имеющих юридическую силу.

Для развития почтово-банковского бизнеса в Республике Беларусь целесообразно создание нового банка. Почтово-сберегательный банк (англ. Postal Savings Bank) – универсальный банк, осуществляющий прием сбережений населения, другие банковские операции через сеть почтовых отделений, организационно объединенных с почтовой системой страны и предоставляющих комплекс почтово-банковских услуг для физических лиц и субъектов хозяйствования различных форм собственности.

В мире существует множество примеров успешного сотрудничества почты и банков. Почтово-банковский бизнес представлен практически на всей территории Европы и в ряде стран Азии. Национальные почтовые банки различаются по технологиям, спектру предоставляемых услуг, принципам взаимодействия с почтой. В одних странах почта самостоятельно оказывает финансовые услуги и сотрудничает с банками, выступая в роли их агента и оказывая услуги банков за определенный процент. К таким странам можно отнести Италию, Швейцарию и др. В других странах почтово-банковские услуги предоставляются и контролируются не почтой, а специально созданным почтовым банком. Система почтовых банков характерна

для таких стран, как Германия, Англия, Нидерланды, Скандинавские страны и др.

Один из примеров почтово – банковского бизнеса – немецкий Postbank, созданный в 1989 году немецкой почтовой службой Deutsche Bundespost для оказания финансовых услуг населению. По состоянию на 01.01.2017 г. Postbank обслуживал более 14,5 млн. розничных и свыше 30 тыс. корпоративных клиентов, имел совокупные активы в сумме свыше 199,0 млрд. евро, штат сотрудников 19,0 тыс. человек, использовал собственную сеть отделений (более 850), почтовую сеть (более 9 тыс. почтовых отделений), сеть банкоматов (более 2 тыс.), дистанционные каналы продаж (более 3 млн. клиентов) [2].

Голландский ING Post Bank действует более ста лет и входит в состав транснациональной финансовой группы ING. В настоящее время ING Post Bank осуществляет свыше 50% всех внутренних платежей в стране, его клиентская база превышает 7 млн. человек. Через почтовую сеть ING Post Bank реализует полноценный спектр услуг, включая ипотечное кредитование, обслуживание карточных ”программ лояльности“, пенсионные, консалтинговые и др. Центральным звеном технологии ING Post Bank является платежная ”жиро–система“, интегрирующая банковские и почтовые счета. Аналогичная концепция почтово–банковского бизнеса реализована в Канаде и Бразилии [3].

Французский финансовый оператор La Post органично связан с почтовой системой страны, выступая, ее финансовой службой. В 2018г. La Post обслуживает свыше 9 млн. частных клиентов, входит в число лидеров по комплексности финансового обслуживания и сети продаж.

Израильский почтовый банк ”Хадоар“ представлен в каждом почтовом отделении страны. Нетрадиционным альтернативным каналом продаж выступает широкая сеть так называемых «почтовых ящиков самообслуживания», в которые клиенты помещают чековые распоряжения на основные операции. При оказании ряда стандартных услуг комиссионные не взимаются. Целевыми сегментами банка являются представители малого бизнеса, а также молодежь и пенсионеры (около 250 тыс. клиентов).

Таким образом, масштабы почтово–банковской деятельности за рубежом свидетельствуют о том, что почтовые банки имеют экономическую и социальную значимость, активно формируют национальные рынки розничных финансовых услуг, аккумулируют крупные ресурсы, доминируя в области платежей населения.

В мировой практике существует три основных модели почтово–банковской деятельности. Это специализированный почтовый банк (английская модель), финансовая служба почтового ведомства, выполняющая банковские функции (французская модель); некий симбиоз банка и почты, когда последняя передает собираемые ресурсы в управление банку (немецкая модель). Для каждого государства выбор модели определяется технологичностью и масштабами почтовой сети.

В Беларуси имеются все необходимые предпосылки для интеграции банковских и почтовых услуг путем создания Почтового банка на базе РУП

”Белпочта“, широкого развития почтово–банковских отделений. Среди них: разветвленная сеть почтовых учреждений, охватывающая все населенные пункты страны; незначительное присутствие банков в сельской местности; взаимная заинтересованность почты и инвесторов в развитии почтово–банковских услуг, связанных с увеличением доходов и расширением клиентской базы; формирующаяся нормативная база, которая упростит образование почтово–банковских организаций [4].

Нецелесообразно стремиться к полнофункциональному банковскому обслуживанию на почте. Слишком велика разница в возможностях и нуждах клиентов традиционного и почтового банка. Почтово–банковская интеграция может принести выгоды банкам и почте, нуждающейся в средствах для проведения модернизации.

Для эффективного развития почтово–банковского бизнеса необходимы поиски альтернативных методов получения доходов, в составе которых можно назвать предоставление различных финансовых услуг; формирование виртуального почтового банка, который информационно объединит все почтовые отделения и позволит расширить спектр банковских операций через почтовую систему для различных категорий населения, увеличив рентабельность почтовых организаций.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт РУП “Белпочта” [Электронный ресурс] / Минск, 2008. – Режим доступа: <http://belpost.by/> – Дата доступа: 28.09.2018.
2. Почтовый банк Германии [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pikabu.ru/story/pochta_germanii_4760304 – Дата доступа: 28.09.2018.
3. Почтовый банк Голландии [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/ING_Post_Bank – Дата доступа: 28.09.2018.
4. Чернорук С.В., Лобан Т.Н., Развитие почтово–банковского бизнеса в Республике Беларусь на основе зарубежного опыта Интеграция Украины в европейский и мировой финансовый простор./ сб. сборник статей 11 мкждунар. Науч.–практ.ич. конф. 18 мая 2018. в/ отв. ред. д–р эк. наук О Другов, д–р П. Була; Львовский институт ДВНЗ «Университет банковского дела»; – Львов, 2018.– вып. 7, 169 С., 220 с. с.137–139.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ: СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

УДК 330.3(574)

АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ИСТОЧНИКОВ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Амиркулова Марал Битимовна, ст. преподаватель,
Амиркулов Темирлан Талгатович, магистрант,
Карагандинский государственный университет им.Е.А. Букетова
Amirkulova Maral, Master of Economic Sciences, Senior Teacher,
maral_1970@mail.ru,
Amirkulov Temirlan, master student, amirtemir_96@mail.ru,
Karaganda State University named after E.A. Buketov

Аннотация. Статья основана на данных организации и содержит характеристику организации, анализ ее основных экономических показателей. А также анализ показателей рентабельности и прибыли, оценку ликвидности баланса, оценку имущественного положения.

Ключевые слова: аналитик, устойчивость, анализ, оценка, диагностика, баланс, износ.

Вопросы анализа финансового состояния организации, ее финансовой устойчивости всегда являются актуальными не только в условиях казахстанских рыночных реалиях, но и в системе мирового хозяйствования.

Финансовый анализ представляет возможность получения ответа на вопрос: в какой мере эффективно организация управляла финансовыми ресурсами в течение исследуемого периода. Непрерывающийся мониторинг состояния финансовых ресурсов продиктовано жесткими требованиями рынка и конкуренции. Указанный мониторинг применяется и для контроля уровня финансовой устойчивости, так как низкая финансовая устойчивость может стать причиной неплатежеспособности организации и отсутствия у ее средств для развития производства, высокий же уровень является препятствием для дальнейшего развития, отягощая расходов организации лишними запасами и резервами.

Комплекс аналитических процедур, используемых для диагностики финансовой устойчивости организации, в ретроспекции с применением инструментария имеющихся методов и приемов экономического анализа представляют собой анализ финансовой устойчивости организации [3].

Не только на сегодняшний день, анализ финансовой устойчивости организации представляет весомую роль в информационном обеспечении ретроспективного анализа деятельности не только самой организации, но и ее непосредственных контрагентов, а также в информационном подкреплении принятых управленческих решений.

Перед проведением анализа финансовой устойчивости целесообразно определить задачи анализа и четко их сформулировать. Анализ финансовой устойчивости организации предполагает выполнение следующих задач:

- общая проверка финансового состояния;
- обнаружение критических точек финансового состояния организации и исследование причин их возникновения;
- поиск путей стабилизации и улучшения финансового состояния;
- определение рекомендаций для улучшения финансового состояния [3].

Анализ финансового состояния целесообразно начать с исследования состава и структуры имущества организации на основании актива баланса, применяя методы вертикального и горизонтального анализа с 2015 по 2017 г. Данные баланса используются для общей оценки изменения имущества организации и исследования изменений его структуры.

Анализ изменения состава и структуры имущества используется для нахождения уровня финансовой устойчивости и определяет абсолютный и относительный прирост или уменьшение всего имущества организации и различных его видов. Прирост или уменьшение актива подтверждает расширение или сужение деятельности организации.

При проведении анализа состава и структуры имущества, финансовый аналитик, как правило, сталкивается с некоторыми проблемами:

- особенность составления бухгалтерского баланса, усложняющая проведение анализа, а именно, разделение имущества по форме (активы) и по содержанию (пассивы), результатом чего является потеря связи между отдельными статьями актива и пассива. На основании баланса трудно определить на какие именно активы потрачен собственный капитал, а на какие – заемный;

- теория экономики подразумевает под капиталом организации суммированную стоимость активов за вычетом обязательств. С бухгалтерской точки зрения, так определяются чистые активы или собственный капитал организации. Следовательно, при анализе мы сталкиваемся с разными точками зрения на капитал [4].

Для анализа состава и структуры источников формирования имущества организации построим расчетно–аналитическую таблицу 1.

Таким образом, видно, что валюта баланса имела направление на увеличение в 2016 году, на уменьшение в 2017 году. В 2016 году произошло увеличение на 7297 тыс. тг., тогда как в 2017 году снизилась на 10171 тыс. тг., что свидетельствует об уменьшении финансово–хозяйственной деятельности организации за последний отчетный период.

Внеоборотные активы преобладают в активе баланса, имея тенденцию к увеличению в 2016 году на 7862 тыс. тг., и тенденцию к снижению в 2017 году на 3154 тыс. тг. Следовательно, внеоборотные активы составляют в 2015 году 94,26% от валюты баланса, в 2016 году 94,3% 94,59% от валюты баланса, % от валюты баланса в 2017 году, что свидетельствует об износе активов, приемлемое для организаций работающих длительное время.

Таблица 1 – Состав и структура имущества организации

Статьи баланса	2015 г	2016 г	2017 г	Измене- ние 2015 – 2016	Изме- нение 2016 – 2017
1. Внеоборотные активы, тыс. тг.	2143363	2151225	2148071	7862	-3154
Основные средства, тыс. тг.	2145683	2151046	2147891	5363	-3155
Долгосрочные финансовые вложения, тыс. тг.	180	180	180	–	–
2. Оборотные активы, тыс. тг.	127984	129919	122903	1935	-7016
Запасы, тыс. тг.	86487	89221	79357	2734	-9864
Дебиторская задолженность, тыс. тг.	41407	40401	41833	-1006	1432
В том числе просроченная	–	–	–	–	–
Краткосрочные финансовые вложения, тыс. тг.	–	–	–	–	–
Денежные средства, тыс. тг.	91	423	1713	332	1290
Прочие оборотные активы, тыс. тг.	–	–	–	–	–
БАЛАНС	2273847	2281144	2270973		

Основные средства организации в рассматриваемый период увеличились в 2016 году на 5363 тыс. тг., тогда как в 2017 году снизились на 3155 тыс. тг. и составили 2147891 тыс. тг. Присутствие факта роста удельного веса основных средств свидетельствует об увеличении производственного потенциала организации.

Долгосрочные финансовые вложения в течении исследуемого периода не подвергались изменению.

Структура оборотных средств за исследуемый период также подверглась изменениям. Доля запасов в 2015 году равнялась значению в 86487 тыс. тг., в 2016 года она увеличилась на 2734 тыс. тг. и составила 89221 тыс. тг., в 2017 году произошло снижение данной статьи на 9864 тыс. тг. и составила 79357 тыс. тг. В 2016 году организация, в целях защиты денежных активов от обесценения, принялась увеличивать запасы под воздействием кризисных проявлений экономики, так как запасы являются резервом, увеличивающим финансовую надежность организации при условии возможности маневрировать этими запасами. Однако, в 2017 году организация сменила направление политики в сторону уменьшения запасов в силу того, что существование подвижных запасов характеризует рост активности организации.

Дебиторская задолженность организации также имела тенденции и к уменьшению в 2016 году на 1006 тыс. тг., и к увеличению в 2017 году на 1432 тыс. тг. Данные изменения связаны с наличием большого количества контрагентов, не всегда вовремя погашающими свои обязательства.

Значительное увеличение показателя статьи «Денежные средства» предстает положительной тенденцией в развитии предприятия, однако неоправданное увеличение денежных средств, в случае вывода их из оборота, имеет

отрицательное влияние на финансовое состояние организации. Рост в 2015 году составил 332 тыс. тг., в 2017 году – 1290 тыс. тг.

Далее следует рассмотреть состав и структуру источников формирования организации, так как наличие и уровень заемных средств организации может негативно сказываться на финансовой устойчивости организации. Заемные средства предполагают увеличение объемов производства, освоение новых видов деятельности, выход на новые сегменты рынка, что не может не способствовать расширению производства и продажи и, соответственно, увеличению прибыли. Таким образом, организации целесообразно знать оптимальный объем заемных средств.

Для решения этого вопроса проанализируем состав и структуру источников формирования имущества организации (таблица 2).

Таблица 2 – Состав и структуру источников формирования имущества организации

Статьи баланса	2015 г	2016 г	2017 г	Изменение 2015–2016	Изменение 2016–2017
Капитал и резервы	2241737	2242391	2244787	654	2396
Уставный капитал	11845	11845	11872	–	27
Добавочный капитал	–	–	–	–	–
Резервный капитал	343	4804	4804	4461	–
Нераспределенная прибыль	–	–	2381	–	2381
Долгосрочные пассивы	1075	17304	8927	16229	–8377
Краткосрочные пассивы	31035	21449	17259	–9586	–4190
Заемные средства	–	16250	8750	–	–7500
Кредиторская задолженность	30782	21196	17006	–9586	–4190
В том числе просроченная	–	–	–	–	–
Прочие обязательства	–	–	–	–	–
БАЛАНС	2273847	2281144	2270973		

Раздел «Капитал и резервы» преобладает в балансе организации, так, доля собственных средств в 2015 году равнялась 2241737 тыс. тг., в 2016 году произошло увеличение на 654 тыс. тг., а в 2017 году на 2396 тыс. тг. Такое увеличение положительно характеризует финансовое состояние организации. Заемные средства организации не привлекались в 2015 году, тогда как в 2016 году произошло их увеличение на 16250 тыс. тг. и снижение в 2017 до уровня 8750 тыс. тг.

Значительно снизилась доля кредиторской задолженности, в 2016 году на 9586 тыс. тг. и составила 21196 тыс. тг., в 2017 году на 4190 тыс. тг. и равняется 17006 тыс. тг. Данное изменение с положительной точки зрения характеризует организацию, снижение уровня кредитов предполагает экономию на процентах.

Таким образом, на данном этапе исследования были определены источники увеличения и уменьшения активов организации, обнаружены статьи активов, по которым произошли изменения.

В целом, на основании проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что организация находится в положительном финансовом состоянии, но для конечных выводов требуется произвести расчет ряда коэффициентов финансовой устойчивости.

Список использованных источников:

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Лекционный конспект по дисциплине «Экономика и бухгалтерский учет». – Красногорск, 2011.
2. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. – М.: КноРус, 2013. – 306 с.
3. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. – М.: Инфра-М, 2014. 216 с.
4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.:ИНФРА-М, 2013. –215с

УДК 330.3

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Атабаева Асия Кайрошовна, ст. преподаватель,

Карагандинский государственный университет имени Е.А.Букетова

Atabayeva Assiya, Ye.A. Buketov Karaganda State University,
atabaeva@list.ru

Аннотация. Анализ деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей деятельности. В условиях рыночной экономики предприятиям необходимо стремиться к динамичному развитию, что невозможно без управления деловой активностью, целью которого является повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: деловая активность предприятия, анализ деловой активности, оборачиваемость капитала, эффективность использования ресурсов, коэффициенты оборачиваемости активов предприятия.

В настоящее время повышение уровня конкурентоспособности хозяйствующих субъектов является жизненно важной задачей, поэтому руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых инструментов управления и повышения конкурентоспособности. Усиление рыночной конкуренции подталкивает организации к поиску новых форм и методов соперничества.

Деловая активность предприятия и ее уровень, с одной стороны, оказывают непосредственное влияние на уровень и динамику всех основных показателей финансово-экономической деятельности предприятия, с другой стороны, они выражаются в динамике этих показателей.

В процессе экономического анализа деловая активность может измеряться как качественными, так и количественными критериями. При этом коли-

чественными критериями деловой активности выступают и абсолютные, и относительные показатели результатов хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому критериями деловой активности являются, с одной стороны, выручка и прибыль, с другой стороны, скорость и время оборота активов предприятия [1, с.57].

Так как деловая активность выражается в эффективности использования ресурсов, ее уровень проявляется, прежде всего, в коэффициентах оборачиваемости активов предприятия.

Основной информационной базой для анализа деловой активности предприятия выступают данные управленческого и бухгалтерского учета предприятия от качества которых зависит его корректность и точность, что, в свою очередь, определяет эффективность управленческих решений, принимаемых руководством предприятия по результатам анализа деловой активности.

Для целей оценки управления деятельностью предприятия наука и практика выработали специальные инструменты, называемые экономическими показателями. Экономические показатели это микромоделю экономических явлений. Отражая динамику и противоречия происходящих процессов, они подвержены изменениям и колебаниям и могут приближаться или отдаляться от своего главного предназначения измерения и оценки сущности экономического явления. Поэтому аналитик должен знать для каждого экономического показателя: идет ли речь об эффективности деятельности или деловой активности предприятия.

В настоящее время наиболее полное и последовательное исследование экономической эффективности хозяйственной деятельности (раскрытие предмета анализа) дается в теории комплексного экономического анализа. Анализу эффективности посвящены все разделы текущего, перспективного и оперативного анализа. Оценивается достигнутая эффективность хозяйственной деятельности, выявляются факторы ее изменения, неиспользованные возможности и резервы повышения.

Эффективность хозяйственной деятельности измеряется одним из двух способов, отражающих результативность работы предприятия относительно либо величины авансированных ресурсов, либо величины их потребления (затрат) в процессе производства. Эти показатели характеризуют степень деловой активности предприятия [2, с.146]

На уровне предприятия деловая активность чаще всего рассматривается как результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства. Финансовое благополучие любого предприятия напрямую зависит от того, как быстро вложенные деньги будут приносить чистую прибыль. Показатели деловой активности очень важны для предприятия. Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота. Во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина издержек производства (обращения): чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится издержек. В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой

ускорение оборота и на других стадиях. Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Показатели, характеризующие деловую активность:

- 1) Коэффициент общей оборачиваемости капитала.
- 2) Коэффициент оборачиваемости мобильных средств.
- 3) Длительность оборачиваемости материальных оборотных средств.
- 4) Коэффициент оборачиваемости готовой продукции.
- 5) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.
- 6) Средний срок оборота дебиторской задолженности.
- 7) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.
- 8) Средний срок оборота кредиторской задолженности.
- 9) Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов.
- 10) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Неудовлетворительные результаты анализа деловой активности предприятия требуют принятия управленческих решений и применении определенных действий для ее повышения. Основные направления повышения деловой активности предприятия:

- ускорение оборачиваемости капитала предприятия;
- экономия оборотных средств;
- обоснованный выбор стратегии реализации резервов экономии материальных ресурсов [3, с.240].

Важную роль в повышении деловой активности предприятия играет ускорение оборачиваемости капитала предприятия, так как чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше предприятие получит и реализует продукции (работ, услуг) при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств зависит от времени нахождения их на различных стадиях производственно–сбытового цикла, сокращая его длительности и следовательно, ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей повышения деловой активности предприятия в современных условиях и достигается различными путями [4, с.115].

Основные пути ускорения оборачиваемости капитала:

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейшей механизации и автоматизации производственных процессов, повышения уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.);
- улучшение организации материально–технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;
- ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;
- сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;

– повышения уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение процесса продвижения товаров от производителя к потребителю (включая изучение рынка, совершенствование товара и форм его продвижения к потребителю, формирование правильной политики, организацию эффективной рекламы и т. п.).

Если говорить об улучшении использования оборотных средств, нельзя не сказать и об экономическом значении экономии оборотных средств, которая выражается в следующем:

– снижение удельных расходов сырья, материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды. Оно, прежде всего, дает возможность из данного количества материальных ресурсов выработать больше готовой продукции (работ, услуг) и выступает как одна из серьезных предпосылок увеличения масштабов производства;

– стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов;

– экономия в потреблении материальных ресурсов способствует улучшению использования производственных мощностей и повышению общественной производительности труда;

– экономия материальных ресурсов в огромной мере способствует снижению себестоимости продукции (работ, услуг);

– существенно влияя на снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов оказывает положительное воздействие на финансовое состояние предприятия.

Таким образом, деловая активность предприятия характеризуется совокупностью абсолютных и относительных показателей. Деловая активность включает в себя характеристику основных преимуществ организации, эффективность функционирования, способность к развитию как организации в целом, так и отдельных ее сегментов, а также уровень развития всех видов деятельности.

Список использованных источников:

1. Абрютин М.С., Грачев А.Д. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2016. – 265 с.

2. Богдановская Л. А., Виногоров Г.Г., Мигун О.Ф. и др. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник; Под общ. ред. В. И. Стражева.–2–е изд., стереотип.– Мн.: Высш.шк., 2015. – 527 с.

3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА–М, 2012. – 432 с.

4. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 416 с.

УДК 657.1.011.56

АВТОМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

**Бучик Татьяна Александровна, к.э.н., доцент,
Полесский государственный университет**

Tatsiana Buchik, PhD, Polessky State University, Buchik14@mail.ru

Аннотация. В статье обозначена необходимость формирования информационной базы управления запасами, описана возможность формирования такой базы, используя возможности программы 1С : Предприятие

Ключевые слова: управление запасами, 1С : Предприятие , типовая конфигурация программы, внешняя обработка, вычисляемое поле, неиспользуемые запасы

В современных условиях, характеризующихся ограниченностью производственных ресурсов и высокими темпами развития научно–технического прогресса, большое значение приобретает более рациональное использование всех имеющихся у организаций ресурсов. Именно в сфере совершенствования управления ресурсами организации заложены резервы роста экономической эффективности ее деятельности, повышения качества выпускаемой продукции и снижения ее себестоимости.

В силу того, что основную часть себестоимости продукции промышленных предприятий занимают материальные затраты, управление данными видами ресурсов вызывает наибольший интерес. Актуальность проблемы эффективного управления запасами и оптимизации их размера на предприятии обусловлена влиянием их величины на уровень платежеспособности организации, ее финансовой устойчивости.

В мировой практике существуют различные методы управления запасами. В качестве инструментов управления запасами создавались такие системы как система JIT (Точно вовремя) или MRP (Планирование потребности в материалах), а также развившиеся на ее основе MRP–II (Планирование производственных ресурсов) и ERP (Планирование ресурсов предприятия). В настоящее время данные системы управления рассматриваются как комплексные системы управления предприятием и его основными бизнес–процессами, такими как закупка материалов, производство, реализация готовой продукции и пр. [1, с. 31].

Широкое распространение при управлении запасами получила также модель Р. Уилсона ”Модель экономически обоснованного заказа“ (EOQ–model), основанная на минимизации совокупных затрат по закупке и хранению запасов [2].

Независимо от выбранной методики управления запасами, для обеспечения возможности их применения в практике отечественных предприятий требуется создать необходимую информационную базу, позволяющую получить информацию о потребности в отдельных видах материальных ресурсов на конкретные промежутки времени (месяц, квартал, год).

Такая информация может выступать основой для определения норм и нормативов величины отдельных элементов запасов на предприятии, может использоваться при определении оптимального размера запаса в рамках применения модели Уилсона, а также применяться в экономическом анализе при определении обеспеченности организации материалами и определении ритмичности поставок сырья и материалов.

Вся информация о деятельности организации, в том числе и о состоянии ее запасов, формируется в системе бухгалтерского учета, в которой содержатся данные об объеме выпуска продукции на определенный период времени, потребности в различных видах сырья, необходимых для выпуска отдельных видов продукции и т.д.

Для обеспечения качественной информационной базы процесса управления запасами необходимо выделить данную информацию из системы бухгалтерского учета для последующей обработки. При этом важное значение имеет автоматизация процесса поиска и обработки информации. Это обусловлено тем, что принятие качественных управленческих решений в сфере управления запасами зависит, в первую очередь, от оперативности и полноты полученной информации об их величине и общей потребности, что возможно только в условиях автоматизированных систем данных.

Наиболее распространенной автоматизированной системой бухгалтерского учета на белорусских предприятиях является 1С : Предприятие. В тоже время, типовая конфигурация 1С : Предприятие не позволяет получить полную информацию об общей потребности в материальных ресурсах на каждый конкретный момент времени [3].

Для обобщения информации, необходимой для управления запасами, целесообразно создать на базе данного программного продукта внешнюю обработку, которая предназначена для расчета потребности материалов на выпуск продукции. При этом, целесообразно определять величину такой потребности как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

Исходными данными для создания данной обработки являются документы, которые ведутся в типовой конфигурации 1С: Предприятие: план производства; спецификации сырья и материалов; спецификации готовой продукции; реализация товаров и услуг; поставщики. При этом, информация из различных наборов данных обрабатывается и обобщается для получения необходимых данных.

Так, для получения информации о потребности в материальных ресурсах в натуральном выражении необходимо норму расхода отдельных видов материалов на изготовление определенного вида готовой продукции умножить на объем производства данного вида продукции. Исходная информация для данного расчета представлена в различных наборах данных : спецификации готовой продукции и план производства. Возможность их использования в одной обработке связана с использованием вычисляемых полей, которые позволяют выполнять различные операции с наборами данных.

При формировании информации о потребности в материальных ресурсах в стоимостном выражении, необходимо также определить среднюю стои-

мость приобретения единицы материалов с учетом стоимости данного вида материалов у каждого поставщика, с которым работает предприятие, и доли каждого поставщика в общем объеме поставок.

В настройках компоновки данных вычисляемое поле будет фигурировать под именем, указанным в пути к данным этого поля. Пользователь сможет работать с вычисляемым полем точно так же, как и с полем набора данных. При этом, при формировании выражения вычисляемого поля указывается формула расчета итогового показателя. Для того чтобы по вычисляемому полю можно было рассчитывать итоги, необходимо добавить данное поле в список ресурсов. В конструкторе схемы компоновки это делается на вкладке Ресурсы.

После настройки конфигурации внешней обработки у пользователя будет возможность создавать отчет, обобщающий информацию о потребности в материальных ресурсах. При этом, пользователь сам сможет определять временной период, за который должен формироваться указанный отчет.

В целом, создание описанной внешней обработки на базе 1С: Предприятие позволит получить информацию о потребности в материальных ресурсах предприятия на каждый конкретный отрезок времени и создаст основу для эффективного управления материалами.

Важнейшим аспектом управления запасами является своевременное выявление таких их элементов, которые в течение длительного времени не используются в организации, при этом находясь на ее балансе. Наличие таких элементов запасов может быть связано с изменением технологии производства отдельных видов готовой продукции, изменением ассортимента выпускаемой продукции и т.д.

В результате, на складах организации могут оставаться достаточно значительные объемы низколиквидных сырья и материалов, которые не используются в предпринимательской деятельности, но организация продолжает нести расходы по их хранению и финансированию данного запаса. С течением времени, стоимость данных элементов запасов снижается, что также приводит к потерям организации от их длительного хранения. Кроме того, наличие неликвидных элементов запасов приводит к замедлению оборачиваемости запасов и капитала организации в целом и, как следствие, снижению эффективности ее деятельности.

С целью повышения качества информационной базы управления запасами, повышения эффективности принимаемых управленческих решений необходимо разработать механизм повышения оперативности выявления и устранения неликвидных элементов запасов, не используемых в предпринимательской деятельности в течение определенного периода времени.

Для этого целесообразно установить систему критериев, необходимых для выявления и устранения таких запасов. В качестве таких критериев рекомендуется использовать следующие:

- установление временных интервалов, в течение которых отсутствуют движение и использование ТМЦ (например, от года и более);
- отсутствие потребления их в настоящее время и в ближайшем будущем;

- при наличии возможности потребления в ближайшее время — сравнение затрат на управление запасами и затрат на их пополнение;
- вывод запасов ТМЦ из производственного и технологического маршрутов.

Данные критерии целесообразно установить в качестве основы при создании новой формы отчета по материалам на базе 1С:Предприятие. Вся информация, необходимая для формирования данного отчета уже содержится в системе 1С:Предприятие. Для ее вывода в новой форме отчета необходимо просто добавить новые столбцы в информацию о запасах (например, с датой образования запаса), а также установить ограничения по отдельным заданным критериям.

В процессе формирования такого отчета все элементы запасов, которые в соответствии с установленными критериями являются неиспользуемыми, будут выделены другим цветом, что позволит обеспечить своевременное их выявление и снизить затраты, связанные с их хранением и финансированием.

Данная форма отчета позволяет сделать выборку складов, на которых будут определяться элементы неиспользуемых запасов, а также формировать информацию об их величине в целом по предприятию. На основе такой информации менеджеры предприятия смогут принимать решения о возможной реализации неиспользуемых материалов, передаче их в другое структурное подразделение, переработке или утилизации. При этом, у организации высвободятся финансовые ресурсы, связанные в неиспользуемых материалах, ускорится оборачиваемость капитала, что может стать основой повышения эффективности ее деятельности. Использование предложенной обработки позволит ускорить реакцию на факт возникновения таких запасов, снизить величину производственных запасов за счет неликвидной ее составляющей путем перераспределения их внутри предприятия либо нахождения им ”внешнего“ применения.

Таким образом, построение качественной информационной базы для управления запасами может основываться на автоматизированной системе бухгалтерского учета 1 С : Предприятие. В данной системе содержится вся необходимая информация для принятия эффективных управленческих решений, причем она своевременно пополняется и обновляется.

Список использованных источников:

1. Бучик, Т.А. Формирование и функционирование оборотного капитала в системе обеспечения финансовой устойчивости предприятия / Т.А. Бучик ; М–во образования РБ, Гом. гос. ун–т им. Ф. Скорины. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. – 196 с.
2. Клуб логистов. Управление запасами. Модель оптимального размера заказа (модель Уилсона) [Электронный ресурс] / Клуб логистов – 2018. – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/model-optimalnogo-zakaza>. – Дата доступа: 25.09.2018.
3. Программы 1С. Обучение языку программирования 1С 8.3 с нуля [Электронный ресурс] / Программы 1С – 2018. – Режим доступа: <http://programmist1s.ru/programmirovanie-1s-s-nulya/>. – Дата доступа: 25.09.2018.

BASIC TOOLS OF FINANCIAL ANALYSIS IN UKRAINE
Vagner Iryna, PhD, Higher State Education Institution «Banking
University» Lviv Institute Banking University, vim280707@meta.ua

Summary. Financial analysis is the examination of financial information to reach business decisions. This analysis typically results in the reallocation of resources to or from a business or a specific internal operation. The key source of information for financial analysis is the financial statements of a business. The financial analyst uses these documents to derive ratios, create trend lines, and conduct comparisons against similar information for comparable firms.

Keywords: financial analysis, revenues, profits, operational efficiency, capital efficiency, liquidity and solvency, balance sheet, income statement, cash flow statement.

Financial analysis is an aspect of the overall business finance function that involves examining historical data to gain information about the current and future financial health of a company. Financial analysis can be applied in a wide variety of situations to give business managers the information they need to make critical decisions. The ability to understand financial data is essential for any business manager. Finance is the language of business. Business goals and objectives are set in financial terms and their outcomes are measured in financial terms. Among the skills required to understand and manage a business is fluency in the language of finance—the ability to read and understand financial data as well as present information in the form of financial reports.

The finance function in business involves evaluating economic trends, setting financial policy, and creating long-range plans for business activities. It also involves applying a system of internal controls for the handling of cash, the recognition of sales, the disbursement of expenses, the valuation of inventory, and the approval of capital expenditures. In addition, the finance function reports on these internal control systems through the preparation of financial statements, such as income statements, balance sheets, and cash flow statements.

Finally, finance involves analyzing the data contained in financial statements in order to provide valuable information for management decisions. In this way, financial analysis is only one part of the overall function of finance, but it is a very important one. A company's accounts and statements contain a great deal of information. Discovering the full meaning contained in the statements is at the heart of financial analysis. Understanding how accounts relate to one another is part of financial analysis. Another part of financial analysis involves using the numerical data contained in company statements to uncover patterns of activity that may not be apparent on the surface.

Although many investors are eager for financial analysis to advance to the point that projections of success and future earnings can be accurately provided, that is impossible to achieve. In the real world there will always be unpredictable events that limit the accuracy of analyses and projections. The financial

community's desire for perfect evaluation may be out of reach, nevertheless the goal for financial analysts should be to attain perfection.

Financial analysts are rarely expected to predict the performance of organizations beyond a few years into the future. By extrapolating from present circumstances, the reports provided by financial analysts give investors and company managers enough information to prepare for the short window ahead in time. Though these projections are subject to external or unforeseen events, in most cases this is enough information to produce a business strategy that optimizes impending opportunities and limits risks.

Financial analysis in Ukraine— is the process of evaluating businesses, projects, budgets and other finance—related entities to determine their performance and suitability. Typically, financial analysis is used to analyze whether an entity is stable, solvent, liquid or profitable enough to warrant a monetary investment. When looking at a specific company, a financial analyst conducts analysis by focusing on the income statement, balance sheet and cash flow statement.

The role of the financial analyst in Ukraine — is to provide reliable information that managers can utilize to anticipate impending events. In larger companies, analysts may evaluate only a portion of the organization's performance, and then relay this information to the appropriate managers. They must be able communicators who have the ear of influential managers. If their analyses predict drastic perturbations in the immediate future, they must convince management to take precautionary measures. On the other hand, if the company is expected to perform extremely well, then the window of expectations may be elongated in order to emphasize that performance in the long term may require careful re—investment of profits.

Financial analysis is used to evaluate economic trends, set financial policy, build long—term plans for business activity, and identify projects or companies for investment. This is done through the synthesis of financial numbers and data.

Financial analysis can be conducted in both corporate finance and investment finance settings. In corporate finance, the analysis is conducted internally, using such ratios as net present value (NPV) and internal rate of return (IRR) to find projects worth executing. A key area of corporate financial analysis involves extrapolating a company's past performance, such as gross revenue or profit margin, into an estimate of the company's future performance. This allows the business to forecast budgets and make decisions based on past trends, such as inventory levels [1].

In investment finance, an outside financial analyst conducts financial analysis for investment purposes. Analysts can either conduct a top—down or bottom—up investment approach. A top—down approach first looks for macroeconomic opportunities, such as high—performing sectors, and then drills down to find the best companies within that sector. A bottom—up approach, on the other hand, looks at a specific company and conducts similar ratio analysis to corporate financial analysis, looking at past performance and expected future performance as investment indicators.

Financial analysis is the process of selection, relation and evaluation and interpretation. Steps in financial analysis are:

1. Selecting the information relevant to the decision under consideration from the total information contained in the financial statements.
2. Arranging the information in a way to highlight significant relationships.
3. Interpretation and drawing of inferences and conclusions.

There are two types of financial analysis: technical analysis and fundamental analysis. Technical analysis looks at quantitative charts, such as moving averages, while fundamental analysis uses ratios, such as a company's earnings per share (EPS).

There are 5 key elements of a financial analysis (table 1).

Table 1 – Five key elements of a financial analysis

Elements of a financial analysis	Characteristics of the elements
1. Revenues	Revenues are probably your business's main source of cash. The quantity, quality and timing of revenues can determine long-term success (revenue growth, revenue concentration, revenue per employee)
2. Profits	If you can't produce quality profits consistently, your business may not survive in the long run (gross profit margin, operating profit margin, net profit margin)
3. Operational Efficiency	Operational efficiency measures how well you're using the company's resources. A lack of operational efficiency leads to smaller profits and weaker growth (accounts receivables turnover, inventory turnover)
4. Capital Efficiency and Solvency	Capital efficiency and solvency are of interest to lenders and investors (return on equity, debt to equity)
5. Liquidity	Liquidity analysis addresses your ability to generate sufficient cash to cover cash expenses. No amount of revenue growth or profits can compensate for poor liquidity (current ratio, interest coverage).

The three main sources of data for financial analysis are a company's balance sheet, income statement, and cash flow statement (table 2).

Table 2 – Main sources of data for financial analysis

Documents used in financial analysis	Characteristics of the documents
Balance Sheet	The balance sheet outlines the financial and physical resources that a company has available for business activities in the future. It is important to note, however, that the balance sheet only lists these resources, and makes no judgment about how well they will be used by management. For this reason, the balance sheet is more useful in analyzing a company's current financial position than its expected performance.
Income Statement	The income statement provides information about a company's performance over a certain period of time. Although it does not reveal much about the company's current financial condition, it does provide indications of its future viability. The main elements of the income statement are revenues earned, expenses incurred, and net profit or loss. Revenues consist mainly of sales, though financial analysts may also note the inclusion of royalties, interest, and extraordinary items. Likewise, operating expenses usually consists primarily of the cost of goods sold, but can also include some unusual items. Net income is the «bottom line» of the income statement. This figure is the main indicator of a company's accomplishments over the statement period.
Cash Flow Statement	The cash flow statement is similar to the income statement in that it records a company's performance over a specified period of time. The difference between the two is that the income statement also takes into account some non-cash accounting items such as depreciation. The cash flow statement strips away all of this and shows exactly how much actual money the company has generated. Cash flow statements show how companies have performed in managing inflows and outflows of cash. It provides a sharper picture of a company's ability to pay bills, creditors, and finance growth better than any other one financial statement.

The final part of the financial analysis is to establish a proper basis for comparison, so you can determine if performance is aligned with appropriate benchmarks. This works for each data point individually as well as for your overall financial condition.

The first basis is your company's past, to determine if your financial condition is improving or worsening. Typically, the past three years of performance is sufficient, but if access to older data is available, you should use that as well.

Looking at your past and present financial condition also helps you spot trends. If, for example, liquidity has decreased consistently, you can make changes [2].

The second basis is your direct competitors. This can provide an important reality check. Having revenue growth of 10 percent annually may sound good, but if competitors are growing at 25 percent, it highlights underperformance.

The final basis consists of contractual covenants. Lenders, investors and key customers usually require certain financial performance benchmarks. Maintaining key financial ratios and data points within predetermined limits can help these third parties protect their interests.

Bibliography:

1. Casteuble, Tracy. «Using Financial Ratios to Assess Performance. *«Association Management»*. July 1997.
2. «Financial Analysis: 17 Areas to Review». *Business Owner*. January–February 2009.
3. Gil–Lafuente, Anna Maria. *Fuzzy Logic In Financial Analysis*. Springer, 2015.
4. Helfert, Erich A. *Techniques of Financial Analysis*. Irwin, 2007.
5. Hey–Cunningham, David. *Financial Statements Demystified*. Allen & Unwin, 2002.
6. Higgins, Robert C. *Analysis for Financial Management*. McGraw–Hill, 2000.
7. Jones, Allen N. «Financial Statements: When Properly Read, They Share a Wealth of Information». *Memphis Business Journal*. 5 February 2006.
8. Larkin, Howard. «How to Read a Financial Statement». *American Medical News*. 11 March 1996.

УДК 657

**ЗАТРАТЫ НА ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСОБЫЙ
ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА,
ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ**

**Галкина Марина Николаевна, ассистент,
Полесский государственный университет**

Galkina Marina, assistant, Poleski State University, gal.79@mail.ru

Аннотация. В статье автором предложены определение категории «затраты на трудовые ресурсы», а также разработана классификация затрат на трудовые ресурсы, позволяющая учитывать все затраты на трудовые ресурсы на протяжении всего периода деятельности организации, которая положена в основу формирования информации о затратах на трудовые ресурсы на счетах бухгалтерского управленческого учета.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, расходы, затраты, классификация.

Трудовые ресурсы являются или должны рассматриваться организациями как их стратегический ресурс, который будет приобретать все более весомое стратегическое значение и обеспечивать возрастающий вклад в создание добавленной стоимости в ходе конкурентной борьбы в условиях рыночной экономики.

На наш взгляд, первой важной методической проблемой управленческого учета затрат на трудовые ресурсы является определение понятийного аппарата. В настоящее время в нормативно – правовых актах по бухгалтерскому учету и в специальной научной литературе отсутствует определение категории «Затраты на трудовые ресурсы», это приводит к тому, что данная экономическая категория не находит своего отражения в бухгалтерском учете и отчетности. С целью устранения данной проблемы необходимо дать определение понятию «Затраты на трудовые ресурсы». Одним из спорных вопросов в настоящее время является определение затрат на трудовые ресурсы или расходов на трудовые ресурсы. Термины «издержки», «затраты», «расходы» и «себестоимость» в зарубежной и в отечественной экономической литературе трактуются по-разному. Они используются как в нормативных документах, регулирующих финансовый и налоговый учет, так и в учебной и научной литературе, в том числе и по управленческому учету. В связи с этим важно разграничить данные понятия и обеспечить единый методологический подход к их учету. С этой целью нами были исследованы нормативно правовые и энциклопедические источники, мнения ведущих экономистов.

В нормативных актах, регулирующих налогообложение, в основном используются термины «расходы» и «затраты». Они употребляются как синонимы. В Налоговом Кодексе Республики Беларусь расходы определены как обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в некоторых случаях убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Под обоснованными расходами в Налоговом Кодексе Республики Беларусь понимается экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме[3].

Понятия затрат и расходов даны и в Международных стандартах финансовой отчетности. Расходы включают в себя все затраты в полном объеме, которые возникают в ходе основной деятельности. То есть по своему составу понятие расходов шире понятия затрат[2].

В нормативных документах, регламентирующих финансовый учет, термины «расходы», «затраты», «издержки» также используются как слова-синонимы. Расходы и затраты являются понятиями, по определению которых до сих пор нет единой точки зрения. Эта неопределённость усиливается тем, что некоторые авторы считают их синонимами. Однако, несмотря на то, что в литературе термины «расходы» (expense), «затраты» (expenditure) нередко используются как синонимы, с точки зрения бухгалтерского учёта эти понятия имеют определенные особенности.

Основополагающие определения расходов и затрат с точки зрения бухгалтерского учёта прописаны в законодательстве Республики Беларусь. В Постановлении Министерства финансов республики Беларусь от 30 сентября 2011г. № 102 «Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов» и признании утратившими силу некоторых постановле-

ний Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов“ даются следующие определения представленные ниже.

Затраты – стоимость ресурсов, приобретенных и (или) потребленных организацией в процессе осуществления деятельности, которые признаются активами организации, если от них организация предполагает получение экономических выгод в будущих периодах, или расходами отчетного периода, если от них организация не предполагает получение экономических выгод в будущих периодах.

Расходы – уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода путем уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению собственного капитала организации, не связанному с его передачей собственнику имущества, распределением между учредителями (участниками) [1].

Согласно формулировке из энциклопедического словаря экономики и права затраты — размер ресурсов (для упрощения измеренный в денежной форме), использованных в процессе хозяйственной деятельности за определённый временной этап.

С нашей точки зрения, затраты на трудовые ресурсы – это затраты, связанные с вложением денежных средств в трудовые ресурсы организации в целях будущего увеличения производительности труда и способствующие росту будущих доходов, как самих трудовых ресурсов, так и организации в целом.

Затраты организаций в значительной степени связаны с оптимальным количеством работников и повышением их эффективности. Многие организации осознают этот факт и считают, что лучше иметь меньше работников, но зато более высокой квалификации. Они стараются удержать «ключевых» работников, а на временной основе нанимают (арендуют) других работников. Но с другой стороны, существует много организаций, которые даже не понимают, какие работники для них являются ключевыми. Успешные – приспособливают трудовые ресурсы к своим потребностям — используют временную рабочую силу (персональный лизинг) и избавляются от видов деятельности (и соответственно, кадров), которые не считают жизненно необходимыми для своей деятельности.

Несмотря на большое количество научных разработок в области классификации трудовых ресурсов и их признаков, полноценного исследования посвященного классификации затрат на трудовые ресурсы в Республике Беларусь не существует.

Для эффективной организации управленческого учета затрат на трудовые ресурсы необходимо применять экономически обоснованную их классификацию по определенным признакам, что позволит правильно учитывать затраты на трудовые ресурсы, анализировать их на микроуровне, проводить их контроль.

Затраты на трудовые ресурсы неоднородны по своему составу и должны, на наш взгляд, конкретизироваться по их функциональному назначению, структурным подразделениям и в зависимости от частоты их совершения.

Нами разработана классификация затрат на трудовые ресурсы по функциональному назначению и представлена на рисунке.

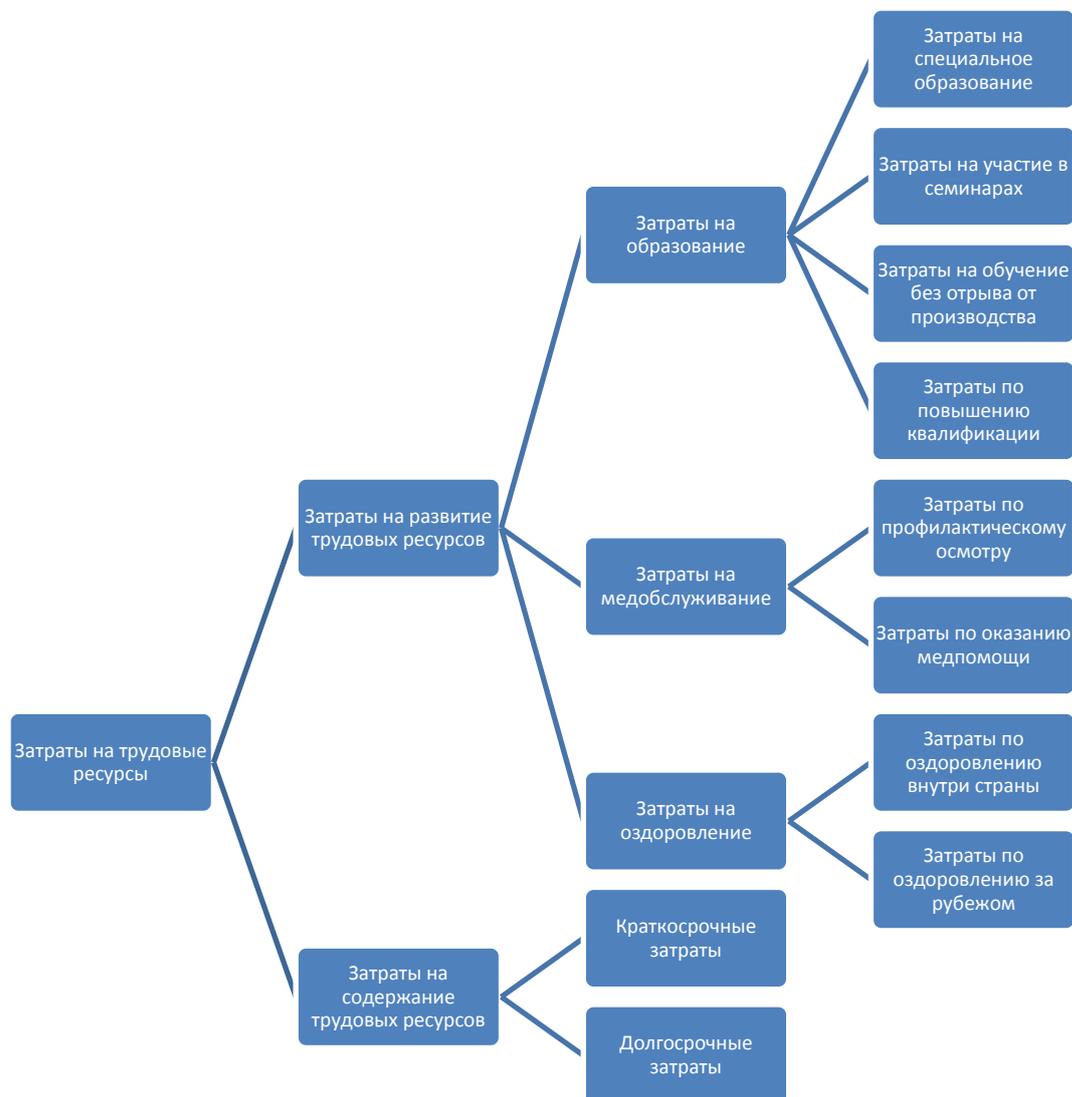


Рисунок – Классификация затрат на трудовые ресурсы по функциональному значению

По нашему мнению в состав затрат по функциональному значению необходимо отнести:

1. Затраты на образование, включая общее, специальное, подготовку на рабочем месте, повышение квалификации.

Многие организации начали вкладывать существенные средства в образование своих сотрудников. Такие затраты они считают мощным мотивационным фактором, хорошей возможностью профессионального роста для перспективных работников в пределах своей организации. Затраты на трудовые ресурсы являются довольно дорогостоящим занятием, но экономия на них позволяет выиграть только в краткосрочной перспективе. Целенаправленное повышение образовательного уровня своих сотрудников— это основной фактор конкурентоспособности организации на современном ди-

намически развивающемся рынке. Затраты на пожизненное образование, многократно окупаются и вернутся в виде более компетентных и нацеленных на творческую работу сотрудников–профессионалов.

Проведение обучения персонала на рабочем месте важно тем, что персоналу никуда не надо отрываться со своего рабочего места, потому что предоставляется возможность обучаться там, где человек работает, и сразу применять свои теоретические знания, приобретенные во время практического обучения.

В нынешних условиях трудового рынка работник нередко не поспевает за потоком информации и не может приспособиться к новым выводам. Это впоследствии становится проблемой для организации, потому что плохо или неэффективно работающий человек приносит организации убыток. Повышение квалификации – это одна из возможностей осваивать работникам новый поток информации, не отставать от новых методов труда и стремиться выполнять намеченные или выдвинутые предприятием цели.

Затраты на образование сотрудников организаций формируют квалифицированные и более производительные трудовые ресурсы. В научной литературе рассматривается и процесс морального старения накопленного научно–образовательного потенциала. Данный вид износа замедляется посредством затрат на переобучение и повышение квалификации.

2. Затраты на медицинское обслуживание работников, которые удлиняют срок жизни и повышают работоспособность.

К этой группе необходимо отнести затраты организации на оказание медицинской помощи работникам в результате ухудшения здоровья (медицинские препараты и инъекции), а также на профилактические мероприятия (вакцинация), обязательные медосмотры с целью выявления на ранних стадиях профессиональных заболеваний (водители).

3. Затраты на оздоровление трудовых ресурсов, что обеспечивает улучшение их здоровья и трудоспособности.

К этой группе необходимо отнести затраты организации на приобретение путевок в дома отдыха, санатории, профилактории.

Таким образом, вследствие выделения самостоятельного объекта учета «затраты на трудовые ресурсы» становится возможным сбор информации о полных затратах на трудовые ресурсы, определения эффективности средств, вкладываемых в трудовые ресурсы организаций и принятие обоснованных управленческих решений по оптимизации данных затрат.

Список использованных источников:

1. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: утв. постановлением Министерства финансов Респ. Беларусь от 30.09.2011 г. № 102 (в ред. постановления Министерства финансов Респ. Беларусь от 31.12.2013 г. № 96) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "Юр-Спектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018

2. Конькина Е. В. Трактовка доходов и расходов в соответствии с МСФО // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 504–506.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): принят Палатой представителей 29 дек. 2009 № 71–3, с учетом последних изменений от

УДК 657

**ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА:
ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ**

**Данилкова Светлана Анатольевна, к.э.н., доцент, DipIPFM (UK),
Полесский государственный университет**

Danilkova Svetlana, PhD (in Economic sciences), Associate Professor,
DipIPFM (UK), Polesky State University, danilkova_svetlana@mail.ru

Аннотация. В данной статье изложен исторический опыт становления внутреннего аудита, проведено сравнение особенностей регулирования внутреннего аудита в различных странах, определены сильные и слабые стороны национального законодательства о внутреннем аудите.

Ключевые слова: внутренний аудит, регулирование, международный институт внутренних аудиторов.

Содержание внутреннего аудита формировалось на протяжении всей истории аудита. В конце 19 века в связи с экономическим развитием стран и городов, финансовой сферы, становлением в США акционерных обществ, произошло создание служб внутренних аудиторов. Специалисты данных служб осуществляли оценку меры ответственности управленческого аппарата за вверенное им имущество компаний и составленную ими отчетность. Впоследствии компании Западной Европы и Японии создавали службы внутреннего аудита. Мировой экономический кризис 20–30-х годов 20 века потребовал пересмотра подходов к качеству аудита. Возникла потребность в слиянии научных достижений и накопленного практического опыта внутренних аудиторов, разработке единых подходов к пониманию процедур внутреннего аудита, повышению эффективности деятельности. Данные обстоятельства обусловили в 1941 году создание в США Института внутренних аудиторов (Institute of Internal Auditors — ИА) [1]. Финансовые потрясения, связанные с корпоративным мошенничеством в начале 2000-х годов приведшие к краху крупнейшие компании, а также принятие Закона Сарбейнса — Оксли в 2002 году способствовали развитию нового этапа внутреннего аудита. Если в начале истории становления внутреннего аудита основной его задачей было сохранение активов, проверка хозяйственных операций, то в настоящее время им применяется риск-ориентированный подход для оценки эффективности деятельности и стратегии управления рисками организации.

Таким образом, на начальной стадии зарождения и формирования профессии функции внутреннего аудита были тождественны функциям ревизии: обеспечение сохранности активов, выявление злоупотреблений, достоверность данных бухгалтерской отчетности, то есть вышли из ревизионной «шинели». В процессе развития международной экономики возникла по-

требность в стандартизации деятельности внутренних аудиторов, что свидетельствовало о значимости и ответственности за результаты их работы, единообразном понимании процедур внутреннего аудита.

В связи с глобализацией бизнеса, разделением интересов собственников и менеджмента, созданием корпораций, консорциумов, синдикатов, осуществляющих многообразные виды деятельности в дочерних и внучатых компаниях по всему миру, а так же дороговизна услуг внешних аудиторов способствовала ориентации внутреннего аудита на оценку эффективности системы внутреннего контроля, внешних и внутренних рисков, качества корпоративного управления.

Большой практической опыт организации внутреннего контроля и аудита накоплен в Германии. Так, законом об акционерных обществах и Кодексом корпоративного управления внутренний аудит выступает первостепенным элементом корпоративного управления, направленный на формирование системы внутреннего контроля, оперативное выявление серьезных для компаний рисков и управление ими. Большое значение в компаниях Германии уделяется наблюдательному совету, который осуществляет надзор за деятельностью правления концерна и за работой следующих подразделений:

- службой внутреннего контроля;
- службой внутреннего аудита;
- службой управления рисками.

Методологической основой по построению системы внутреннего контроля и управления рисками являются «Интегрированная концепция внутреннего контроля», разработанная Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредвея в 1992 году (модель COSO), стандарты Международного института внутренних аудиторов (в Германии носят необязательный характер), а также стандарты национального института внутренних аудиторов и внутрифирменные стандарты корпораций. Согласно Закону по реформированию бухгалтерской отчетности внутреннему аудиту отведена роль центрального независимого звена в системе внутреннего контроля и управления рисками [2]. Руководитель службы внутреннего аудита отчитывается только перед председателем правления концерна. Внутренний аудит компании основывается на Уставе внутреннего аудита, который узаконивает данную службу и описывает общие положения, цели внутреннего аудита. Правление корпорации данным документом поднимает авторитет внутреннего аудита при проведении проверок и обеспечивает доступ к изучению документации. Далее выстроена система справочников, которые служат стандартом и инструкцией для деятельности отделов внутреннего аудита. Они описывают весь процесс (планирование, подготовка, контроль, составление отчета, обеспечение качества), а также включают стандарты Института внутренних аудиторов Германии, в том числе Кодекс этикета. Затем система базируется на отдельных механизмах и инструментах, которые необходимы для выполнения эффективных и высококачественных процессов внутреннего аудита. Служба внутреннего аудита и контроля взаимодействует с различными подразделениями компании: бухгалтерией, службами

управления персоналом, информатизации, безопасности и др., а также членами правления и наблюдательного совета. Руководитель службы внутреннего аудита и контроля является членом Комплаенс-комитета, где производится обмен информацией в целях анализа рисков, выработке совместных действий, изучаются конфликтные ситуации между структурными подразделениями. Большое внимание уделяется формированию кадрового потенциала службы внутреннего аудита, его подготовке и повышению квалификации, в том числе через корпоративное повышение квалификации, а также в центре сертификации.

В Японии система внутреннего контроля и аудита представляет часть корпоративного управления и в обязанности всех работников включены функции внутреннего контроля. Такое положение позволяет проводить внутренний контроль и аудит регулярно (на постоянной основе) и на всех этажах управления. Вместе с тем эффективность системы внутреннего контроля оценивают специализированные комитеты. При построении системы внутреннего контроля руководствуются международными нормативными актами: Законом Сарбейнса–Оксли, модели COSO, Международными профессиональными стандартами внутреннего аудита, а также национальным законодательством и локальными актами компаний.

Особенность построения службы внутреннего контроля зависит от требования законодательства для компаний акции, которых размещены на бирже и чьи ценные бумаги не котируются на бирже. Компании, чьи акции внесены в биржевые сводки руководствуются Законом о финансовых инструментах и биржах, который предусматривает три типа организации внутреннего контроля и особенностями их уставов:

- компании, обладающие Советом ревизоров, члены которого избираются на Общем собрании акционеров и проводят аудит исполнения обязанностей директорами;
- компании, обязательно имеющие Комитет назначения, Комитет вознаграждения и Комитет аудита;
- компании, располагающие Комитет ревизоров, то есть без создания Комитетов назначения и вознаграждения.

Наиболее распространен среди компаний, котирующихся на Токийской фондовой бирже первый тип (около 98%), который является традиционным [3]. Вместе с тем, в каждой конкретной компании имеются свои особенности. В Японии действует система раскрытия информации, которая предусматривает представление годового Отчета о ценных бумагах, подтвержденный сертифицированным внешним аудитором. Согласно Закону о финансовых инструментах и биржах компания предоставляет премьер-министру (физически Минфину, что открывает данные отчета для всеобщего пользования) квартальные отчеты. Наряду с этим законодательством предусмотрено составление и представление отчета о внутреннем контроле, который подлежит аудиту. Внутренний контроль установлен как процесс, проводимый в целях соблюдения законодательства, эффективности деятельности, обеспечения сохранности активов и достоверности финансовой отчетности. Для котируемых компаний предусмотрен аудит ревизорами,

которых назначает Совет директоров с целью аудита исполнения обязанностей директорами. Законодательством установлено требование о том, что более половины из них должны быть внешними ревизорами (аудиторами). В ряде компаний внедрена система автономного внутреннего контроля, когда все работники самостоятельно осуществляют контроль своих служебных обязанностей. Во всех компаниях разработаны и действуют внутрифирменные стандарты аудита, регламентирующие проведение проверок, взаимодействия подразделений, отчетности и т.д. Таким образом, при создании системы внутреннего контроля и аудита компании Японии ориентируются на свои требования и практику, стратегии развития, особенность бизнеса, национальные нормативные акты и менталитет граждан.

Для компаний, не размещающих акции на бирже согласно Закону о корпорациях необязательно проведение внутренней проверки, следовательно, создание подразделения внутреннего контроля не требуется. Однако для выполнения Устава корпоративного поведения, разработанного Японской ассоциацией работодателей, управляющий руководитель (президент) в целях эффективного функционирования системы, образованной внутри компании, прилагает усилия по систематической проверке и оценке внутрикорпоративной ситуации, и предпринимает меры по постоянному ее улучшению [3]. По поручению управляющего руководителя (президента) служба, осуществляющая проверку, проверяет соблюдение законодательства Японии и внутренних правил компании. Проверка проводится как в материнской компании, так и в дочерних, что позволяет оценить качество руководства и выполнение обязанностей. Большое внимание уделяется оценкам возникновения рисков внутрикорпоративного мошенничества, взяточничества и коррупции.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что системы корпоративного управления, внутреннего контроля и аудита в компаниях Японии строятся исходя из собственной политики, стандартов и регламентов, миссии и стратегии развития бизнеса.

Становление внутреннего аудита в государствах–участниках СНГ можно отследить по принятию в них нормативных правовых актов. Наиболее развит внутренний аудит в Российской Федерации, где в 2000 году создали Институт внутренних аудиторов, который принимает участие в разработке нормативных актов в областях внутреннего аудита и контроля. Кроме того, Институт является центром обобщения информации о проблемах практикующих внутренних аудиторов, сертификации внутренних аудиторов, изучения передового опыта и взаимодействия с международными организациями. Вместе с тем, в России отсутствует закон о внутреннем аудите, но ряд нормативных актов определяют цели, задачи внутреннего аудита, квалификационные требования, права и обязанности внутренних аудиторов, организацию работы службы внутреннего аудита. К наиболее значимым можно отнести Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г., №395–1 (с изм. и доп.) и закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992г., №4015–1 (с изм. и доп.). В этих документах определена потребность в со-

здании службы внутреннего аудита, рассмотрены вопросы организации работы структурного подразделения внутреннего аудита, перечислены квалификационные требования, предъявляемые к претендентам на должность внутреннего аудитора. Однако законодательно не закреплена сущность понятия «внутренний аудит», к сожалению, в связи с этим происходит отождествление внутреннего аудита и внутреннего контроля.

Постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств–участников Содружества Независимых Государств от 16.04.2015г., № 42–13 «О модельном законе «О внутреннем аудите в организациях государственного сектора» определены принципы и правовые основы осуществления внутреннего аудита в организациях государственного сектора, а также урегулированы отношения, возникающие в процессе формирования, планирования, проведения внутреннего аудита и составления аудиторского отчета.

В Республике Беларусь рядом нормативных правовых актов предусмотрено создание служб внутреннего аудита только лишь в банковской сфере, что, по мнению автора, не способствует должному его развитию. Кроме того, в действующих нормативных актах не освещены ряд вопросов: отсутствует определение понятия «внутренний аудит», принципы внутреннего аудита, квалификационные требования, предъявляемые к специалистам внутреннего аудита и др.

Таким образом, анализ международного опыта становления и развития внутреннего аудита является бесценным источником информации о различных подходах в вопросах регулирования, создания и функционирования внутреннего аудита, изучение которого будет способствовать выработке национальных законодательных актов в области внутреннего аудита и позволит избежать ошибок и проблем.

Список использованных источников:

1. Данилкова, С.А. Внутренний аудит как бизнес–инструмент эффективного функционирования субъекта хозяйствования // Бухгалтерский учет и анализ. – 2018. – №4(256). – С. 23–27.
2. Иванов, О.Б. Организация внутреннего аудита в компаниях Германии // ЭТАП. — 2013. — № 5. — С. 129–141.
3. Иванов, О.Б. Организация внутреннего контроля в системе корпоративного управления Японии // ЭТАП. — 2014. — № 5. — С. 125–146.
4. О модельном законе «О внутреннем аудите в организациях государственного сектора», утв. постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств–участников Содружества Независимых государств от 16.04.2015г., № 42–13 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

УДК 657.1:502

ЕКОЛОГІЧНИЙ ОБЛІК ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Демко Ірина Іванівна, к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Університет банківської справи»**

Львівський навчально–науковий інститут

**Irina Demko, PhD, Higher State Education Institution «Banking University»,
iruna.demko@ukr.net**

Анотація. У статті досліджено позитивні сторони від втілення екологічного обліку на підприємстві. Проаналізовано основні проблеми та перспективи його впровадження.

Ключові слова: екологічний облік, природо–ресурсний потенціал, природоохоронна діяльність, екологічні витрати, права природокористування.

У сучасних умовах значна кількість підприємств базує свою діяльність на використанні природно–ресурсного потенціалу, що досить негативно відображається на стані навколишнього середовища та призводить до екологічних проблем глобального характеру, кількість яких зростає з кожним роком. При цьому, більшість керівників підприємств навіть не здогадуються про розміри збитків, яких завдає їхнє підприємство навколишньому середовищу, адже відсутність певної системи методів, норм і вимог щодо відображення результатів екологічного обліку у звітності підприємства призводить до порушення інформування керівництва. Традиційна система бухгалтерського обліку не є придатною для адекватного врахування екологічних впливів підприємства і виконання функцій екологічно свідомого управління і контролю. Саме тому, питання екологічного обліку є надзвичайно важливим, оскільки може стати ефективним інструментом природоохоронної діяльності на підприємстві.

Екологічний облік на підприємстві – це система виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень [1].

Сьогодні у світі найбільш часто розглядаються чотири основні напрями розвитку екологічного обліку:

- фінансовий облік;
- управлінський облік (облік виробничих витрат);
- облік потоку основних засобів;
- екологічна звітність.

На підставі викладених сучасних закономірностей упровадження екологічного обліку в Україні можна зазначити, що більш придатна для цього система управлінського обліку. Саме управлінський облік здатний формувати показники внутрішньої звітності за даними первинного обліку, які стають системою комунікацій усередині підприємства.

Як зазначає вітчизняний науковець Л.М. Пелиньо, існує низка перешкод, що заважають підприємствам впроваджувати екологічний облік, а саме:

– витрати підлягають вирахуванню із суми оподаткованого податком доходу лише після того, як вони проведені. Внаслідок цього немає стимулу враховувати зобов'язання, зокрема екологічні;

– оскільки інвестори уважно стежать за величиною прибутку виходячи з однієї акції, підприємства відкладають вживання заходів, які могли б призвести до зменшення прибутків;

– надмірна складність виділення витрат на природоохоронні заходи із загальних витрат;

– відсутність конкретних рекомендацій стосовно надання інформації про природоохоронну діяльність і організацію екологічного обліку на підприємствах.

На думку науковця, екологічний облік має знайти відображення в загальній системі бухгалтерського обліку, адже лише у цьому випадку він стане ефективним інструментом природоохоронної діяльності на підприємстві [2].

Варто виокремити ряд причин, які актуалізують питання щодо його впровадження на підприємствах :

- рахунки обліку повинні відображати ставлення підприємства до навколишнього середовища, його вплив, витрати, зобов'язання та ризики щодо фінансової позиції у цьому відношенні;

- інвестори потребують інформації про екологічну ефективність підприємства аби приймати зважені та обдумані інвестиційні рішення;

- необхідно коректно і в раціональний спосіб здійснювати облік і розподіл витрат, в т.ч. екологічних, на виробництво продукції, робіт, послуг;

- екологічний облік є ключем до сталого розвитку у планетарному масштабі [3].

В цілому система екологічного обліку на підприємстві повинна включати три основні складові: облік екологічних витрат, облік екологічних зобов'язань, звітність про природоохоронну діяльність.

Першим кроком до ефективного використання екологічного обліку може стати введення нових субрахунків у відповідних класах у плані рахунків, нових форм первинних документів і звітності. Крім цього, при обліку витрат необхідне диференційоване відображення екологічних витрат за їх видами й місцем виникнення. Цей підхід може більш точно виявити екологічні витрати й використати одержані дані під час взаємовідносин із зовнішніми інвесторами.

Розглянемо основні документи, які щорічно надаються підприємством, – *Баланс і Звіт про фінансові результати* – та оцінімо їх з позиції існуючих у більшості країн мінімальних вимог комерційного права. Перш за все, з усієї маси представлених у цих документах загальних даних може бути виділена така екологічно релевантна інформація. У даних річного звіту, разом з рядом статей основних засобів (наприклад, споруди з очищення стічних вод і уловлювання шкідливих речовин, що надходять в атмосферне

повітря), можуть міститися відомості про придбані права природокористування або про амортизаційні відрахування на природоохоронне устаткування.

У пасивній стороні балансу до позицій, що стосуються екологічних аспектів діяльності підприємства, можуть бути, наприклад, віднесені відрахування до резервних фондів, а саме: відрахування до резервного фонду на відшкодування завданої екологічної шкоди (збитку від забруднення); екологічні збори; відрахування до резервного фонду на виконання зобов'язань з рекультивації; аналогічні відрахування з усунення відходів; відрахування до резервного фонду на поточний ремонт природоохоронного устаткування.

У даних річного звіту, разом з рядом статей основних засобів (наприклад, споруди з очищення стічних вод і уловлювання шкідливих речовин, що надходять в атмосферне повітря), можуть міститися відомості про придбані права природокористування або про амортизаційні відрахування на природоохоронне устаткування. У пасивній стороні балансу до позицій, що стосуються екологічних аспектів діяльності підприємства, можуть бути, наприклад, віднесені відрахування до резервних фондів, а саме: відрахування до резервного фонду на відшкодування завданої екологічної шкоди; екологічні збори; відрахування до резервного фонду на поточний ремонт природоохоронного устаткування та інші [4].

У Плані рахунків бухгалтерського обліку варто передбачити рахунки, що відображають:

- виручку від продажу відходів;
- витрати на придбання екологічно чистої сировини;
- зарплату та премії за діяльність у сфері охорони навколишнього середовища;
- амортизаційні відрахування природоохоронного устаткування;
- інші витрати на охорону навколишнього середовища [4].

Під час обліку довгострокових інвестицій разом із виділенням таких спеціальних видів інвестицій, як придбання земельних ділянок і придбання об'єктів природокористування, доцільно також відображати природоохоронні інвестиції в галузевому розрізі [1].

До основних проблем та перспектив запровадження екологічного обліку слід віднести:

- відсутність раціональної, ефективної екологічної політики кожного підприємства (екологічна інформація часто є нечіткою та відносною);
- більшість природних утрат не можна виразити в грошовому вимірнику, вони важко піддаються навіть кількісному виміру (важлива екологічна інформація може бути отримана не з фінансово-економічних джерел, а таких сфер, як геологія, екологія, біологія, фізика і т. ін.)
- відсутність жорстких законодавчих вимог, податкових стимулів враховувати та запобігати нанесенню шкоди навколишньому середовищу;
- відчувається потреба в удосконаленні єдиної системи стандартизації та якості товарів, включаючи розробку конкретних технічних регламентів;

- підвищенні інформаційного забезпечення та покращанні якості життя через планування асортименту продукції відповідно до потреб населення (особливо в сільській місцевості);

- активізації відповідальності споживачів, що впливає на їх вибір товарів; удосконаленні механізму ціноутворення та лібералізації внутрішнього ринку [5].

На нашу думку, екологізація є надзвичайно важливим напрямом розвитку бухгалтерського обліку, що дасть змогу своєчасно приймати обґрунтовані управлінські рішення стосовно повного врахування ступеню впливу діяльності суб'єктів господарювання на навколишнє середовище.

Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств запровадження і дотримання належного (дієвого) комплексного механізму управління екологічною діяльністю, тому кожному підприємству слід запроваджувати систему ведення екологічного обліку, як складової бухгалтерського обліку, що в повній мірі дасть можливість не тільки збільшити ефективність використання природними ресурсами, а й отримувати результат природоохоронної діяльності та визначати частку прибутку (збитку) екологічної діяльності у структурі нерозподіленого прибутку.

Для систематичного контролю екологічних аспектів господарської діяльності необхідно сприяти складанню інтегрованої звітності, яка б містила більш докладну та повну екологічну інформацію в нерозривному взаємозв'язку з економічними показниками діяльності суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Кирсанова Т.А. Экологический контроллинг – инструмент екоменеджмента / Т.А. Кирсанова, Е.В. Кирсанова, В.А. Лукьянихин / Под ред. В.А. Лукьянихина. – Сумы: Изд-во "Козацький вал", 2004.

2. Пелиньо Л.М. Місце екологічного обліку в сучасній системі бухгалтерського обліку та його важливе значення у сфері охорони довкілля / Л.М. Пелиньо // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.2. – С. 70–75.

3. Accounting and Financial Reporting For Environmental Costs and Liabilities [Guidance Manual] / United Nations Conference On Trade And Development. – Geneva, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/>.

4. Екологічний облік і реформування традиційної системи обліку на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.childflora.org.ua/?page_id=42.

5. Екологічний облік: визначення перспектив та основних засад запровадження Гриценко О.І. кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Української академії банківської справи МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ Випуск ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО# 2 / 2016 с. 678–683

УДК 657.9

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ: НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИЗНАНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

**Добрыдень Нина Вячеславовна, ассистент,
Полесский государственный университет**

Dabrydzen Nina, assistant, Polessky State University, nina20–20@mail.ru

Аннотация. В статье поднимается проблема необходимости признания интеллектуальных ресурсов как самостоятельного объекта учета; ставится ряд задач перед системой бухгалтерского учета, решение которых выведен учет на качественно новый уровень в экономике знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, интеллектуальные ресурсы, учет интеллектуальных ресурсов, учетно–аналитическое обеспечение, учет в экономике знаний, факторы производства.

В настоящее время все чаще в научных публикациях представители различных областей науки (экономическая теория, менеджмент), а также политические деятели используют новые термины. Одним из таких терминов является «экономика знаний» или «экономика, основанная на знаниях» (в прямом переводе с английского knowledge-based economy). Впервые термин «экономика знаний» ввел в оборот Фриц Махлуп, автор книги «Производство и распространение знаний в США», вышедшей в 1962 году и переведенной на русский язык в 1966 году. В своих трудах Фриц Махлуп под экономикой знаний изначально понимал просто сектор экономики [1, с.4].

Однако, со временем активизацией волной научных изысканий значение экономики знаний эволюционировало, было переосмыслено, но все же не обрело единого общепринятого понимания. Единственное, в чем схожи представления ученых, так это в том, что в основе экономики знаний преобладающая роль отводится знаниям. Следует отметить, что в различных теориях знания либо существуют как особый товар в экономике, либо превращаются в ценную информацию или в инновации, либо трансформируются в высокие технологии.

Результаты понятийного анализа интеллектуальных ресурсов показали, что на сегодняшний день, не сложилось единого мнения к подходу сущности категории, которое являлось бы общепризнанным в научном сообществе. На сегодняшний день существуют самые различные по своему содержанию точки зрения к определению интеллектуальных ресурсов, за которыми могут скрываться знания, умения, личные качества сотрудников, объекты интеллектуальной собственности, нематериальных активов и даже сами люди. В представленных определениях авторы зачастую закладывают неоднородные по своему содержанию компоненты.

Таким образом, систематизировав подходы к сущности интеллектуальных ресурсов можно выделить основные четыре позиции по поводу содержательной природы понятия интеллектуальные ресурсы:

1. Интеллектуальные ресурсы представлены как совокупность знаний, навыков, способностей, умений индивидуумов (правда зачастую в качестве индивидуумов выступают «люди», без конкретизации – это люди в обществе, люди коллектива некой организации);

2. Интеллектуальные ресурсы рассматриваются как единство носителей интеллекта и результатов их интеллектуальной деятельности;

3. Интеллектуальные ресурсы есть результаты инновационной, интеллектуальной деятельности человека;

4. Под интеллектуальными ресурсами понимается система отношений по поводу производства новых или обогащенных (обновленных) знаний.

Среди многообразия наработок в области исследований интеллектуальных ресурсов очевидным является тот факт, что по мнению отдельных ученых интеллектуальный ресурс рассматривается на уровне макроэкономики (страна, общество), другие рассматривают интеллектуальные ресурсы на микроуровне (организации), третьи считают, что интеллектуальные ресурсы также формируются и на мезоуровне (на уровне регионов). На микроуровне интеллектуальный ресурс чаще всего рассматривается как фактор производства. Интеллектуальный ресурс на мезоуровне представлен совокупностью знаний вместе с их носителями. На макроуровне интеллектуальный ресурс – своего рода определенный потенциал образования и приумножения национального богатства, а также как фактор обеспечения социально-экономического развития общества. Кроме того, следует отметить, что в подходах к сущности интеллектуальных ресурсов имеется еще одно очень важное упущение – недостаточное внимание к наличию у интеллектуального ресурса способности генерировать доходы (только отдельные авторы упоминали о способности интеллектуального ресурса приносить доход организации).

Если раньше экономика функционировала прежде всего на основе материальных ресурсов, то «вектором» развития современной экономики являются интеллектуальные ресурсы, которые наряду с традиционными ресурсами (финансовыми, материальными) позиционируют как самостоятельный фактор производства (рисунок 1).

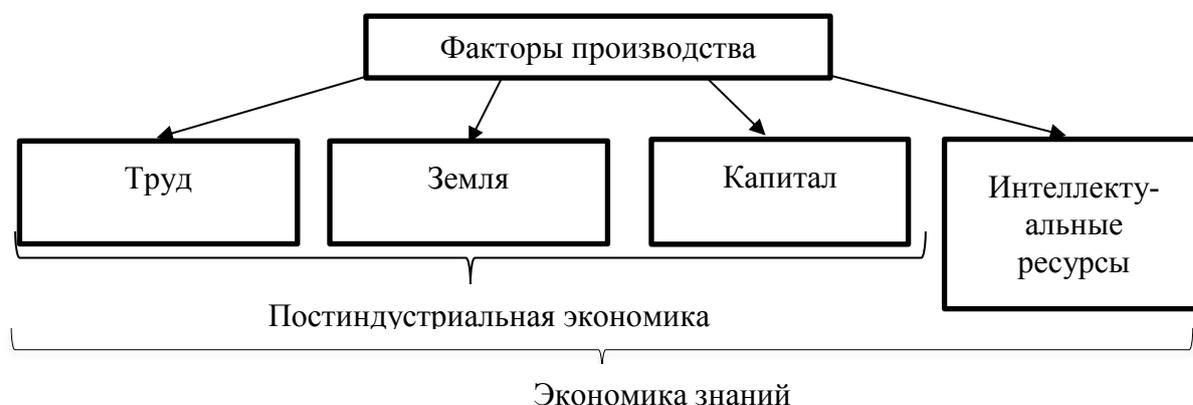


Рисунок 1 – Система факторов производства в постиндустриальной экономике и экономике знаний

Сегодня экономисты без особого труда получают информацию о стоимости затраченного сырья, материалов, энергозатратах, величин амортизационных отчислений, затрат на оплату труда, так необходимых для создания благ. Все эти затраты формируются в системе учета и отчетности. Однако и интеллектуальные ресурсы включены в цепочку создания стоимости товаров и услуг, они реально «работают» и способны приносить прибыль организации, хоть по ним до сих пор и не разработана методика учета и отражения в отчетности.

Считаем, что отражение интеллектуальных ресурсов в бухгалтерской (финансовой) и управленческой отчетности позволит формировать и предоставлять пользователям более полную информацию о ресурсом обеспечении организации. Более того, наличие такой информации предоставит возможность внутренним пользователям проводить анализ эффективности использования интеллектуальных ресурсов в организации с тем, чтобы своевременно предпринять корректирующие действия, направленные на повышение конкурентоспособности организации.

В условиях «экономики знаний» процесс управления и принятия решений предполагает, что учетная информация должна охватывать не только те хозяйственные операции и их результаты, имевшие место в прошлом, но и будущее, отражать не только внутренние процессы, но и давать характеристику внешней среды (рисунок 2).

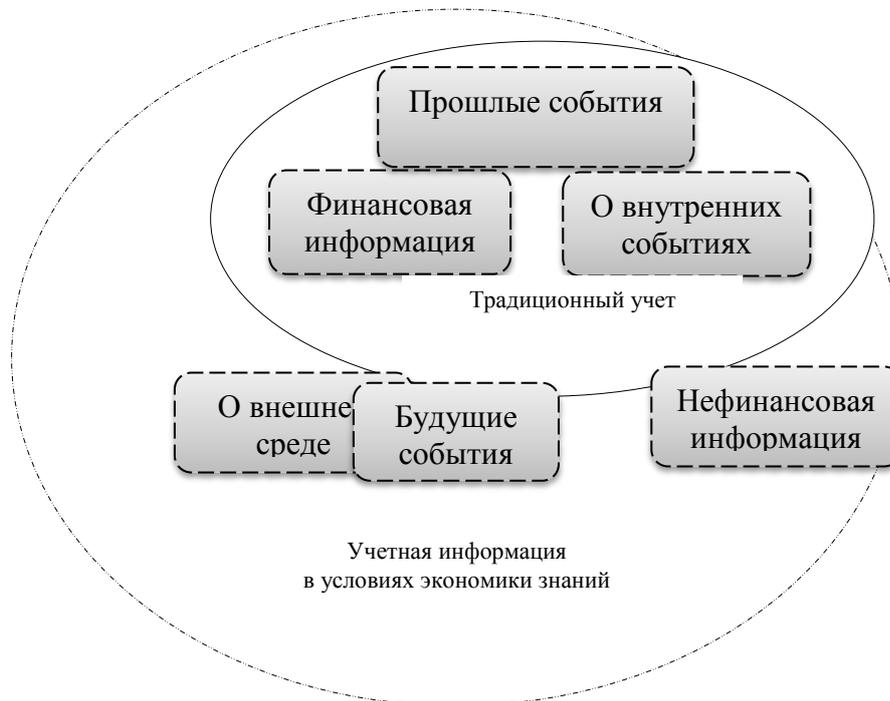


Рисунок 2 – Учетная информация в условиях экономики знаний

Примечание – Собственная разработка на основании [2]

Так как, современное состояние и наметившиеся тенденции развития отечественной экономики указывают на тот факт, что Республика Беларусь стала на путь становления экономики знаний, где ведущая роль отводится

не материальным ресурсам, как характерно для традиционной экономики, а интеллектуальным ресурсам. В связи с этим не просто актуальным, а даже необходимым является создание новой качественной» учетно–аналитической системы, которая будет отличаться от существующей возможностью предоставлять информацию, которая будет удовлетворять потребности широкого круга пользователей в условиях экономик знаний [3]:

1. Обосновать необходимость и возможность признания интеллектуальных ресурсов в качестве объекта бухгалтерского учета с целью организации их учета на системном уровне. Пожалуй, решение этой задачи и есть своего рода исток, дающий питательную основу для созревания того самого «зерна». Считаем, что все последующие задачи необходимо решать только после того, как необходимость признания интеллектуальных ресурсов будет неоспоримо доказана.

2. Уточнить определение интеллектуальных ресурсов, что позволит установить основные требования к признанию объекта бухгалтерского учета «интеллектуальные ресурсы»;

3. Выделить отличительные особенности интеллектуальных ресурсов от нашедших в учете отражение таких объектов, как нематериальные активы, интеллектуальная собственность, подтверждающие необходимость признания интеллектуальных ресурсов в качестве самостоятельного объекта бухгалтерского учета (в свете научных исследований редко, но все же встречаются мнения по поводу синонимичности интеллектуальных ресурсов и нематериальных активов);

4. Классифицировать интеллектуальные ресурсы по таким признакам, которые позволят организовать наряду с синтетическим учетом и аналитический учет;

5. Разработать непосредственно саму методику бухгалтерского учета и перечень документов, обеспечивающие учетный процесс интеллектуальных ресурсов, а вместе с тем и отчетность по интеллектуальным ресурсам;

И это только ограниченный перечень задач, решение которых будет способствовать выведению учета на качественно–новый уровень в формировании информационной среды и управлении экономическими процессами, когда сфера задач учета будет сориентирована не столько на отдельные целевые группы внутренних и внешних пользователей, сколько на формирование единой информационной среды. Система учета и отчетности в экономике знаний должна отражать не только традиционные факторы производства, но и нематериальные факторы создания стоимости, в частности интеллектуальные ресурсы. И напоследок, чтобы решить все эти задачи, возможно, современным и будущим исследователям теории бухгалтерского учета придется прибегнуть к отрицанию отдельных, ранее незыблемых постулатов бухгалтерского учета.

Список использованных источников:

1. Machlup, F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton : Princeton University Press, 1962. – 523 p.

2. Одинцова, Т.М. Контроллинг как фактор развития бухгалтерского учета в условиях экономики знаний // Т.М. Одинцова : Вісник СевНТУ : зб. наук. пр. Вип. 138/2013. Серія: Економіка і фінанси. – Севастополь, 2013 – С.77–84.

3. Добрыдень, Н.В. Интеллектуальные ресурсы как объект бухгалтерского учета: проблемы и направления развития / Н.В. Добрыдень // Актуальні проблеми сьогодення у сфері фінансів, обліку та аудиту : тези доповідей інтернетконференції, 24–25 травня 2018 р. – Хмельницький : ХКТЕІ, 2018. – С.80–83 с.

УДК 657

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Езерская Татьяна Александровна, к.э.н., доцент,
Минский филиал Белорусского торгово–экономического
университета потребительской кооперации**

**Ezerskay Tatayna, PhD, Minsk branch of the Belarusian Trade and Economics
University of Consumer Cooperatives, redsoxblr@gmail.com**

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты и перспективы развития управленческого учета. Определены роль и значение учета в процессе управления затратами в организациях. Обобщены и раскрыты концептуальные подходы к формированию информации в системе управленческого учета.

Ключевые слова: затраты, информация, контроллинг, себестоимость, управление, управленческий учет.

Инновационное развитие экономики Республики Беларусь, обострение конкурентной борьбы, рост технологического оснащения субъектов хозяйствования приводит к необходимости использования современных способов управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами организации.

В современных условиях хозяйствования важной и актуальной является проблема совершенствования системы управления затратами в организациях производственной сферы на основе использования единых принципов их планирования, учета и калькулирования. Управленческий персонал организаций должен иметь полные и достоверные данные об уровне и структуре затрат на производство, их динамике и факторах, оказавших влияние на их формирование. Без такой информации невозможно определить финансовые результаты деятельности организации, спрогнозировать цены с учетом конъюнктуры рынка, обеспечить конкурентоспособность производимой продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Управлять процессом производства в современных условиях невозможно, не имея достоверной и своевременной информации о затратах на производство и реализации продукции. Следовательно, для целей управления расход ресурсов необходимо измерять, а способы измерения должны быть адекватны современным технологиям управления.

Внедрение рыночных отношений в экономику нашей страны предъявляет новые требования к учетно–экономической информации, формирующейся в системе бухгалтерского учета, вызывает необходимость изменения его методологии и методик, соответствующих требованиям управления субъектами хозяйствования. Бухгалтерский учет должен развиваться и совершенствоваться в соответствии с изменениями, происходящими в экономике. Уровень развития учетной системы определяется тем, насколько она адекватна развитию экономики. Кроме того, учитывается и тот факт, насколько она отвечает требованиям международных принципов учета и международных стандартов финансовой отчетности.

В условиях реформирования экономики Республики Беларусь происходит резкий переход к нетрадиционным методам хозяйствования, что требует подготовки специалистов с новым экономическим мышлением. В организациях республики повсеместно применяются традиционные методы исчисления себестоимости и калькулирования отпускных цен. В современных условиях функционирования экономики Республики Беларусь, где действуют законы спроса, предложения и конкурентной борьбы представляется целесообразным использование более эффективных методов управления затратами, широко применяемых в странах с развитой рыночной экономикой. Думается, со временем прогрессивные методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) займут достойное место в управлении финансами отечественных субъектов хозяйствования.

Внедрение системы управленческого учета позволит своевременно выявить, а иногда и предупредить непредвиденные и неоправданные затраты, глубоко изучить отклонения и факторы, вызвавшие их, и оперативно принимать управленческие решения по оптимизации затрат.

Анализ современной экономической литературы позволяет судить, что ряд ученых–экономистов поддерживает концепцию деления системы бухгалтерского учета на две части: финансовый и управленческий учет. Часть ученых не разграничивает данные экономические понятия, а некоторые отождествляют такие экономические категории как производственный и управленческий учет [1, 2, 3].

На наш взгляд, системы управленческого и финансового учета не могут существовать полностью обособленно. В то же время их объединение на уровне способов учета отдельных активов, капитала, обязательств, расходов, доходов, способов формирования и анализа показателей финансовой отчетности невозможно из–за определенных различий в принципах и методах ведения финансового и управленческого учета.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что взаимосвязь систем финансового и управленческого учета осуществляется на уровне первичного учета. В связи с этим управленческий учет можно признать отдельной научной дисциплиной, возникшей на стыке двух предметных областей: финансового учета и менеджмента.

Ряд экономистов рассматривают сущность управленческого учета несколько шире, подразумевая под управленческим учетом взаимодействие различных подсистем системы управления организацией и методов управ-

ления. В экономическую категорию «управленческий учет» закладывают не только систему сбора и анализа информации о затратах и доходах организации, но и систему управления бюджетами (систему планирования) и систему оценки деятельности подразделений, то есть в большей степени управленческие, а не бухгалтерские функции управления субъектами хозяйствования.

Полагаем, что сущность управленческого учета можно отобразить в виде управленческой матрицы, в которой строки будут соответствовать определенным объектам управления (различного рода ресурсам организации), а столбцы – отдельным управленческим функциям. При этом каждое поле матрицы призвано отражать выполнение какой-либо функции управления (планирование, прогнозирование, учет, контроль, анализ, регулирование) в отношении объекта управления.

На наш взгляд, все концептуальные подходы к определению сущности управленческого учета можно разделить на четыре типа.

1. Управленческий учет представляет собой подсистему бухгалтерского учета. Экономическая информация управленческого учета в рамках субъекта хозяйствования используется для управления и контроля деятельностью организации. Организация и методика ведения управленческого учета является внутренним делом хозяйствующего субъекта.

2. Управленческий учет — это система производственного учета или учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг). При этом категорию «управленческий учет» следует понимать как систему учета для управления организацией.

3. Управленческий учет представляет собой интегрированную систему представления информации для прогнозирования, планирования, нормирования и бюджетирования расходов и доходов, затрат на производство, их контроля и анализа в целях управления и решения проблем развития организации.

4. Управленческий учет — новая комплексная отрасль экономических знаний. Управленческий учет объединяет планирование, организацию и управление производством, нормирование, бухгалтерский и оперативный учет, управленческий анализ и др. Данный концептуальный подход наиболее полно отражает современные тенденции управления, как на макроэкономическом, так и микроэкономическом уровне.

Таким образом, применительно к современным тенденциям развития отечественной методологии учета и организации учетно-аналитической работы, управленческий учет следует рассматривать как систему накопления и полной всесторонней обработки информации о производственно-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования с целью создания универсальной базы данных для принятия тактических, стратегических, технологических, инновационных, экономических и структурных решений по планированию, контролю, анализу, регулированию и прогнозированию производственных ситуаций и оценке возможных тенденций развития организации и ее структурных подразделений.

Целью управленческого учета, на наш взгляд, является предоставление экономической информации, полностью адаптированной к природе принимаемых управленческих решений субъекта хозяйствования и используемой в качестве инструментария управления организацией.

Система управленческого учета состоит из множества процедур, которые в процессе хозяйственной деятельности могут существенно меняться в зависимости от целей управления организации. Тем не менее, они должны отвечать определенным специфическим принципам, в соответствии с которыми осуществляется функционирование и совершенствование системы управленческого учета, основные из которых: непрерывность учета; использование единых для планирования и учета единиц измерения; преемственность и многократное использование первичной и промежуточной информации для целей управления; формирование показателей внутренней отчетности как основы коммуникационных связей между уровнями управления; применение бюджетного (сметного) метода управления; полнота и аналитичность; периодичность; целенаправленность; оперативность; достаточность; адресность; гибкость; защищенность от несанкционированного доступа и конфиденциальность.

Совокупность перечисленных принципов должна обеспечить действенность системы управленческого учета, но никоим образом не должна унифицировать учетный процесс.

Следующим элементом организационно–методических основ управленческого учета являются функции управленческого учета:

- учетная функция, заключающаяся в реализации текущих учетных процедур;
- функция планирования и прогнозирования, включающая перспективное планирование и координацию развития организации в будущем на основе анализа и оценки фактических результатов деятельности;
- организационная функция, заключающаяся в проектировании и построении целесообразной структуры учетной системы, определении ее информационных связей с другими элементами организационной структуры управления субъектом хозяйствования;
- контрольная функция, заключающаяся в оперативном контроле и оценке результатов деятельности центров ответственности и организации в целом;
- аналитическая функция, проявляющаяся в анализе возможного состояния организации в результате принятия того или иного управленческого решения, оценка степени хозяйственного риска;
- информационная функция, заключающаяся в обеспечении информацией, необходимой для текущего планирования, всех уровней управления, контроля и принятия оперативных управленческих решений;
- коммуникационная функция, заключающаяся в формировании информации, которая служит средством внутренней связи между уровнями управления и различными структурными подразделениями одного уровня.

Всю информацию руководители организаций могут получать в обработанном виде от специальных информационных служб. Важнейшей из них

является бухгалтерия субъекта хозяйствования. Бухгалтерия является единственным поставщиком документально обоснованной и системно обеспеченной экономической информации, необходимой для решения различных проблем, а именно определения и оценки корректирующих действий в случае не достижения цели, наличия мер, снижающих вероятность возникновения отклонений от цели, а также варианты действий в случае их возникновения.

Информация, получаемая посредством измерения фактов хозяйственной жизни, не только обеспечит обратную связь между принятыми управленческими решениями, но также будет являться основой для выработки перспективных управленческих решений, необходимых для управления субъектом хозяйствования в будущем.

Внедрение в практику деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь системы управленческого учета позволит повысить информационную емкость учета, предоставит необходимый инструментарий для управления затратами, расходами и доходами, даст возможность для мобилизации резервов оптимизации величины себестоимости произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) организаций производственной сферы.

Список использованных источников:

1. Вахрушева, О.Б. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие для вузов / О.Б. Вахрушева. – М. : Дашков и К, 2012. – 252 с.
2. Управленческий учет : учеб. для вузов / под ред. Я.В. Соколова. – М. : Магистр, 2015. – 720 с.
3. Управленческий учет в промышленности: учеб. – метод. пособие / Т.А. Езерская [и др.]. – Минск: Изд-во Гревцова, 2013. – 272 с.

УДК 330.1(075.8)

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кабдыбай Ассель Кабдысулатовна, к.э.н., доцент

Кенжебеков Нуржан Досович, к.э.н., доцент

Баяхметов Жандос Нурланович, м.э.н.

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова.

Kabdybay Assel, PhD, associate professor, kabdybay@mail.ru

Kenzhebekov Nurzhan, PhD, associate professor, kenzhebekov@mail.ru

Bayahmetov Zhandos, MEcon, j.bayakhmetov94@mail.ru

Karaganda state university of E.A. Buketova

Аннотация. В статье рассмотрены сущность, содержание, необходимость стратегического управленческого учета в деятельности предприятия, раскрыты особенности процесса стратегического управленческого учета, определена роль стратегического управленческого учета финансовых потоков.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, управление финансовыми потоками, стратегическое планирование, финансовые потоки, эффективное управление.

Характерными чертами современной экономики являются стремительность, глобальность, оперативность, что обуславливает все возрастающую роль финансового планирования, как долгосрочного, стратегического, так и краткосрочного, оперативного. Формирование учетно–аналитической системы, способной удовлетворить требования оперативности, полноты, прозрачности, достоверности информации, предполагает постановку и ведение системы управленческого учета. Стремление сохранить устойчивость, укрепить конкурентоспособность неизбежно приводит к вопросу организации стратегического управленческого учета, направленного на оценку внешних факторов конъюнктуры рынка, стратегических изменений, финансового положения компании. Стратегический управленческий учет представляет собой важную ступень к разработке системы экономического управления, направленной на оптимизацию финансовых потоков организации, повышение уровня конкурентоспособности.

Современные тенденции рыночной экономики предопределили возникновение стратегического управления, которое опирается на человеческий потенциал, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует на вызовы со стороны внешнего окружения, позволяя организации добиваться конкурентных преимуществ.

Итак, начнем с рассмотрения основных элементов концепции стратегического управленческого учета (рисунок 1):

- теоретико–методологические предпосылки появления стратегического управленческого учета;
- существующие подходы к пониманию внутреннего содержания и сущности стратегического управленческого учета; – фундаментальные принципы и допущения, на основе которых определяется теоретико–методологический каркас исследуемой предметной области;
- специфические инструменты, подходы и методологические приемы, реализуемые в практике стратегического управленческого учета. Данные концепции являются системообразующими при построении стратегического управленческого учета в предприятии [1, с. 21].



Рисунок 1 – Общая концептуальная схема стратегического управленческого учета

Одним из условий обеспечения деятельности на долгосрочную перспективу является положительный чистый денежный поток, универсальный показатель, характеризующий как деятельность предприятия в целом, так эффективность отдельных процессов (продаж, производства, инноваций). На денежные потоки влияет большое количество внешних и внутренних, финансовых и нефинансовых факторов. Существенное влияние на денежные потоки оказывают нефинансовые факторы, такие как: лояльность покупателей, способность предприятия к инновациям, мотивация сотрудников и т.д.

Сбалансированная система учета и анализа денежных потоков состоит из двух взаимосвязанных подсистем: «Учет денежных потоков» и «Анализ денежных потоков», которые предполагают выполнение следующих процедур:

- разработка стратегической карты сбалансированной системы учета и анализа денежных потоков;
- выбор системы показателей в соответствии с целями стратегического управления;
- сбор информации для учетных регистров, обобщающих информацию о денежных потоках;
- формирование управленческой отчетности о денежных потоках;
- анализ денежных потоков;
- принятие управленческих решений по освоению резервов роста денежных потоков [2, с. 352].

Содержание стратегического управленческого учета включает выполнение тщательного анализа внешней бизнес-среды (конкуренты, поставщики, потребители, внешние экономические условия, действия правительства и др.), где предприятие функционирует, с учетом его стратегических позиции

на рынке, дифференциации продукции, а также с построением полной цепочки ценностей в рамках осуществляемой деятельности.

Процесс стратегического управленческого учета включает в себя не только собственно учет, но и три следующих элемента (рисунок 2):

- стратегический анализ;
- стратегическое планирование;
- стратегический контроль.

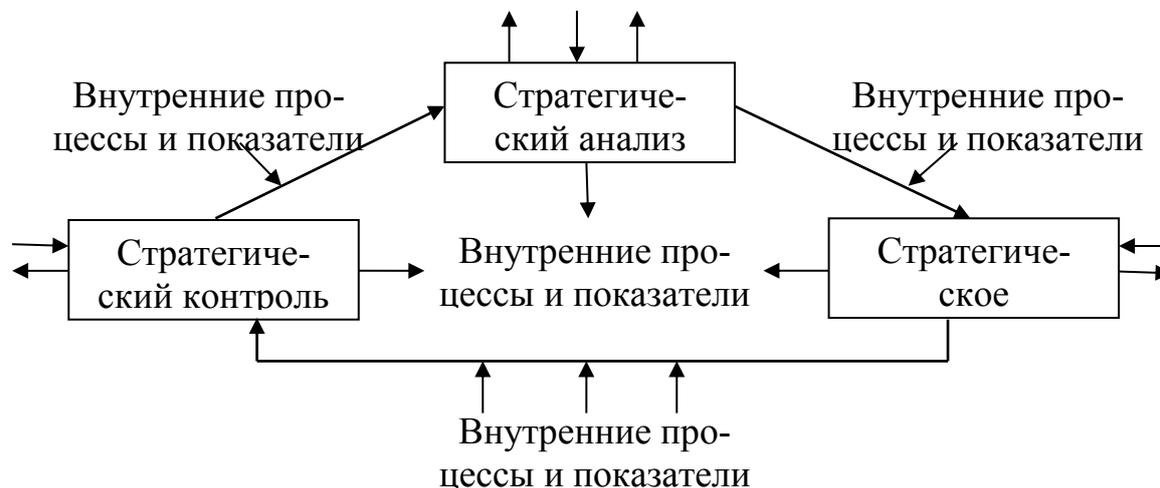


Рисунок 2– Процесс стратегического управленческого учета

Стратегический анализ направлен на определение состояния хозяйственной деятельности (бизнеса) организации в конкретный момент времени. Помимо этого в ходе выполнения стратегического анализа дается оценка ясности и реалистичности ее стратегических целей.

Второй важный элемент стратегического управленческого учета – стратегическое планирование. В ходе его осуществления разрабатываются планы долгосрочного характера, которые, в свою очередь, предназначены для достижения долгосрочных, т.е. стратегических, целей организации.

Третий важнейший элемент стратегического управленческого учета – это стратегический контроль. Его роль состоит в отслеживании и контроле за достижением поставленных стратегических целей и обеспечении возврата к стадии принятия решений.

Преимуществом стратегического управленческого учета является возможность формирования информационного обеспечения управленческих решений на долгосрочную перспективу. Порядок организации стратегического управленческого учета денежных потоков осуществляется следующим образом:

- разрабатывается учетная политика, традиционно включающая три блока: организационный, технический, методический;
- формируется рабочий план счетов, использующий разработанную систему аналитических счетов, для ведения стратегического управленческого учета денежного потока. Введение аналитических счетов позволяет формировать информацию о денежных потоках в разрезе составляющих

сбалансированной системы учета и анализа денежных потоков, диверсифицированных видов деятельности, географических сегментов;

- обрабатываются первичные документы (приходные и расходные кассовые ордера, выписки банка и т.д.), посредством их регистрации и группировки в разработанных регистрах – журналах учета положительных и отрицательных денежных потоков. На основании обобщения информации регистров формируется оборотная ведомость для составления управленческой отчетности [3, с. 655].

Стратегическое планирование финансовых потоков направлено на разработку финансовых планов долгосрочного характера, выполнение которых, в свою очередь, ведет к достижению долгосрочных, т. е. стратегических, целей организации в сфере финансов.

Роль стратегического управленческого учета финансовых потоков заключается в данном случае в скрупулезном отборе, обосновании и разработке (при необходимости) этих показателей, отражающих, по сути, стратегические задачи и стратегические планы действий организации в финансовой сфере.

Принципами отбора аналитических показателей (финансовых коэффициентов) оценки финансового состояния являются:

1) значимость для всесторонней оценки финансового состояния организации в целях обеспечения эффективного стратегического планирования ее финансовых потоков;

2) содержательность при минимуме финансовых коэффициентов;

3) выстраиваемость с учетом балансовых равенств в систему уравнений.

Наиболее целесообразно выделить четыре основные группы финансовых коэффициентов:

1) оценка имущественного положения организации;

2) оценка финансовой устойчивости организации;

3) оценка платежеспособности и ликвидности организации;

4) оценка деловой активности организации.

В основе стратегического планирования финансовых потоков лежит их целевое прогнозирование, направленное на поддержание устойчивости финансового состояния организации в течение 5 лет и более, т. е. в долгосрочной перспективе.

В качестве основного инструмента стратегического контроля финансовых потоков организации следует рассматривать коэффициентный (статистический) анализ ее финансового состояния, в ходе которого производится расчет и оценка значений финансовых коэффициентов, отобранных при осуществлении стратегического планирования финансовых потоков организации.

Сравнение фактических значений финансовых коэффициентов с запланированными предполагает выявление отклонений по каждому из показателей, установление причин их возникновения в ходе последующего стратегического анализа финансовых потоков организации и разработку предложений по устранению выявленных отклонений путем корректировки

долгосрочного плана финансовых потоков и, соответственно, финансовой стратегии организации [4, с. 14].

В заключении требуется подчеркнуть, что именно стратегический управленческий учет финансовых потоков, являясь немаловажной составляющей стратегического управленческого учета, позволит сформировать информационную базу управления финансовыми потоками организации, адекватную современным условиям рыночной экономики и позволяющую принимать наиболее оптимальные управленческие решения.

Список использованных источников:

1. Краснова М.В. Организационные аспекты построения стратегического управленческого учета денежных потоков // Управленческий учет. – 2009. – № 8. – С. 21–27.
2. Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства: теория и практика. М., 2007. – 352 с.
3. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник. М., 2009. – 655 с.
4. Грищенко Ю.И. Организация и управление денежными потоками от финансовой деятельности компании // Справочник экономиста. – 2011. – №12. – С. 14–19.

УДК 336.722.117.7

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Касымова Айганым, м.э.н., старший преподаватель

Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина

Kassymova Aiganym, Master of Economic Sciences, Senior Teacher,
S.Seifullin Kazakh AgroTechnical university, aiganym555@mail.ru

Темирбекова Ляззат, м.э.н., старший преподаватель

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова

Temirbekova Lyazzat, Master of Economic Sciences, Senior Teacher, Karaganda
State University named after E.A. Buketov, adiya77@mail.ru

Аннотация. В статье дается оценка прибыли, необходимой для компенсации дополнительных инвестиций в дебиторскую задолженность на условиях изменения срока кредитования и изменения нормативов кредитоспособности клиентов. Сделано сравнение возможной прибыли в результате изменения кредитной политики с затратами на осуществление этих изменений. Обобщены результаты кредитной и инкассационной политики предприятия, которые включают в себя принятие решения по вопросам качества дебиторской задолженности, срока кредита, предоставления скидок, уровня расходов по инкассации, а также снижения риска неплатежа.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредитная политика, инкассационная политика, скидка, норматив кредитоспособности, скидка с цены, риск неплатежа, штрафы, неустойки, кредитный рейтинг.

Дебиторская задолженность составляет внушительную часть структуры краткосрочных активов предприятия. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), ее величина определяется как сумма, причитающаяся от покупателей (дебиторов) и возникает в случае, если денежные средства от них не получены за оказанные услуги или проданные товары. На величину дебиторской задолженности влияют общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты.

Сегодня одним из инструментов увеличения объемов реализации продукции является использование товарного (коммерческого) кредита, т.е. реализация (приобретение) товаров, работ и услуг с отсрочкой платежа. Дж.К.Ван Хорн под нормативами кредитоспособности (credit standart) определяет минимальную характеристику кредитной заявки, которую принимает фирма. Если учесть, что возникают дополнительные затраты, связанные с управлением дебиторской задолженностью, тогда эти затраты вычитают из прибыли, получаемой от дополнительных продаж [1].

Для определения величины прибыли от более свободного расширения кредита необходимо знать, каков размер дохода от дополнительных продаж, дополнительный спрос на продукцию, возникающий из-за снижения нормативов кредитоспособности, какова продолжительность среднего периода инкассации (возросла ли она) и необходимая прибыль на инвестированный капитал. Предположим, продукция фирмы продается за 20 долл. за единицу, из которых 15 долл. составляют переменные расходы, включая расходы отдела по изучению кредитоспособности клиентов. Если увеличение объема продаж может произойти без какого-либо роста постоянных расходов, предельная прибыль на каждую дополнительную единицу реализованной продукции составит 5 долл. (20 долл.–15 долл.), т.е. разницу между продажной ценой и переменные производственными расходами на единицу продукции. Годовой объем продаж в кредит достигает 3,0 млн. долл. и остается неизменным. Предприятие может позволить себе снять ограничения с кредита, в результате чего срок инкассации для новых покупателей будет составлять в среднем два месяца. Также предположим, что нынешние покупатели не изменяют своих платежных обычаев. Ожидается, что снижение нормативов кредитоспособности увеличит объем реализации на 25%, т.е. до 3,75 млн. долл. в год. Увеличение на 750 000 долл. соответствует 37 500 долл. дополнительных единиц, если предположить, что цена единицы изделия остается прежней (20 долл.). Предположим, что возможные издержки фирмы по содержанию дополнительной дебиторской задолженности – 20% прибыли до налогообложения. Предприятию необходимо сделать выбор между дополнительным доходом от роста объема продаж и возможными затратами, связанными с увеличивающимся вложением средств в дебиторскую задолженность. Увеличение вложений происходит исключительно из-за новых покупателей, которые платят медленнее, нынешние покупатели продолжают оплачивать счета в течение месяца. Учитывая то, что дополнительный объем продаж составляет 750 000 долл., а оборот дебиторской задолженности – 6 раз в год (12 месяцев / 2 месяца), дополнительный

объем дебиторской задолженности равен 125 000 долл. (750 000 долл. / 6). Предприятие вкладывает в дополнительные переменные затраты, связанные с этой задолженностью. В нашем примере 0,75 долл. из каждого 1,00 долл. продаж – переменные расходы. Значит, дополнительные сложения в дебиторскую задолженность равны 93 750 долл. (0,75 долл. × 125 000). Расчет дохода от увеличения объема продаж в сравнении с прибылью, необходимой для компенсации дополнительной дебиторской задолженности представлен в таблице 1.

Так как доход от дополнительного объема продаж, составляющий 187 500 долл. в 10 раз превышает прибыль, необходимую для компенсации дополнительных вложений в дебиторскую задолженность, равную 18 750 долл. следует снизить нормативы кредитоспособности.

На сегодня основной проблемой кредитования субъектов малого и среднего бизнеса отсутствие моделей, помогающих бизнесу принимать решения о величине лимита по сумме кредита.

В реальности решение принимается на основе практического опыта и профессиональных суждений менеджеров. На практике некоторые предприятия используют «эмпирическое правило» («rule of thumb») – метод, основанный либо на величине продаж данному клиенту, либо на своих возможностях в предоставлении кредита [2].

Таблица 1 – Расчет прибыли, необходимой для компенсации дополнительной дебиторской задолженности, в долл.

Наименование показателя	Расчет	Значение показателя
1. Доход от увеличения объема продаж		5 долл. × 37 500 единиц = 187 500 долл.
2. Дополнительная дебиторская задолженность	дополнительный объем продаж / оборот дебиторской задолженности	750 000 долл. / 6 = 125 000 долл.
3. Вложения в дополнительную дебиторскую задолженность	(переменные издержки / продажная цена) × дополнительная дебиторская задолженность	(15 / 20) × 125 000 = 93 750 долл.
4. Прибыль, необходимая для покрытия расходов вложения средств в дополнительную дебиторскую задолженность		0,20 × 93 750 = 18 750 долл.

В первом случае, продавец ограничивается величиной двухмесячных продаж потенциальному клиенту. Во втором случае, максимальная сумма, которую готово предоставить предприятие–продавец не зависит от уровня текущих продаж. Обычно она определяется в размере 10% от стоимости чистых активов, либо 20% величины оборотного капитала.

Потенциальных покупателей можно будет привлечь предложением более

длительных сроков кредита. Однако, на такой шаг предприятие–продавец должно идти, если правильно сопоставит возможные выгоды и дополнительные издержки. В качестве примера рассмотрим следующий вариант. Компания производит новый вид клюшек. Она продает клюшки оптом и в розницу и имеет годовой оборот в 900 000 долл. Имеются следующие дополнительные данные.

Цена продажи	76 долл.
Переменные издержки на единицу изделия	48 долл.
Постоянные издержки	<u>10 долл.</u>
Чистая прибыль	<u>18 долл.</u>

Издержки финансирования составляют 18%.

Компания хочет увеличить продажи этой модели клюшек и полагает, что может предложить более длительный период отсрочки платежа. Средний период возврата дебиторской задолженности составляет 30 дней. Предприятие рассматривает три варианта увеличения объема продаж, которые дают следующие результаты, таблица 2.

Сопоставив выгоды, получаемые в результате использования каждого из этих вариантов, компании необходимо выбрать наиболее оптимальное решение. Выгодами в данном случае будут увеличение прибыли от дополнительных продаж.

Таблица 2 – Варианты увеличения объема продажи клюшек

Наименование показателя	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1. Увеличение среднего периода возврата дебиторской задолженности	10 дней	20 дней	30 дней
2. Увеличение продаж, долл.	35 000	45 000	50 000

Маржинальная прибыль, определяемая как разница между ценой продажи и величиной переменных издержек, составляет 28 долл. для каждой клюшки. Следовательно, дополнительная прибыль от продажи каждой клюшки (без учета постоянных издержек) составит 28 долл. Величину постоянных издержек в расчет не берем, т.к. они остаются неизменными при любом варианте действий. Тогда, дополнительная прибыль составляет 36,8% (28 долл. / 76 долл.) от цены продажи. Увеличение общей суммы прибыли при реализации каждого из вариантов будет следующим, таблица 3.

Таблица 3 – Увеличение общей суммы прибыли при реализации

Наименование показателя	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
36,8% от увеличения продаж	12 880 (36,8% от 35000)	16 560 (36,8% от 45000)	18 400 (36,8% от 50000)

При годовом обороте от продажи ключек равном 900 000 долл., а также используя данные таблицы 2, в таблице 4 представим увеличение дебиторской задолженности по каждому варианту.

Таблица 4 – Увеличение дебиторской задолженности

Наименование показателя	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1. Увеличение продаж	35 000	45 000	50 000
2. Планируемый уровень дебиторской задолженности	102 465 (935 000 × 40 / 365)	129 452 (945 000 × 50 / 365)	156 164 (950 000 × 60 / 365)
3. Минус текущий уровень дебиторской задолженности: 900 000 × 30 / 365	73 973	73 973	73 973
4. Прирост дебиторской задолженности	28 492	55 479	82 191

Известно, что увеличение уровня дебиторской задолженности в результате каждого из вариантов повлечет дополнительные издержки. Так как стоимость привлечения капитала составляет 18%. Расчет привлечения дополнительных инвестиций для финансирования дебиторской задолженности представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет чистой прибыли по вариантам

Наименование показателя	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1. Издержки привлечения дополнительных инвестиций (18% от прироста дебиторской задолженности)	(5 129)	(9 986)	(14 794)
2. 36,8% от увеличения продаж	12 880	16 560	18 400
4. Чистый прирост прибыли	7 751	6 574	3 606

Таким образом, рассчитав последствия изменения сроков предоставления кредита, в результате данных расчетов установлено, что наиболее выгодным для предприятия будет первый вариант. Однако, если существует риск того, что увеличение сроков возврата задолженности приведет к увеличению уровня невозвратных долгов, это также необходимо учесть в рас-

четах как дополнительные убытки.

Для принятия решения необходимо сравнивать возможную прибыль в результате изменения политики с затратами на осуществление этих изменений. Оптимальным вариантом считается тот вариант в результате которого предельный доход покрывает предельные издержки. Следовательно, за счет эффективного использования дебиторской задолженности (ускорения платежей со стороны предприятий–покупателей, снижения безнадежных долгов) компании имеют возможность проведения эффективной политики продаж и продвижения товаров на рынке, и как следствие увеличения прибыли.

Список использованных источников:

1. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами / Пер. с англ.–М.: Финансы и статистика, 2000. – 800 с.
2. Этрилл П. Финансовый менеджмент для неспециалистов / Этрилл П.– 3–изд., пер. с англ.; под ред. Е.Н. Бондаревской. – СПб.: Питер, 2007. –608 с.

УДК 657.37

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Кундря–Высоцкая Оксана Петровна, к.э.н., доцент
Львовский учебно–научный институт ГВНЗ
«Университет банковского дела»**

Kundrya–Vysotska O.P., PhD, Higher State Education Institution
«Banking University», kundrya-vysotska@ukr.net

**Шолудько Ольга Вячеславовна, к.э.н., доцент,
Львовский национальный аграрный университет
Sholudko O.V., PhD, Lviv National Agrarian University,
o.sholudko71@gmail.com**

Аннотация. Обоснованно новый формат конкурентных преимуществ субъектов предпринимательства в контексте устойчивого развития через расширение диапазона бизнеса в социальном, экологическом и финансовом направлениях. Доказана необходимость формирования интегрированной отчетности для предприятий социально ответственного бизнеса. Охарактеризованы основные преимущества интегрированной отчетности.

Ключевые слова: социально ответственный бизнес, интегрированная отчетность, предприятие, конкурентные преимущества.

Чтобы достичь успеха в конкурентной борьбе современным предприятиям недостаточно просто показать высокую прибыль и продемонстрировать потенциал инновационного и технологического роста. Важно также наращивать социальный капитал, завоевывая общественное доверие, поскольку в современной конкурентной среде такие общественные вызовы, как рас-

тущие экологические угрозы, климатические изменения, а также преодоление бедности и глубокого социального расслоения общества выступают не только рисками, но и значительными рыночными шансами для субъектов предпринимательства. Мировая экономическая наука и корпоративная практика подтверждают: социально и экологически ответственный бизнес является, во-первых, более рентабельным, а во-вторых, тем, что усиливает конкурентоспособность соответствующих отраслей и страны в целом.

Принимая во внимание эти новые тенденции, необходимо отметить, что согласование целей социально-экологической ответственности и конкурентоспособности предприятий не осуществляется автоматически. Не каждое предприятие, достигая определенного баланса между экологическими, социальными и финансовыми результатами, способно демонстрировать при этом высокую конкурентоспособность. Интегрирующим показателем конкурентоспособности предприятия служит его способность обеспечивать в соответствующем рыночном сегменте устойчивое лидерство. Иными словами, конкурентные преимущества на современном рынке достигаются по-разному: путем традиционной конкуренции и социально ориентированной (Рис.1)

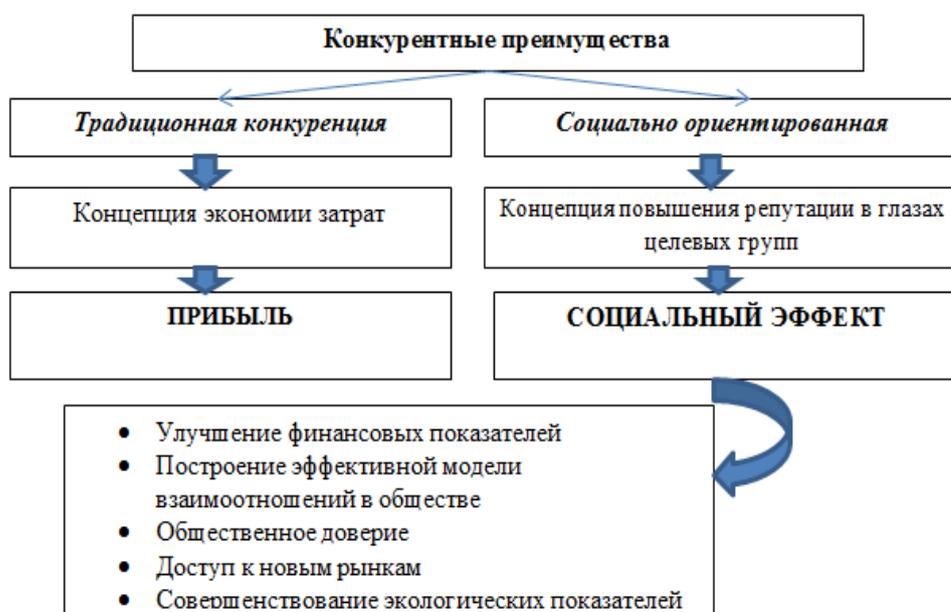


Рисунок 1 – Концептуальная разница традиционной и социально ориентированной конкуренции

Модель социально ориентированной конкурентоспособности, в отличие от традиционной имеет существенные прерогативы. Таким образом, концепция социально-ответственного конкурентоспособности предприятия – это научно обоснованный и практически необходимый план предприятия, основанный на принятии социально ориентированных решений, обеспечивающих оптимальный социально-конкурентный синтез и получение долгосрочных устойчивых конкурентных преимуществ.

В современном мире социально ответственная деятельность бизнеса является общепринятым правилом, которого придерживается значительное количество крупных, средних и даже небольших компаний по всему миру. Чрезвычайно важное значение в сфере СОБ имеет концепция «тройного критерия», которая включает в себя расширение границ отчетности предприятий и учета социальных и экологических аспектов к финансовым показателям деятельности. (Рис.2)

Итак, каждый субъект предпринимательства, занимая свою нишу на рынке, должен функционировать в системе устойчивого развития – свое экономическое развитие осуществлять через призму параллельного решения социальных и экологических проблем.

Закономерно, что каждая компания, которая придерживается принципов устойчивого развития, стремится как можно полнее осветить свою деятельность, поэтому и встал вопрос качественного контента отчетности для широкого круга пользователей, особенно – отчетности с нефинансовыми показателями. Нефинансовая отчетность – это инструмент СОБ, который предоставляет информацию о влиянии компании на общество, экономику и окружающую среду, описывая деятельность компании в соответствующем общественном контексте.

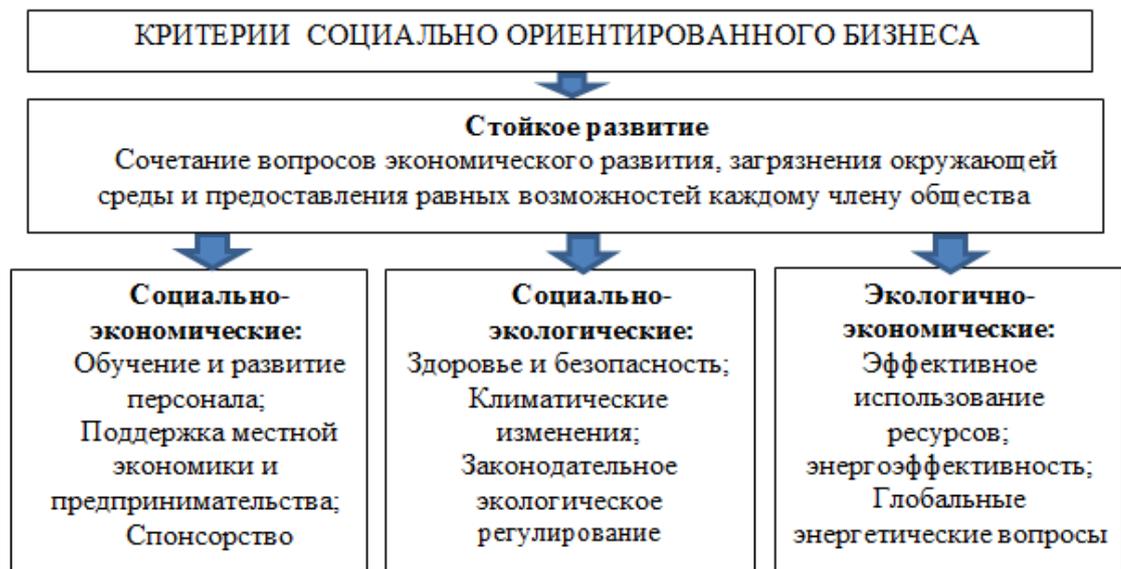


Рисунок 2 – Функционирование социально ориентированного бизнеса в контексте устойчивого развития

Заметим, что в Украине подготовка нефинансовых отчетов является добровольным делом, а потому в ней заинтересованы, как правило, предприятия–лидеры, для которых это является частью корпоративной культуры. Однако, по нашему мнению, такую отчетность пора стандартизировать, поскольку отражение социальной ответственности бизнеса, его репутации в отчетности – это те вопросы, требующие методического обеспечения и системного обнародования для широкого круга пользователей, для общества в целом.

Мировое сообщество пришло к выводу о необходимости интегрированной отчетности как к новой тенденции развития вселенной. Главная идея заключается в том, что интегрированная отчетность акцентируется на стратегии предприятия. Так что главной функцией отчетности предприятия является предоставление прозрачной и достоверной информации для принятия решений в связи с изменениями в мире, от отчетности ожидается целостное отражение деятельности предприятия – стратегии, рисков, устойчивости бизнес-модели предприятия. В 2010 году решением Глобальной инициативы по отчетности (GRI) и Проекта принца Уэльского в сфере отчетности в области устойчивого развития (A4S) создан Международный комитет по интегрированной отчетности, а также Международная комиссия по интегрированной отчетности (IIRS) [1].

Применение такой концепции становится хорошим индикатором экономического роста, удовлетворяет не только экономические интересы самого предприятия, но и потребности общества, социальные и экологические аспекты его существования в текущий период времени и в перспективе. Такое позиционирование бизнеса сегодня крайне актуально в свете глобального как финансового, так и социального, экологического кризиса [2. с.112].

Итак, согласно стандарта интегрированный отчет нацелен на предоставление подробной информации о внешней среде, что имеет влияние на предприятие; ресурсы и сформированные деловые связи, которые использует и на которые воздействует. Ключевыми являются требования относительно отражения капитала предприятия – финансового, производственного, интеллектуального, человеческого, социально-репутационного и естественного. Освещение результативной информации в таком контенте позволяет пользователям отчетности оценить способность предприятия создавать ценность в течение времени. Безусловно, это гораздо более широкий спектр информационного наполнения отчетности.

Контент интегрированного отчета будет зависеть от конкретных обстоятельств данного предприятия. Элементы содержания, таким образом, устанавливаются быстрее в форме вопросов, а не в форме контрольных списков раскрытия определенной информации (Таблица).

Интегрированная отчетность может быть интересной для украинских компаний по нескольким причинам: отображение стратегических преимуществ, которые существенно влияют на стоимость компании; лучшее понимание собственной бизнес-модели; выявление бизнес-процессов, которые разрушают среднюю и долгосрочную стоимость бизнеса, и анализ влияния бизнес-модели на общество и экологию; донесение ценности социально ответственного бизнеса к руководителям компании; перевод положений концепции устойчивого развития на язык, понятный менеджерам ключевых направлений. Задачами такой концепции отчетности являются: удовлетворение информационных потребностей долгосрочных инвесторов; отражения взаимосвязи между факторами ESG и финансовыми факторами в принятии решений, влияющих на долгосрочные результаты деятельности предприятия, сделав понятным и прозрачным связь между стабильностью предприятия и его экономической ценностью; обеспечение формата отчет-

ности по ESG–факторами для систематического включения в процесс принятия решений; смещение акцента в показателях оценки результатов работы предприятия по краткосрочным на долгосрочные; отражение в отчетности больше информации, которую использует управленческий персонал для ежедневного управления операциями.

Таблица – Контент интегрированной отчетности

Элементы	Содержание
Обзор предприятия и внешняя среда	Чем занимается предприятие и условия, в которых оно работает?
Управление	Как структура управления предприятием поддерживает его способность создавать стоимость в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах?
Бизнес–модель	Яка бізнес–модель підприємства?
Риски и возможности	Какие конкретные риски и возможности, влияющие на способность предприятия создавать стоимость в течение кратко–, средне– и долгосрочного периодов, и как предприятие использует такие возможности и управляет такими рисками?
Стратегия и распределение ресурсов	В каком направлении хочет развиваться предприятие и как оно намерено делать это?
Результаты деятельности	Насколько предприятие достигло своих стратегических целей за указанный период и результаты его деятельности с точки зрения прироста / убыли капиталов?
Перспективы на будущее	Какие сложности и неопределенности могут возникнуть у предприятия при реализации стратегии, и потенциальные последствия для бизнес–модели и будущей деятельности?
Основные принципы презентации	Как предприятие определяет, какие вопросы следует включить в интегрированный отчет и как такие вопросы оцениваются количественно или качественно?

Таким образом, концепция социально ответственной конкурентоспособности предприятия – это научно обоснованный замысел предприятия, основанный на принятии обоснованных социально – ориентированных решений, обеспечивающих оптимальный социально–конкурентный синтез и получение долгосрочных устойчивых конкурентных преимуществ.

Использование интегрированной отчетности крупными украинскими компаниями способно показать на международных рынках наличие компетенции наравне с лучшими компаниями мира.

Список использованных источников:

1. Трегобчук В. Концепція Сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2012. – № 2.
2. Кундря–Висоцька О. Концепція потрійного критерію у звітності соціально орієнтованого бізнесу/ Кундря–Висоцька О.П., Іваньчук О.Й.//Матеріали XIII Міжнародної науково–практичної конференції «Інтеграція України в європейський і світовий фінансовий простір» –Львів: ЛННІ ДВНЗ «Університет банківської справи», 2018, – С.111–113.
3. Міжнародний стандарт з інтегрованої звітності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/news>.

УДК 657

РОЛЬ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ

**Купрейчик Дмитрий Винидиктович, старший преподаватель,
Полесский государственный университет**

Kupreychik Dmitri, Polesky State University, cnbu71@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена исследованию роли автоматизации бухгалтерского учета в обеспечении внутрихозяйственного контроля правильности ведения бухгалтерского учета и сохранности имущества организации

Ключевые слова: автоматизация, внутрихозяйственный контроль,

Современный этап развития бухгалтерского учета характеризуется постоянным совершенствованием его форм и систем, широким внедрением средств автоматизации в учетные процессы. В недалеком прошлом мы часто задумывались об ускорении обработки учетно–аналитической информации, о расширении аналитических возможностей создаваемых программных продуктов с целью получения оперативной информации и анализа деятельности субъекта хозяйствования. Сегодня многие задачи решены, созданы средства комплексной автоматизации учетных процессов и управления хозяйственной деятельностью, однако развитие сферы экономической деятельности и систем бухгалтерского учета требует постоянного совершенствования созданных ранее алгоритмов управления ресурсами организации. Одним из важных элементов современной системы управления выступает внутрихозяйственный контроль, организация которого на данном этапе невозможна без использования средств автоматизации. В свою очередь внутренний финансовый контроль, являясь частью общей системы управленческого контроля, обеспечивает сохранение и эффективное использование разнообразных ресурсов и потенциалов коммерческой организации, а также способствует устойчивому развитию предприятия в условиях рыночной экономики [5, с. 379].

В области автоматизации учетных процессов создан ряд программных продуктов, использующих различные подходы к решению и программированию задач. Существуют комплексные подходы к автоматизации деятельности в целом, а также решаются отдельные локальные задачи по участкам

учета. Многие специалисты в области бухгалтерского учета дают высокую оценку уровню автоматизации учетных процессов. Наиболее распространенным общепризнанным продуктом на сегодняшний момент считается 1С: Предприятие. Последние прикладные решения в области программирования и конфигурирования значительно добавили динамики в процесс ведения учета и управления. Кроме того, разработчики уделили внимание финансовому и управленческому анализу, с этой целью на базе 1С: Предприятие созданы внутренние и внешние обработки, а также отдельные аналитические продукты. Многие прикладные решения содержат целевые разделы, предназначенные для анализа и принятия решений в области управления различными видами ресурсов. Автоматизированные системы также стали широко использоваться в сфере внутрихозяйственного контроля и аудита.

Учетно–аналитическая информация эффективно используется при управлении процессами снабжения, производства и реализации. Необходимость контроля за движением ресурсов и их использованием привела к внедрению в автоматизированные системы отдельных документов, отчетов и обработок с функциями контроля. Так в современных прикладных решениях 1С: Предприятие функции контроля реализованы по направлениям:

- обеспечение сохранности имущества: основных средств, материалов, товаров, готовой продукции и т.д.;
- контроль состояния расчетов с контрагентами;
- контроль исполнения заказов;
- контроль исполнения смет и бюджетов и др.

Рассмотрим функциональные возможности отдельных прикладных решений.

Таблица 1 – Функции контроля в прикладных решениях 1С: Предприятие

Наименование функции контроля	1С:Бухгалтерия для Беларуси	1С:ERP Управление предприятием 2 для Беларуси	Управление производственным предприятием для Беларуси	CRM КОП для Беларуси си. Редакция 2.0	Управление небольшой фирмой для Беларуси, редакция 1.5
Возможность проведения инвентаризации активов	+	+	+	+	+
Сверка расчетов с контрагентами	+	+	+	+	+
Контроль исполнения заказов		+	+	+	
Контроль использования ресурсов			+		
Контроль состояния запасов		+		+	
Контроль исполнения смет и бюджетов		+			
Наличие раздела «руководитель» с функциями анализа	+	+	+	+	+
Сопровождение заказов				+	
Контроль налоговых платежей		+			

Как видно из таблицы 1 стандартные функции фактического контроля реализованы во всех прикладных решениях 1С: Предприятие [1–4]. Однако, в настоящее время от средств автоматизации требуется значительно больше функциональных возможностей. Так, например, в торговле кроме контроля состояния запасов товаров необходимо отслеживать: сроки возникновения запасов, сроки годности товаров, сроки действия сертификатов, сроки представления претензий по завесу тары и т.д. Можно сказать, что от современных систем автоматизации учета требуется значительно больше аналитических возможностей с целью решения большего круга управленческих задач.

Проведем оценку решения задач внутрихозяйственного контроля с помощью прикладных продуктов фирмы 1С.

Таблица 2 – Решение задач внутрихозяйственного контроля с помощью АСБУ

Основные направления контроля	Решение прикладными АСБУ
Контроль за финансово–экономической деятельностью субъекта	Решено частично
Контроль над соблюдением направлений развития субъекта	Не реализовано
Контроль и обеспечение эффективной деятельности субъекта	Реализовано частично
Контроль за расчетно–платежными операциями	Реализовано
Контроль за затратами на производство	Реализовано в УПП
Контроль поступлениями выручки за реализованную продукцию	Реализовано в отчетах по задолженности
Контроль над формированием финансовых результатов	Реализовано частично
Выявление, предотвращение и исправление искажений в учете	Не реализовано
Контроль над соблюдением законодательства, своевременность расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами	Реализовано частично
Контроль над своевременностью и правильностью, а также полнотой отражения в учете всех хозяйственных операций	Реализовано частично
Контроль над корректностью бухгалтерских записей	Реализовано частично
Анализ деятельности предприятия	Реализовано по стандартным финансовым показателям
Контроль над выполнением инвестиционных и прочих проектов	Не реализовано
Контроль надежности информации, представляемой системе управления	Не реализовано
Организация взаимодействия с внешними контролерами, представителями проверяющих и контролируемых органов	Частично реализовано

Анализ реализации задач контроля посредством автоматизированных систем бухгалтерского учета (АСБУ) показал, что не все направления реализованы в современных прикладных решениях, отдельные контуры внутрихозяйственного контроля отсутствуют, функции контроля реализуются посредством отдельных документов, отчетов и обработок.

Реализовать в 1С: Предприятие значительную часть контрольных функций возможно посредством создания отдельного участка внутрихозяйственного контроля в Панели разделов, в котором разместить все основные компоненты контура: справочники, документы, журналы и отчеты.

Представим основные элементы контура контроля.

Таблица 3 – Пути расширения спектра контрольных функций в 1С: Предприятие

№ пп	Направление развития
1	Создание вспомогательных справочников, перечислений (работников службы контроля, сроки годности, сроки службы и т.д.)
2	Определение круга рабочих документов, в том числе по инвентаризации: основных средств; вложений в долгосрочные активы; доходных вложений в долгосрочные активы; долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений; долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности; отложенных налоговых активов; материалов; незавершенного производства; готовой продукции и товаров; денежных средств; расчетов с кредиторами, бюджетом по налогам и по социальному страхованию; всех видов создаваемых резервов; и т.д.
3	Создание специализированных журналов, объединяющих информацию по отдельным направлениям учета (входящие электронные счета–фактуры и товарно–транспортные документы на поступление ТМЦ, исходящие электронные счета–фактуры и товарно–транспортные документы на отгрузку ТМЦ и другие)
4	Создание запросов и отчетов по отдельным направлениям учета, а также по наличию различных типов записей, в том числе некорректных

Конечной целью может выступить формирование комплексных отчетов по отдельным направлениям внутрихозяйственного контроля.

Список использованных источников:

1. 1С: Предприятие 8 Конфигурация "1С:CRM для Беларуси": Руководство пользователя/ Под общ.ред. А.Кудинов. – Москва, ООО "1С – Софт", 2014 – 464 с.
2. 1С: Предприятие 8 Конфигурация "ERP Управление предприятием 2 для Беларуси" Редакция 2.2: Руководство пользователя/ Под общ.ред. А. Алексева – Москва, ООО "1С – Софт", 2017 – 301 с.
3. 1С: Предприятие 8 Конфигурация "Бухгалтерия для Беларуси" Редакция 2.1: Руководство для ведения учета/ Под общ.ред. Т. Гацко. – Москва, ООО "1С – Софт", 2016 – 328 с.
4. 1С: Предприятие 8 Конфигурация "Управление производственным предприятием для Беларуси" Редакция 1.3: Общие сведения и начало работы/ Под общ.ред. Д. Гуринович – Москва, ООО "1С – Софт", 2012 – 192 с.
5. Прохорова, Т.В. Автоматизированная обработка информации в бухгалтерском учете: учеб. пособие/Т.В. Прохорова, Т.Г. Ускевич. – Минск, БГЭУ, 2013 – 407 с.

УДК 336.7

РИСК–ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ КАЗАХСТАНА

**Ламбекова Айгерим Нурлановна, PhD студент,
Университет Нархоз**

Lambekova Aigerim, PhD student, Narxoz University,
aigerim.lambekova@narxoz.kz

Аннотация. Риск – ориентированный внутренний аудит повышает эффективность управления рисками и контроля, которое, в свою очередь, повышает точность финансовой отчетности, влияя таким образом на финансовые показатели в банках. В исследовании было рассмотрено, повлияло ли использование методов внутреннего аудита на основе риска, таких как управление рисками, планирование внутреннего аудита, объем внутреннего аудита и стандарты внутреннего аудита, на финансовые показатели коммерческих банков Казахстана. В исследовании были использованы описательные исследования с целью получения информации, описывающей существующие явления. Целевым аудиторием для предлагаемого исследования были внутренние аудиторы банков второго уровня, а также финансовые отчеты банков. Первичные данные собирались с использованием анкетирования, которые вводились самостоятельно, после чего были использованы количественные методы анализа данных. Построена эконометрическая модель регрессий и корреляций для установления влияния внутреннего аудита на основе рисков, на финансовые показатели коммерческих банков.

Ключевые слова: риск–ориентированный внутренний аудит, финансовые результаты, управление рисками, стандарты внутреннего аудита, активы, показатель рентабельности активов.

Введение. В соответствии с концепцией организации системы внутреннего контроля «Три линии защиты» служба внутреннего аудита является органом третьей «линии защиты», то есть осуществляет мониторинг системы внутреннего контроля первой и второй «линий защиты».

Основной целью деятельности службы внутреннего аудита может являться осуществление внутреннего аудита в части:

- оценки состояния и способствования совершенствованию системы внутреннего контроля и системы управления рисками в банке;
- банка при выполнении ими своих служебных обязанностей;
- содействия органам управления банка в обеспечении эффективного функционирования банка;
- своевременного выявления и разработки мер по минимизации рисков банка;
- помощи в поддержании удовлетворительного уровня контрольной среды посредством оценки ее эффективности и содействия ее постоянному совершенствованию;
- совершенствования процесса корпоративного управления.

Банки Казахстана продолжают рушатся, одни лишаются лицензии, других ликвидируют в принудительном порядке через суд. Как свидетельствуют данные, состояние банковского сектора страны вызывает все больше опасений. Так, согласно отчету Ассоциации финансистов Казахстана по итогам 2017 года произошло снижение совокупных активов БВУ на 5,2% (1,3 трлн тг.) до 24,2 трлн тенге [1, 11].

По этой причине, одной из ключевых направлений стратегии банков является увеличение производительности деятельности, а именно улучшение основных экономических показателей, таких как рентабельность активов, рентабельность капитала и операционная результативность. Эта задача может быть решена при совершенствовании бизнес – процессов, консолидации операционной деятельности, появлении новых технологий, а также при улучшении Службы внутреннего аудита (СВА). Служба внутреннего аудита способна и обязана привнести значительную роль при решении важных проблем, стоящих перед банком. Кредитные организации зачастую воспринимают деятельность данной службы как простую необходимость осуществления контроля над достоверностью бухгалтерской и иной отчетности, а также соответствие ее законодательству РК и нормативно – правовым актам, регламентирующим данные вопросы. Закон «SarbanesOxley» подчеркнула важность сосредоточения внутреннего аудита на выявление мошенничества и управления рисками, а также в законе «SarbanesOxley» рассматривается три ключевые области: оценка современных бизнес-тенденций, управление рисками и проверка финансовых результатов банка [2]. Внутренний аудит банков *осуществляет свою деятельность* с соответствием стандартов внутреннего аудита .

Институт внутренних аудиторов определяет внутренний аудит как независимую, объективную гарантию и консультационную деятельность, призванную повысить ценность и улучшить деятельность организации. Это помогает организации достигать своих целей, применяя систематический,

дисциплинированный подход к оценке и повысить эффективность процессов управления рисками, контроля и управления [3].

Внутренний аудит на основе риска влияет на функции внутреннего аудита с точки зрения управления рисками и контроля, повышает точность финансовой отчетности, что влияет на финансовые показатели в банках. На протяжении многих лет внутренний аудит ограничивался оказанием помощи организациям в защите активов и проверке установленных процедур контроля, причем основное внимание уделялось мониторингу и контролю. Появление новых бизнес-рисков вынудило многие организации сформулировать стратегии и повысить статус внутреннего аудита. Таким образом, внутренний аудит на основе рисков стал важным фактором эффективного управления рисками. В данной статье будет рассматриваться как риск – ориентированный внутренний аудит влияет на финансовые результаты банков второго уровня.

Исследование считается ценным, потому что по его завершению он предложит информацию о релевантности внутреннего аудита, основанного на оценке рисков, в повышении корпоративного управления и, как следствие

Теоретический обзор.

Исследование будет руководствоваться теориями внутреннего аудита а также влияния основанная на риск–ориентированном внутреннем аудите на финансовые результаты банка .

Гипотеза. Как риск – ориентированном внутреннем аудите влияет на финансовые результаты банка .

Дизайн исследований. Исследования является описательного характера. Описательный опрос исследований направлен на получение информации, описывающей существующие явления посредством опроса людей об их восприятии, отношении, поведении или ценностях в соответствии гипотезы. Результаты анкетирования дала нам четкие картины отношения между внутренним аудитом, основанным на рисках, и финансовыми показателями коммерческих организаций.

Целевое население для предлагаемого исследования было 10 коммерческие банки Казахстана. В ходе исследования проведен обзор всех 10 коммерческих банков Казахстана.

Анализ данных. Использованы количественные методы анализа данных. После получения опросников респондентов ответы были отредактированы, классифицированы, закодированы и приведены в таблицу для облегчения количественного анализа. Таблицы и графики использовались для представления результатов анализа. Собранные данные были проверены на полноту и понятность. Затем данные суммировали, кодировали и приводили в таблицу. Выведена статистическая регрессия и корреляция для определения влияния риск – ориентированного внутреннего аудита на финансовые результаты деятельности коммерческих банков. Основанная на риске практика внутреннего аудита была определена количественно по вопросам Ликерта, и корреляционный анализ был использован для установления проч-

ности взаимосвязи между внутренним аудитом, основанным на рисках, и финансовыми показателями в коммерческих банках в РК.

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + e, \quad (1)$$

где Y – ROA (Показатель рентабельности активов)

$\beta_1 - \beta_7$ – Beta коэффициент

X1 – Управления рисками банка

X2 – Ежегодное планирование внутреннего аудита с учетом рисков

X3 – Объем внутреннего аудита

X4 – Стандарты внутреннего аудита

X5 – Активы

X6 – Ссудный портфель

X7 – NPL

e – стандартная ошибка

Анализ проводился с использованием программного обеспечения R с целью установления коэффициентов регрессии, а также для оценки взаимосвязи между финансовыми показателями и внутренним аудитом, основанным на рисках, в коммерческих банках Казахстана. Результаты регрессионного анализа представлены в таблице 1 ниже (таблица).

Таблица – Коэффициент корреляции

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	T- статистика	R- значение	F- значение
ROA	5,89258	6,471637	5,48159	0,637530	0,0013
Управления рисками банка	3,12568	2,352744	2,172655	0,866165	0,0315
Ежегодное планирование внутреннего аудита с учетом рисков	2,98534	6,477831	12,79093	0,442179	0,0034
Объем внутреннего аудита	2,54872	2,80846	8,86071	0,45945	0,0025
Стандарты внутреннего аудита	2,32546	2,159905	15,90479	0,38088	0,0033
Активы	1,85479	2,571450	6,61994	0,54525	0,0047
Ссудный портфель	1,42543	15,80846	8,86071	0,45945	0,0037
NPL	1,35256	13,65897	5,98654	0,54781	0,0032

Линейное уравнение:

$$Y = 5,89258 + 3,12568X_1 + 2,98534X_2 + 2,54872X_3 + 2,32546X_4 + 1,85479X_5 +$$

$$1,42543X_6 + 1,35256X_7 + e \quad (2)$$

где Y – ROA (Показатель рентабельности активов)

B1 – β_9 – Beta коэффициент

X1 – Управления рисками банка

X2 – Ежегодное планирование внутреннего аудита с учетом рисков

X3 – Объем внутреннего аудита

X4 – Стандарты внутреннего аудита

X5 – Активы

X6 – Ссудный портфель

X7 – NPL

e – стандартная ошибка

Из приведенных выше результатов была установлена положительная взаимосвязь между управлением рисками и рентабельностью коммерческих банков с единичным увеличением управления рисками, что привело к значительному повышению рентабельности, что отразилось на $r = 3,12568$, $P = 0,031 < 0,05$. Исследование также установило положительную взаимосвязь между рентабельностью коммерческих банков и ежегодным планированием внутреннего аудита, управления рисками банка и стандартами внутреннего аудита ($r = 2,98534$, $P = 0,0034 < 0,05$), ($r = 2,54872$, $P = 0,0025 < 0,05$), ($R = 2,32546$, $P = 0,0033 < 0,05$).

Кроме того, исследование также установило положительную взаимосвязь между рентабельностью коммерческих банков и активы банков с $r = 1,85479$,

$P = 0,0047 < 0,05$, а также между рентабельностью и ссудный портфель, NPL,

с $r = 1,42543$, $P = 0,0037 < 0,05$, $r = 1,35256$, $P = 0,0032 < 0,05$.

Из модели регрессии было установлено, что рентабельность коммерческих банков будет составлять 5,89258, включая управление рисками, ежегодное планирование внутреннего аудита, управления рисками банка и внутренние стандарты аудита. Результаты исследования показывают, что структура управления рисками банка сильно связана с ролью внутреннего аудита в банке. По результатам исследования было установлено, что внедрение внутреннего аудита, основанного на риске, повышает прибыльность коммерческих банков. Исследование также показало, что увеличение активов и ссудный портфель, NPL положительно повлияет на прибыльность коммерческих банков, хотя и в меньшей степени.

Список использованных источников:

1. http://afk.kz/2017/9/%D0%91%D0%92%D0%A3_01.03.2017.pdf
2. SOX. Sarbanes–Oxley Act. The Senate and House of Representatives of the United States of America, Washington DC, 2002.
3. INTERNATIONAL STANDARDS FOR THE PROFESSIONAL PRACTICE OF INTERNAL AUDITING (STANDARDS). Institute of Internal Auditors, IIA (2012).

УДК 657.6:006.32

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ У ВІДПОВІДНОСТІ З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Любенко Андрій Миколайович, д.е.н.,
професор кафедри обліку і оподаткування
Львівський навчально–науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Andriy Lyubenko, D.Sc, Professor of Accountancy and
Taxation Banking University, Ukraine
andriy.lyubenko@gmail.com

Анотація. У статті проаналізовано різновид державного фінансового контролю аудит ефективності. Досліджено зміст аудиту ефективності на основі міжнародних стандартів вищих органів фінансового контролю INTOSAI та положення стандарту ISSAI 300«Основні принципи аудиту ефективності» і обґрунтовано важливість та необхідність його імплементації у вітчизняну практику.

Аудит ефективності визначено як пріоритетний різновид контролю за державними активами, для успішної реалізації якої необхідно розробити національні стандарти контролю в державному секторі.

Ключові слова: Аудит ефективності, державні активи, міжнародні стандарти контролю.

В 2014 році підписано Угоду про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [1], якою визначено необхідність реформування контролю в державному секторі економіки до міжнародних стандартів. Дана Угода визначає необхідність забезпечення розвитку бюджетної політики і надійних систем внутрішнього контролю та зовнішнього аудиту, що базуються на міжнародних стандартах і відповідають основоположним принципам підзвітності, прозорості, економності, ефективності та результативності. Для реалізації цієї реформи Кабінетом Міністрів України прийнято постанову №868 від 28.10.2015 р. «Про утворення Державної аудиторської служби України» [2]. Незважаючи на створення нового урядового органу фінансового контролю в країні надалі гострим залишається питання забезпечення дієвого контролю за ефективним використанням державних ресурсів і збереженням майна. Таким чином проблемою є недостатність сучасного рівня досконалості методики аудиту ефективності саме як складової частини системи контролю за державними активами і розподілом та використанням бюджетних коштів.

Проблеми розвитку контролю, а також теоретичні та практичні аспекти методології та організації контрольної діяльності, та аудиту ефективності зокрема, досліджені в працях О.І. Барановського, С.В. Бардаша, В.А. Дерія, І.К. Дрозд, Є.В. Калюги, В.С. Рудницького, Ю.Б. Слободяника, І.Б. Стефанюк, В.О. Шевчука, О.А. Шевчука та ін.

Праці цих вчених формують основу розвитку теорії й практики здійснення контролю в державному і приватному секторах. Незважаючи на проведені віт-

чизняними науковцями досліджень форм і видів контролю в державному секторі, продовжує існувати низка проблем, які впливають ефективність контрольної діяльності, про що свідчить зростання порушень у фінансово-бюджетній сфері, і адекватну відповідь на які має дати більш комплексне проведення поряд з інспектуванням аудитів ефективності.

Основним завданням даної статті є дослідження аудиту ефективності як форми державного фінансового контролю та необхідності уніфікація контрольних процедур у відповідності з міжнародними стандартами на основі розробки вітчизняних стандартів контролю в державному секторі економіки.

Спроби реформування системи державного фінансового контролю робились заздалегідь до підписання Угоди про асоціацію, а саме з прийняттям Кабінетом Міністрів України постанови №765 від 20.07.2011 р. «Про утворення територіальних органів Державної фінансової інспекції» [3] та ухвалення Верховною Радою Закону №5463–VI від 16.10.2012 р. «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» на основі Закону України №2939–12 від 26.01.1993 р. «Про державну контрольну-ревізійну службу в Україні» [4]. Незабаром, а саме 28 жовтня 2015 року, Кабінетом Міністрів України зроблено ще одну спробу вдосконалення вітчизняного контролю, прийнявши постанову №868 «Про утворення Державної аудиторської служби України». В той же час, якщо проаналізувати, повноваження та організаційно-методичний інструментарій усіх цих органів не зазнав істотних змін, що ставить під сумнів доцільність подібних реорганізаційних процесів урядового органу державного фінансового контролю.

Державний фінансовий аудит як форма державного фінансового контролю, здійснюється в Україні від імені зовнішнього і внутрішнього органів контролю, починаючи з 2000 року. Нормативна база державного фінансового аудиту почала формуватись з 2005 року, коли ця форма була визначена у Бюджетному кодексі України. Зважаючи на досить обмежену у часі практику здійснення державного фінансового аудиту (зокрема аудиту ефективності), виникла необхідність сформулювати основні положення його здійснення. Ці положення повинні базуватись на стандартах INTOSAI, що призначені для цієї мети, і враховувати специфіку проведення такого контролю в Україні.

Аудит ефективності в державному секторі традиційно здійснювався за трьома напрямками: ефективності виконання місцевих бюджетів; виконання бюджетних програм; та ефективності діяльності суб'єктів господарювання (державних та комунальних підприємств). Поряд з цим, зважаючи на проведену бюджетну децентралізацію, яка передбачала розширення повноважень органів місцевого самоврядування, вважаємо, що централізований фінансовий контроль у формі аудитів ефективності місцевих бюджетів не повинен посилюватись, а навпаки, давати можливість місцевим радам самостійно контролювати виконання місцевих бюджетів, що зокрема і передбачає стаття 143 Конституції України. В свою чергу, органи державного фінансового контролю, зокрема Державна аудиторська служба, повинні сприяти створенню і ефективному функціонуванню підрозділів внутрішнь-

ого контролю і аудиту органів місцевого самоврядування, надаючи відповідну методичну допомогу. А основним пріоритетом в реалізації аудитів ефективності в сучасних умовах мають стати державні підприємства, в першу чергу з огляду розпочатої урядом масової приватизації державної власності.

Метою аудиту ефективності є аналіз використання бюджетних коштів установ сектору державного управління з погляду ефективності управління і розроблення механізму оцінювання надання державних послуг населенню.

Згідно з стандартом ISSAI 300 «Основні принципи аудиту ефективності» [5], аудит ефективності є формою зовнішнього контролю вищого органу державного фінансового контролю, незалежною, об'єктивною і надійною експертизою уряду щодо діяльності установи відповідно до принципів економії, ефективності її системи управління, операцій, програм, заходів та можливостей для їх покращення.

Аудит ефективності надає нову інформацію, аналіз і, в разі потреби, рекомендації щодо покращення. Новою інформацією, згідно зі стандартом ISSAI 300 «Основні принципи аудиту ефективності», вважається: надання нових аналітичних розумінь (ширший або більш глибокий аналіз, нові перспективи); більш доступне подання існуючої інформації для різних зацікавлених сторін; забезпечення незалежного та авторитетного висновку на основі аудиторських доказів; надання рекомендацій, заснованих на аналізі результатів аудиту.

Принцип економії, згідно з стандартом ISSAI 300 «Основні принципи аудиту ефективності», – це зведення до мінімуму витрат на ресурси. Ресурси, що використовуються в аудиті ефективності, повинні бути доступні, з відповідною кількістю, якістю та за кращою ціною.

Принцип ефективності, згідно стандарту ISSAI 300, полягає в отриманні максимальної віддачі від наявних ресурсів, співвідношенні між витраченими ресурсами і отриманою віддачею товарів, робіт, послуг за кількістю, якістю і в потрібний термін.

Принцип результативності стандартом ISSAI 300 трактується як досягнення поставлених цілей і отримання очікуваних результатів у найбільш ефективний спосіб.

Цілі аудиту ефективності, сформульовані п. 12 стандарту ISSAI 300 «Основні принципи аудиту ефективності», визначають аудит як форму контролю, яка повинна конструктивно сприяти економічному, ефективному і результативному управлінню. Це також забезпечує підзвітність та прозорість, тобто аудит ефективності сприяє підвищенню відповідальності. Це робиться шляхом вивчення рішень законодавчих органів або виконавчої влади, і порівнянням з результатом, який отримали платники податків або громадяни у вигляді спожитих послуг, товарів з урахуванням співвідношення ціни і якості. Таким чином не ставляться під сумнів наміри та рішення законодавчої влади, але розглядаються будь-які недоліки в законах і правилах, або їхній спосіб реалізації, причини, які завадили досягти вказані цілі.

Аналізуючи положення стандарту ISSAI 300 «Основні принципи аудиту ефективності», визначимо ті норми, які доцільно використати під час фор-

мування вітчизняного стандарту для виконання аудиту ефективності. Пунктом 20 стандарту ISSAI 300 визначено, що при аудиті ефективності державний аудитор бере участь у розробці або виборі критеріїв, що мають відношення до аудиту. Пунктом 27 цього ж стандарту описано, які конкретні вимоги висуваються до аудитора, а саме:

1. Довіра і впевненість у аудиті ефективності. Як і у всіх перевітках, користувачі аудиторських звітів прагнуть бути впевненими у достовірності інформації, яку вони використовують для прийняття рішень. Тому вони чекають достовірних повідомлень, які викладені на основі фактичних даних позицій органу контролю з питання, яке розглядалось під час аудиту. Отже, аудитори повинні у всіх випадках забезпечити формування висновків, заснованих на достатньо релевантних і ґрунтовних доказах, і активно управляти ризиками невідповідності, які можуть виникати щодо звітів.

2. Рівень забезпечення аудиту ефективності означає, що дані повинні бути представлені у прозорий спосіб. Ступінь економічності, ефективності та результативності може бути переданий у звіті аудиту ефективності по-різному: через загальний погляд на аспекти економічності, ефективності та результативності, де мета аудиту, предмет, докази, отримані та досягнуті висновки дозволяють дійти до такого загального висновку; через надання конкретної інформації по цілій низці пунктів, включаючи цілі аудиту, питання, докази, критерії, які використовувались, досягнуті результати і конкретні висновки. Аудиторські звіти повинні включати тільки висновки, які підкріплюються досить вагомими доказами. Рішення, прийняті при складанні збалансованого звіту, покладені в основу висновкам і виробленим рекомендаціям, потребують належного забезпечення і достатньої інформації.

При проведенні аудиту ефективності потрібно не тільки виміряти ступінь досягнення поставлених цілей, але й оцінити конкретність обраних механізмів досягнення цілей, зовнішні впливи і відповідність обсягу використаних ресурсів кількості та якості наданих державних послуг установами, що перевіряються. Таким чином, аудит ефективності орієнтований на оцінювання економічних і соціальних наслідків прийняття рішень керівництвом установи, що використовує державні ресурси та майно.

В аудиті ефективності можна виділити два основних напрями, це: аудит ефективності використання державних ресурсів, об'єктом якого є вся сфера державних ресурсів, у тому числі майно і бюджет та аудит ефективності витрачання бюджетних коштів.

В міжнародній практиці поряд з аудитом ефективності здійснюються і інші різновиди аудитів державних фінансів, зокрема фінансовий аудит (financial audit) та аудит відповідності (compliance audit). Відмінності між цими різновидами аудитів в державному секторі наведено в таблиці 1.

Таблиця – Відмінності аудиту ефективності від фінансового аудиту та аудиту відповідності

Порівняльна характеристика	Аудит ефективності	Фінансовий аудит	Аудит відповідності
Мета	Оцінка результативності, продуктивності, економності діяльності об'єкта аудиту	Оцінка достовірності та відповідності рахунків	Оцінка законності операцій
Об'єкт дослідження	Бюджетна програма, установа, місцевий бюджет, підприємство	Система бухгалтерського обліку і звітності бюджетної установи, підприємства	Операції з бюджетними коштами, система управління
Методи	Загальнонаукові, документальні та фактологічні, аналітичні	Стандартизовані в межах бухгалтерського обліку і аудиту	Загальнонаукові, документальні
Критерії оцінки	Визначаються для кожного аудиту. Вимірюються в натуральних та якісних величинах	Стандартні критерії оцінки відповідності концептуальній основі фінансової звітності	Відповідність нормам чинного законодавства
Звіти	За структурою стандартизовані, за змістом залежать від об'єкту аудиту. Публікуються висновки і рекомендації	Стандартизовані, залежать від виду аудиторського висновку, обов'язкове оприлюднення	Стандартизовані за структурою і змістом, оприлюднюються результати, висновки

Джерело: розробка автора за матеріалами ISSAI

Виконання аудиту ефективності стандартом ISSAI 300 «Основні принципи аудиту ефективності» регламентовано відповідно до загальних принципів, кожний з яких детально відображено у цьому документі.

Важливо оцінити з погляду вітчизняної практики і міжнародного підходу відмінності, що визначають напрями імплементації норм здійснення аудиту ефективності у вітчизняні стандарти контролю.

Згідно з пунктом 25 ISSAI 300, аудиторів встановлюють чітко визначені завдання аудиту, які відносяться до підтвердження принципів економічності, ефективності і результативності витрачання бюджетних коштів установою, яка перевіряється.

Аудит ефективності, як і інші види економічного контролю, складається з планування, організації, звітування та аналізу врахування пропозицій (рис.1).

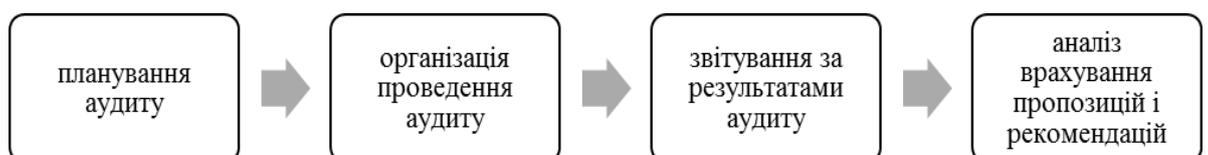


Рисунок – Етапи проведення аудиту ефективності

Мета аудиту визначає підхід і спосіб взаємодії. Це може бути просто опис ситуації. Проте, нормативні завдання і аналітичні аудиторські завдання (тобто пояснення того, чому є відхилення від норм) досить суттєві. Аудитори обов'язково повинні розглянути усі питання, пов'язані з предметом аудиту – які організації та органи беруть участь, і для кого подаються у звіті остаточні рекомендації.

Більшість завдань аудиту може оформлятися як загальні питання, які, в свою чергу, можуть поділятися на уточнені підпункти. Вони повинні бути тематично пов'язані між собою, доповнювати один одного, не дублювати і бути вичерпними у вирішенні загальної мети аудиту. Всі терміни виконання завдань повинні бути чітко визначені. Замість визначення єдиної об'єктивної або загальної цілі, аудитори можуть розробити кілька цілей аудиту, які не потрібно розбивати на підпитання.

Пунктом 26 ISSAI 300 регламентовано обов'язковий вибір державними аудиторами загальної стратегії проблемного або системного підходу, або їх комбінації, щоб забезпечити стійкість та надійність доказової бази аудиту.

Ефективність діяльності підконтрольного органу, ефективність використання фінансових ресурсів і державної власності створюють узагальнену сукупність показників, що відображають результати діяльності підконтрольного об'єкта або / і використання державних коштів і ресурсів. Ці показники і критерії аудиту ефективності важливо врахувати у вітчизняному стандарті з аудиту ефективності, який буде розроблятися.

Висновки.

1. В умовах триваючої кризи контроль за державними фінансами залишається важливою функцією, яка повинна забезпечувати ефективне управління.

2. Зважаючи на досить обмежену у часі практику здійснення державного фінансового аудиту, а особливо аудиту ефективності, виникла необхідність сформулювати основні положення його здійснення. Ці положення повинні базуватись на стандартах INTOSAI, що призначені для цієї мети, і враховувати специфіку проведення такого контролю в Україні. Отже, подальший розвиток державного фінансового контролю, і аудиту ефективності зокрема, можливий за умови імплементації загальноприйнятих міжнародних стандартів контролю та етичних принципів.

3. Метою аудиту ефективності є аналіз використання бюджетних коштів установ сектору державного управління з погляду ефективності управління і розроблення механізму оцінювання надання державних послуг населенню. Таким чином, аудит ефективності орієнтований на оцінювання економічних і соціальних наслідків прийняття рішень керівництвом установи, що використовує державні ресурси та майно.

4. Органи державного фінансового контролю, зокрема Державна аудиторська служба, повинні сприяти створенню і ефективному функціонуванню підрозділів внутрішнього контролю і аудиту органів місцевого самоврядування, надаючи відповідну методичну допомогу. А основним пріоритетом в реалізації аудитів ефективності в сучасних умовах

мають стати державні підприємства, в першу чергу з огляду розпочатої урядом масової приватизації державної власності.

5. Пріоритетом в діяльності органів зовнішнього і внутрішнього фінансового контролю повинні бути визначені сектори національної безпеки і оборони, діяльність державних і комунальних підприємств, а також посилення контролю за державними закупівлями, які незважаючи на функціонування публічного порталу Prozorro, містять високі ризики зловживань з бюджетними фінансовими ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом Доступ: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631>.
2. Кабінет Міністрів України, 2015. Про утворення Державної аудиторської служби України: Постанова від 28.10.2015 р. №868., База даних «Законодавство України», Верховна Рада України. Доступ: <<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/868-2015-п>>.
3. Кабінет Міністрів України, 2011. Про утворення територіальних органів Державної фінансової інспекції: Постанова від 20.07.2011 р. №765. База даних «Законодавство України». Верховна Рада України. Доступ: <<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/765-2011-п>>.
4. Верховна Рада України, 2012. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 16.10.2012 р. №5463-VI. База даних «Законодавство України». Доступ: <<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>>.
5. INTOSAI, 2013. ISSAI 300 – Fundamental Principles of Performance Auditing. Available at: <<http://www.issai.org/media/69911/issai-300-english.pdf>>.

УДК 651.1

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ – НОВА ПАРАДИГМА ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Лютова Ганна Михайлівна, к.е.н., доцент,

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»,
Lyutova Anna, PhD, Cherkasy Institute of the State Higher Educational
Institution "University of Banking", lutova.anna.m@gmail.com

Анотація. В статті розглядаються передумови та обґрунтовується необхідність запровадження інтегрованої звітності, яка забезпечує зростаючі потреби користувачів інформації. Розкриваються мета, зміст, засадничі принципи, за якими повинна викладатись інформація в інтегрованих звітах.

Ключові слова: інтегрована звітність, фінансові звіти, нефінансова інформація, принципи інтегрованої звітності, гармонізація

В умовах інформаційно-цивілізаційних зрушень в економіці, розвитку соціально-відповідального бізнесу облікова система зіштовхнулася з проблемами забезпечення користувачів необхідною інформацією серед яких:

- зниження довіри користувачів до звітності;

- недостатність звітних даних для достовірного прогнозу;
- неможливість відобразити достовірний стан підприємства і результати його діяльності обліковими методами [5, с.4].

Із зростанням ринків соціально відповідального інвестування та увагою інвесторів до ширшого впливу діяльності компаній на економіку, навколишнє середовище та суспільство, зростає потреба в якісній інформації про такий вплив. Саме інтегрована звітність у порівнянні із фінансовою орієнтована на вирішення ключових проблем якості облікової інформації.

На думку Проданчука М. А. сучасні запити та вимоги до інформаційної бази управління підприємством виходять за межі фінансових звітів і потребують даних нефінансової, тобто інформації про економічні, соціальні та екологічні аспекти діяльності. Тому інтегрована звітність, що включає в себе як фінансову, так і нефінансову складову, стає сферою інтересу нашої держави і вимагає, як наслідок змін у законодавстві та стандартизації у сфері надійності інформації [4, с.29]. Автор доходить висновку, що інтегрована звітність – це гармонізація фінансової та нефінансової звітності, де узагальнено інформацію про фінансовий стан та результати фінансово-господарської, соціальної та екологічної діяльності підприємств, що дає можливість оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень та визначити стратегічні аспекти розвитку. Тобто, процеси, що відбуваються у суспільстві і мають вплив на ведення бізнесу, обумовлюють необхідність трансформації звітності, яка буде об'єднувати фінансову та нефінансову інформацію в єдину модель звітності для бізнесу.

Інтегрована звітність стає найбільш інноваційним і цілісним підходом до корпоративної звітності у світі та в Україні. Вона дозволяє підприємствам показувати зв'язок між організаційною стратегією, управлінням, фінансовими результатами та соціальним, екологічним та економічним контекстом діяльності, адже включає в себе всю необхідну інформацію. Інтегрована звітність є звітністю, яка дає можливість об'єднати як фінансові, так і нефінансові показники та надати повну інформацію щодо діяльності суб'єкта господарювання, складання якої вже стало звичайною практикою для зарубіжних підприємств, у той час як порядок подання такої звітності вітчизняними підприємствами потребує роз'яснень та уточнень.

Основною метою інтегрованої звітності, як стверджує Р. О. Костирко, є відображення повної інформації про діяльність підприємства та структурування, у відповідності зі стратегічними завданнями організації, моделі бізнесу та управління [3, с.51].

Загальні концептуальні засади впровадження інтегрованої бізнес-звітності розроблено та рекомендовано провідними міжнародними організаціями, такими як: Ініціатива щодо глобальної звітності (GRI), Облік стійкості (A4S), Міжнародний комітет з інтегрованої звітності (IIRC), Міжнародна федерація бухгалтерів (IFA), Комітет з Міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB) та інші.

У квітні 2013 р. Міжнародна рада з інтегрованої звітності оприлюднила пропозиції Міжнародного положення про інтегровану звітність для консультацій з групами впливу (Положення), в якому були встановлені єдині

рамки для звітності, що поєднує елементи як фінансової так і нефінансової звітності. В Україні запуск Міжнародного формату інтегрованої звітності відбувся 9 грудня 2013 року.

Міжнародне положення про інтегровану звітність визначає наступні засадничі принципи, за якими повинна викладатись інформація в інтегрованих звітах:

- Стратегічний фокус та орієнтація на майбутні періоди;
- Логічність викладення інформації;
- Відповідність вимогам груп впливу;
- Істотність та стислість;
- Повнота та надійність;
- Зв'язаність та порівняльність .

Згідно з даними принципами інтегрованої звітності виділені ключові елементи інтегрованого звіту – опис діяльності компанії та бізнес моделі; середовище, в якому працює компанія; система виробничих показників і показників сталого розвитку; стратегічні цілі та стратегія їх досягнення; корпоративне управління та винагороди; прогноз на майбутнє.

На сьогодні, структура інтегрованого звіту не є уніфікованою, підприємство може самостійно обирати склад показників даного звіту. У науковців також різняться погляди щодо інформації, яка буде подана в структурі інтегрованих звітів. Так, наприклад, К. В. Безверхий виділяє сім розділів інтегрованої звітності [1, с.185]. На думку інших науковців, інтегрований звіт повинен включати 5 розділів, серед яких:

- Стратегічний звіт;
- Звіт про управління;
- Фінансова звітність;
- Нефінансова звітність;
- Результати діяльності підприємства.

Під нефінансовою звітністю згідно Глобальної ініціативи зі звітності (GRI – Global Reporting Initiative) розуміють розкриття інформації та звітування щодо діяльності компанії у галузі сталого розвитку перед внутрішніми та зовнішніми користувачами. Головним завданням нефінансових звітів є надання повної картини щодо впливу компанії на три сфери: економічну, екологічну і соціальну.

На даному етапі розвитку одним із основних наукових та практичних завдань є встановлення взаємозв'язків між звітами про соціальну відповідальність бізнесу і фінансовими звітами, принципів їх узгодження в єдиній інформаційній системі. С. Король [2, с.106] надає таке порівняння і співставлення фінансової та нефінансової звітності:

- фінансовий і нефінансовий звіти розраховані на однакові групи користувачів інформації;
- нефінансовий звіт не повторює, а доповнює фінансовий за низкою показників;
- нефінансовий звіт здатен задовольнити інформаційні потреби широкого кола користувачів інформації, в першу чергу тих, для яких фінансовий

звіт не надається або які не мають необхідної підготовки для розуміння його показників;

- у поєднанні фінансовий і нефінансовий звіти можуть забезпечити користувачів достатньою інформацією про соціально-економічну діяльність підприємства;

- за низкою критеріїв (статусом регулюючих документів, впливом на вартісну оцінку бізнесу, необхідністю подання, відповідальністю за викривлення даних та іншими) нефінансовий звіт має другорядний статус.

Як бачимо з порівняння, фінансова звітність в Україні більш розвинена, стандартизована та оптимізована ніж нефінансова.

К. Безверхий пропонує чітке, всеосяжне і актуальне роз'яснення парадигми фінансової звітності. Не дивлячись на це, в останні роки в економічній літературі дедалі частіше можна зустріти критику традиційних фінансових показників, сформованих на основі даних бухгалтерського обліку як підґрунтя для прийняття управлінських рішень. Ця критика зумовлена ретроспективним характером цих показників, що значно зменшує їхню цінність для управління. В цих умовах підтверджується доцільність використання не фінансових показників при складанні звітності.

Нефінансова звітність знаходиться на етапі активного поширення і має значний, поки що, незадіяний потенціал. Взагалі поняття нефінансова звітність має різні дефініції у зв'язку з відсутністю однозначної думки щодо загальної назви. Такими дефініціями є: «соціальний звіт», «звіт з корпоративної соціальної відповідальності», «звіт із корпоративної відповідальності», «звіт із сталого розвитку» та інші.

Найбільш поширеними стандартними є такі види нефінансових звітів:

- Звіт про прогрес – відображає міру дотримання принципів соціальної відповідальності і містить перспективні плани розвитку;

- Звіт за GRI-стандартом (звіт про сталість розвитку), що містить чіткі індикатори діяльності компанії;

- Звіт за стандартом AA1000 (Звіт із корпоративної – соціальної відповідальності).

Відкритим залишається і питання форми інтегрованих звітів: чи це має бути один комплексний звіт, чи додатковий, окремий звіт, який містить нефінансову інформацію. Більшість фірм, які складають соціальну звітність в Україні, обирають другий варіант. Проте, підготовка нефінансових звітів все ще є прерогативою великих національних компаній та представництв міжнародних корпорацій. Але помітна позитивна динаміка.

З 1 січня 2017 вступила в силу Директива ЄС 2014/95 / ЄС про розкриття нефінансової і диверсифікованої інформації деякими великими компаніями і групами. Тепер в країнах Євросоюзу така звітність стає обов'язковою, перш за все для компаній, що представляють суспільний інтерес. Їх перелік кожна країна сама визначає на законодавчому рівні.

Верховна Рада України 5 жовтня 2017 року внесла зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Нова редакція закону розроблена з урахуванням положень Директиви ЄС та порядку застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності. Законом

визначені поняття «підприємства, що становлять суспільний інтерес» та поняття «таксономії фінансової звітності», як складу статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю, а також введено поняття «звіт про управління», як документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності. При цьому вимоги щодо змісту нефінансової інформації законом не передбачені.

На нашу думку, перелік показників нефінансової звітності має бути зробленим з врахуванням галузевої приналежності підприємства, що становить суспільний інтерес. Слід наголосити, що з 2016 року впроваджувати звіти з використанням стандартів GRI почали великі державні підприємства. Так, сьогодні, провідними фахівцями розробляється Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні, яка розглядається як складова загальної Стратегії розвитку Європи–2020. Згідно з прогнозами, 2018 рік стане ще прогресивнішим завдяки зацікавленості як з боку інвесторів та кредиторів, так і з боку українського суспільства та співробітників компаній.

Не дивлячись на те, що механізм складання інтегрованої звітності ще не досконалий, значна кількість підприємств може експериментувати в складанні звітності та вносити свої правки в механізм і принципи її складання. Проте, на нашу думку, необхідні чіткі кроки розробки і подальшого впровадження інтегрованої звітності у практику на національному рівні, а саме:

- сформулювати нормативно–правовий акт, що регулює ведення інтегрованої звітності – звіту про управління;
- визначити склад нефінансових даних, які підлягають розкриттю у звіті про управління, відповідно до галузевої приналежності суб'єкта господарювання;
- ввести не лише якісні, а і кількісні показники, які б вимірювали результативність діяльності підприємств у нефінансовому (соціальному) контексті.

В умовах сучасного економічного розвитку країни роль ступеня довіри до якості та прозорості показників бухгалтерського обліку важко переоцінити, оскільки ця інформація цікавить не тільки внутрішніх, але й зовнішніх користувачів. Тому подальший розвиток інтегрованої звітності вбачаємо у визначенні переліку нефінансових показників, які б надавали інформацію, щодо економічної, соціальної, екологічної складових діяльності підприємства. Отже, в Україні на часі розробка стандартів нефінансової звітності, які будуть базуватися на принципах сталого розвитку, підприємницької діяльності в аспекті прав людини та інших визнаних міжнародних підходах.

Список використаних джерел:

1. Безверхий К. В. Парадигмальний розвиток звітності в Україні [Електронний ресурс] / К. В. Безверхий // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – Вип. 2. – С. 172–190. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2015_2_14.

2. Король С. Нефінансова звітність підприємства / С. Король // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 6. – С. 102–113.

3. Костирко Р.О. Інтегрована звітність – інструмент соціально відповідального бізнесу / Р. О. Костирко // Часопис економічних реформ. – 2014. – № 1 (13). – С. 49–54.

4. Проданчук М. Інтегрована звітність – інструмент управління підприємством / М. Проданчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 2. – С. 24–31.

5. Рожнова О.В. Актуальні проблеми фінансової звітності / О.В. Рожнова // Міжнародний бухгалтерський облік. – 2013. – №15. – С.2–8.

УДК 336.226

ПРОГРЕССИВНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Малевский Эдуард Збигневич, к.э.н.,

Полесский государственный университет

Malevskiy Eduard, PhD, Polessky State University, adramblerru1@rambler.ru

Аннотация. В данной статье предпринята попытка объективно оценить необходимость использования прогрессивного подоходного налога в Республике Беларусь, с учетом роли подоходного налога как инструмента перераспределения налоговой нагрузки, а также опыта его практического применения в разных странах

Ключевые слова: подоходный налог, шкала налогообложения, налоговая ставка, налоговый вычет

Подоходный налог – прямой налог, уплачиваемый налогоплательщиками из своего дохода в государственный бюджет в порядке и размерах, установленных соответствующим законодательством.

Подоходный налог был введен впервые в 1842 году в Великобритании, в 1887 году – в Японии, в 1891 году – Германии, в 1913 году – в США, в 1914 году – во Франции, в России – в январе 1917 года. В СССР он был введен декретом от 16 ноября 1922 года под общим названием подоходно-поимущественного налога, который в 1924 году был преобразован в подоходный налог.

Сегодня в мире существует две шкалы налогообложения (в том числе для подоходного налога) – прогрессивная и единая (плоская).

Прогрессивная шкала налогообложения – это система налогообложения, построенная на принципе увеличения налоговых ставок в зависимости от роста уровня облагаемого дохода налогоплательщика.

Единая (плоская) шкала налогообложения означает налог, взимаемый по единой ставке при любом уровне дохода – единая ставка подоходного налога. Эта система налогообложения часто обсуждается в качестве альтернативы прогрессивному налогообложению.

На протяжении последних лет значительную часть доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь составляет именно подоходный

налог с физических лиц (в 2017 году – 14 %). Он является вторым по величине поступлений после налога на добавленную стоимость (около 30 % всех поступлений). При этом в экономически более развитых европейских странах доля подоходного налога в бюджете в разы больше.

На сегодняшний день взимание подоходного налога в Республике Беларусь регулируется Налоговым Кодексом Республики Беларусь, которым предусматривается плоская шкала взимания подоходного налога. Основная ставка на сегодняшний день – 13%. Но обратимся к истории. До 2009 года включительно подоходный налог взимался в соответствии с прогрессивной шкалой налоговых ставок у источника дохода. Налоговые ставки дифференцировались в зависимости от уровня налогооблагаемого дохода (таблица).

Таблица – Действовавшая до 2009 года шкала подоходного налога в Республике Беларусь

Размер налоговой базы за налоговый период	Налоговые ставки (суммы налога)
1. До 240 среднемесячных базовых величин (базовая величина = 31 000 рублей)	9 процентов
2. От 240 среднемесячных базовых величин + 1 рубль до 600 среднемесячных базовых величин	21,6 среднемесячной базовой величины + 15 процентов с суммы, превышающей 240 среднемесячных базовых величин
3. От 600 среднемесячных базовых величин + 1 рубль до 840 среднемесячных базовых величин	75,6 среднемесячной базовой величины + 20 процентов с суммы, превышающей 600 среднемесячных базовых величин
4. От 840 среднемесячных базовых величин + 1 рубль до 1080 среднемесячных базовых величин	123,6 среднемесячной базовой величины + 25 процентов с суммы, превышающей 840 среднемесячных базовых величин
5. От 1080 среднемесячных базовых величин + 1 рубль и выше	183,6 среднемесячной базовой величины + 30 процентов с суммы, превышающей 1080 среднемесячных базовых величин

Следует отметить, что в большинстве государств сегодня используется прогрессивная налоговая шкала, но существует тенденция снижения предельных налоговых ставок. Среди государств, состоящих в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), насчитывающей 37 государств – членов, плоская шкала налогообложения действует лишь в Венгрии и странах Балтии. Словакия также имела плоскую шкалу, однако ввела прогрессивный налог с 2013 года.

В качестве примера рассмотрим налоговую политику в отношении подоходного налога в ряде стран с развитой экономикой. Так во Франции введена экстремально прогрессивная шкала. Люди с низким доходом полностью освобождаются от налога. Годовые доходы в пределах 5963 евро облагаются по ставке 0 %; годовые доходы от 5963 евро до 11896 евро – по ставке

5,5 %; годовые доходы от 11897 евро до 26420 евро – по ставке 14 %; доходы от 26421 евро до 70830 евро – по ставке 30 %; от 70831 до 150000 евро – по ставке 41 %; от 150 001 до 1000000 евро – по ставке 45 %. В разгар президентской предвыборной кампании во Франции лидер социалистов Франсуа Олланд предложил в целях преодоления дефицита бюджета повысить с 2013 года до 75% ставку подоходного налога для граждан, зарабатывающих более миллиона евро в год. Новые нормы налогообложения были включены в бюджет на 2013 год. Это спровоцировало отъезд состоятельных людей из Франции.

В Германии также действует прогрессивная система налогообложения. Не облагаемый налогом минимум дохода на одного человека составляет 8,13 тысячи евро в год. Начальная ставка подоходного налога – 14%. Для налогоплательщиков с годовым доходом свыше 52,88 тысячи евро ставка составляет 42%. Доход свыше 250,7 тысячи евро облагается по максимальной ставке – 45%.

В Великобритании одна из самых высоких предельных ставок подоходного налога среди развитых стран (45 %). Она уступает только Израилю (57%), Швеции (56,6%), Бельгии (53,7%), Дании (52,2%), Нидерландам (52%) и Франции (75%).

Налоговая система в США весьма сложна и разнообразна. Согласно американским законам, правом устанавливать свои собственные налоги обладает не только федеральное правительство, но и правительства штатов и территорий, а также местные органы власти в городах, округах и так далее.

Подоходный налог в США является прогрессивным, взимается либо с индивидуального налогоплательщика, либо с семьи (супругов, совместно заполняющих декларацию). Ставка федерального налога составляет от 10% до 35% в зависимости от уровня дохода.

В Китае применяется прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц. С ростом дохода ставки изменяются от 5% до 45%, при этом доход не более 3,5 тысячи юаней в месяц налогом не облагается.

Как можно увидеть, дифференцированная шкала подоходного налога в зависимости от полученных доходов весьма жесткая.

Рассматривая роль подоходного налога в жизни государства, становится очевидным, что помимо источника пополнения бюджета подоходный налог является эффективным средством для перераспределения дохода более зажиточных слоев населения для удовлетворения потребностей менее обеспеченных слоев. С введением единой ставки подоходного налога в Республике Беларусь такая возможность резко сократилась.

Что же хорошего в единой ставке налогообложения? Ее сторонники утверждают, что если люди имеют возможность сохранить большую часть своего более высокого дохода, то они имеют больше стимулов к работе и таким образом стимулируется экономический рост в целом. Вместе с тем высокие предельные ставки на доходы более состоятельных граждан не стимулируют их зарабатывать еще больше, а лишь подвигают в сторону ухода от налогов. А когда ставка единая для всех и с довольно невысоким значением, психологически это уравнивает людей, развивает предприимчи-

вость и желание зарабатывать больше. Также, единая ставка подоходного налога проста в применении и налоговом администрировании. Такая аргументация тоже имеет право на жизнь. Но не стоит забывать о социальной функции государственной экономической политики, которая априори должна подразумевать перекалывания налоговой нагрузки с плеч менее зажиточных на плечи богатых, в чем и состоит суть прогрессивной шкалы подоходного налога. В большинстве европейских государств разрыв между богатыми и бедными как раз и сглаживают с помощью налогов.

Очевидно, что наше государство ищет пути смягчения налогового давления на лиц с небольшим доходом. В качестве такого инструмента выступит система налоговых вычетов. Но она решает проблему лишь отчасти. Так, например, работник, зарплата которого составила менее 620 руб. в месяц (стандартный налоговый вычет для таких работников – 102 руб.) «сэкономит» на подоходном налоге чуть более 13 руб. С другой стороны никак не решается вопрос о налогообложении граждан, получающие доходы в десятки раз выше среднего уровня по стране.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что основной целью совершенствования белорусской системы налогообложения в части подоходного налога должно стать увеличение доли подоходного налога в доходах государственной казны за счет внедрения эффективной дифференцированной шкалы подоходного налога. При этом налоговая система должна быть предельно ясной и однозначной. Кроме того, следует учесть, что развитие механизма подоходного налога и системы налогообложения должно обеспечивать решение задач стабильного роста национальной экономики, то есть в процессе разработки дифференцированной шкалы подоходного налога главное не перегнуть палку, вынудив скрывать так или иначе свои доходы.

В целом можно отметить, что налоговая система не должна находиться в статическом состоянии при динамическом развитии всей белорусской социально–экономической модели. Очевидно, что пространство для маневра в сфере реформирования подоходного налогообложения на сегодняшний день есть.

Список использованных источников:

1. Закон Республики Беларусь от 21.12.1991 № 1327–XII (ред. от 12.05.2009) «О подоходном налоге с физических лиц»
2. Кодекс Республики Беларусь от 29.12.2009 N 71–3 (ред. от 09.01.2017) «Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть)» (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2018)
3. Указ Президента Республики Беларусь от 25 января 2018 г. № 29 «О налогообложении»

УДК 657.1

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА В КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ

**Невдах Сергей Васильевич, старший преподаватель,
Полесский государственный университет**

Neudakh Sjarhei, Polesky State University, svnewdakh@gmail.com

Аннотация. Рост экономики в современных условиях обеспечивается корпорациями. Создание новых национальных корпоративных структур и их управление невозможно без стратегического управленческого учета. Однако существует ряд проблем связанных с его внедрением в корпорации.

Ключевые слова: управленческий учет, стратегический управленческий учет, корпорация, управление, стратегия.

Основополагающей целью правительства стран Евразийского экономического союза, Европейского союза и иных стран в области экономики является создание эффективной и динамично развивающейся национальной экономики и обеспечение экономической безопасности. Что выражается на сегодняшний день в способности национальной экономики в полной мере реагировать на современные вызовы, обусловленные общемировыми кризисными явлениями, обострением межстрановой конкуренции и нарастающими противоречиями между интеграционными группировками стран. Достижение этой цели в современных условиях невозможно без формирования корпоративного сектора, основанного на консолидации капитала организаций связанных между собой хозяйственными взаимоотношениями.

Современные тенденции развития международной экономики наглядно демонстрируют нам, что главными точками её роста являются корпоративные структуры. Интегрированные корпоративные структуры сегодня широко распространены в телекоммуникации, нефтегазовом секторе, металлургии.

В условиях глобализации и интеграции отдельно взятому предприятию сложно конкурировать на внутринациональном рынке, обеспечивать финансовую стабильность и экономическую эффективность своей деятельности. Корпоративные образования, в отличие от отдельного предприятия, обладают рядом существенных преимуществ: высокая финансовая устойчивость, быстрая адаптация к изменяющимся внешним агрессивным факторам, низкие издержки, значительный научно–технический потенциал, рост добавленной стоимости и другие преимущества.

Организационные изменения, связанные с формированием корпоративного сектора, предъявляют новые требования к уровню и затрагивают системы управления и преобразуют системообразующие связи предприятий входящих корпорацию. Неизбежна передача части функций управления с уровня отдельных предприятий на общекорпоративный уровень, особенно в части финансового управления. В этой связи, возникает необходимость формирования нового механизма управления корпоративной структурой,

что невозможно без создания соответствующей управленческо–учетной системы.

Такой системой является стратегический управленческий учет, который представляет собой совокупность методологических основ бухгалтерского управленческого учета и стратегии управления.

Не смотря на то, что стратегический учет является частью управленческого учета, он существенно отличается от других видов учета: производственного и тактического. Отличительной его особенностью, как отмечает ряд авторов, является возможность учета внешних весьма разнообразных факторов. Такие факторы в традиционном финансовом учете не отражаются, в силу невозможности их контроля. Факторы внешней среды имеют разный уровень неопределенности, поэтому стратегический управленческий учет должен обладать соответствующей информационно–аналитической системой, позволяющей не только регистрировать, но и обрабатывать и измерять их влияние.

Необходимость учета внешних факторов обусловлена сложившимися обстоятельствами и условиями жесткой конкуренции, существующими в глобальной экономике. Профессор М. Ю. Портер, разработчик теории конкурентных преимуществ, определил, что в бизнесе действует весьма ограниченное количество конкурентных стратегий. В целом их можно свести к трем основным: обеспечение высокого качества товара, обеспечение своевременности предоставления товара и обеспечение лучшей цены товара [1]. Независимо от выбранной стратегии развития корпоративной структуры стратегический учет должен предоставлять соответствующее информационное обеспечение, а для этого необходимо наличие его соответствующей организационно–методической основы и инфраструктуры.

Выделяют четыре уровня организационно–методической основы стратегического учета: место (цель, принципы, основное назначение), роль (задачи и функции), требования к информации и ее классификация, и информационная инфраструктура [2, с.240]. Такой подход позволяет структурировать систему управленческого учета, однако он включает только определенную часть элементов. В систему включены методы и подходы стратегического учета без соответствующей их привязки к определенному уровню. Да и само выделение уровней очень спорно, определение уровней подразумевает наличие определенной иерархии информационного обеспечения. Более правильным является представление организационно–методического обеспечения как процесса, с выделением отдельных этапов и соответствующим им условий.

Таким образом, стратегический управленческий учет в корпоративных структурах следует представлять как функцию стратегического менеджмента. Сущность которой определяется в обеспечении менеджеров необходимой информацией не только о внешних, но и о внутренних факторах деятельности для принятия стратегических решений, направленных на повышение конкурентоспособности корпорации.

Е.Е. Нагирская, считает, что основными задачами которого являются: 1) стратегическое планирование; 2) определение критических показателей

стратегических планов; 3) определение узких и поиск слабых мест управленческих решений; 4) определение основных подконтрольных показателей в соответствии со стратегическими целями; 5) сравнение плановых и фактических значений подконтрольных показателей с целью выявления причин и последствий этих отклонений; 6) анализ влияния отклонений на выполнение стратегических планов [3, с.102].

Соглашаясь с предложенными задачами, хотелось бы дополнить, что система стратегического учета в корпоративных структурах должна функционировать в следующих направлениях:

- стратегический анализ конкурентных преимуществ;
- стратегическое планирование;
- стратегическое финансирование;
- анализ внутренней среды корпорации;
- контроль реализации принятой стратегии развития.

Стратегический управленческий учет явление новое и до конца не изученное, поэтому теоретические подходы к его методике и инструментарию еще не сформированы в полном объеме.

Актуальными вопросами формирования стратегического управленческого учета на современном этапе развития являются:

- выработка единой концепции и принципов стратегического управленческого учета в корпоративных структурах;
- создание теоретико–методологической основы стратегического управленческого учета и определение его инструментария;
- определение организации информационных потоков и механизма информационно–аналитического обеспечения корпоративного управления.

Наряду с необходимостью получения ответов на поставленные вопросы, существует круг проблем, которые призван устранить стратегический управленческий учет, основными из которых являются:

- несогласованности работ отдельных служб внутри корпорации, что приводит к распылению и потере важной информации;
- роста неопределенности и финансовых рисков вне корпорации, что приводит к потребности повышения объема информации в необходимых аналитических разрезах для обеспечения принимаемых управленческих решений.

Таким образом, корпоративные образования стремятся к системе управления интегрированной структурой как единым целым. Такая система нуждается в стратегическом управленческом учете – комплексной, интегрированной системе учета информации в необходимых аналитических разрезах и координации направлений будущего развития корпорации для достижения максимальной экономической эффективности.

Список использованных источников:

1. Портер М., Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина; — М. : «Альпина Паблишер», 2011. — 454 с.
2. Юрьева, Л.В., Илышева Н.Н., Караваева А.В., Быстрова А.Н. Стратегический управленческий учет для бизнеса: Учебник. – М.:ИНФРА–М, 2016. – 336с.

3. Нагирская Е.Е., Стратегический управленческий учет – вызов глобальной экономики / материалы конференции Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов VII международной научно–практической конференции, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 18 октября 2013 г.: в 2 ч. Ч.2 / Национальный банк Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2013. – С. 101–103

УДК 657.01

БУХГАЛТЕРСКИЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТА И УПЛАТЫ МОНОПОЛЬНОЙ РЕНТЫ В БЮДЖЕТ

Повод Игорь Николаевич, младший научный сотрудник

Института экономики НАН Беларуси

Igor Povod, junior researcher,

The Institute of Economics NAS of Belarus, povod–2009@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается вопрос расчёта величины монопольной ренты, подлежащей изъятию в бюджет. Определяется место монопольной ренты в очередности платежей из прибыли предприятия в бюджет.

Ключевые слова: рента, монопольная рента, расчёт, бухгалтерские аспекты, платежи из прибыли, очередность платежей.

Под монопольной рентой понимается дополнительный доход, получаемый организацией, занимающей доминирующее положение на рынке, не за счёт успешной хозяйственной деятельности, а за счёт отсутствия или недостаточного уровня конкуренции. Изъятие в бюджет монопольной ренты может стать существенным источником повышения доходов государственного бюджета. Поэтому одним из актуальных направлений развития экономической мысли является совершенствование методики расчёта рентной составляющей дохода организации.

В экономической литературе наиболее тщательно проработаны вопросы расчёта размера природной ренты, создаваемой в процессе деятельности предприятия. Поскольку в большинстве случаев природная рента является монопольной по условиям возникновения, целесообразно обратиться к имеющемуся опыту оценки природной ренты.

Суть практически всех существующих методик расчёта ренты сводится к использованию формулы «прибыль минус нормальная прибыль». При этом, на наш взгляд, существующие подходы к трактовке данной формулы не учитывают ряд важных нюансов.

Так, для расчёта ренты в качестве прибыли используется фактическая прибыль, полученная организацией за отчётный период. Организации Республики Беларусь при составлении отчётности руководствуются Национальным стандартом бухгалтерского учёта и отчётности «Индивидуальная бухгалтерская отчётность» [1]. В соответствии с Национальным стандартом, расчёт прибыли организации представлен в форме бухгалтерской отчётности «Отчёт о прибылях и убытках» (приложение № 2). Показатель строки 150 Отчёта «Прибыль (убыток) до налогообложения» рассчитывает-

ся как сумма значений строк 090 «Прибыль (убыток) от текущей деятельности» и 140 «Прибыль (убыток) от инвестиционной и финансовой деятельности».

Очевидно, что для расчёта ренты пригоден лишь показатель строки 090 «Прибыль (убыток) от текущей деятельности», так как инвестиционная и финансовая деятельность не влияют на получение организацией ренты. В наиболее развёрнутом виде расчёт показателя «Прибыль (убыток) от текущей деятельности» можно представить следующим образом: «Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг» (строка 010) – «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг» (020) – «Управленческие расходы» (040) – «Расходы на реализацию» (050) + «Прочие доходы по текущей деятельности» (070) – «Прочие расходы по текущей деятельности» (080).

Таким образом, при расчёте прибыли из выручки вычитаются себестоимость и другие расходы, не включённые в неё. На наш взгляд, в целях расчёта ренты использование рассчитанного таким образом показателя прибыли методически неверно, так как создаёт предпосылки для занижения организацией значения показателя прибыли. В себестоимость продукции, товаров, работ, услуг включается заработная плата сотрудников. Управленческие расходы и расходы на реализацию также содержат в себе суммы, направленные на оплату труда сотрудников соответствующего профиля. Путём выплаты необоснованно завышенной заработной платы руководство организации имеет возможность искусственно занижать объём полученной прибыли, тем самым уклоняясь от уплаты налога на прибыль и уменьшая сумму полученной ренты.

Поскольку организации имеют возможность завышать заработную плату сотрудников, занижая при этом налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, а существующие методики расчёта размеров ренты предоставляют стимул для этого, необходимо обратить внимание на вопрос предотвращения завышения заработных плат организациями–доминантами. Ввиду отсутствия серьёзных исследований по данной тематике считаем целесообразным предложить свой подход к определению адекватного размера оплаты труда. В его основе лежит использование среднего уровня оплаты труда, характерного для организаций соответствующего вида экономической деятельности.

В случае, если соотношение затрат на оплату труда и материальных затрат организации–доминанта не превышает среднее значение по виду экономической деятельности, размер прибыли в целях расчёта монопольной ренты совпадёт с размером бухгалтерской прибыли. Если же данный показатель превысит средний показатель по виду экономической деятельности, то при определении прибыли в целях расчёта монопольной ренты будет использоваться расчётная сумма затрат на оплату труда, определённая на основе среднего уровня данного показателя, характерного для организаций соответствующего вида экономической деятельности [2].

Использование монопольной ренты государством возможно только при наличии соответствующего механизма её изъятия в бюджет. Для разработ-

ки такого механизма необходимо ответить на вопрос, какова должна быть очерёдность изъятия платежей из прибыли предприятия.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь, из прибыли налогоплательщики уплачивают следующие налоги и сборы: налог на прибыль, прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли (дохода), прочие платежи, исчисляемые из прибыли (дохода). Кроме того, при расчёте чистой прибыли учитываются отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства.

К прочим платежам, исчисляемым из прибыли (дохода), относятся:

- прибыль, полученная от проведения республиканских субботников;
- плата и средства от сдачи в аренду, перечисляемые в республиканский бюджет;
- отчисления во внебюджетные централизованные инвестиционные фонды.

Прибыль от проведения республиканских субботников выражается в конкретной сумме, подлежащей перечислению в бюджет. Величина платы и средств от сдачи в аренду, перечисляемых в республиканский бюджет, зависит от арендуемой площади, базовой ставки для населённого пункта, коэффициента местонахождения зданий и сооружений, коэффициента спроса на недвижимое имущество и других параметров. Таким образом, указанные платежи не зависят от величины полученной предприятием прибыли, и расчёт подлежащей перечислению в бюджет суммы монопольной ренты должен производиться на основе прибыли, уменьшенной на сумму таких платежей.

Отчисления во внебюджетные централизованные инвестиционные фонды в размере до 25% прибыли, остающейся в их распоряжении, организации и хозяйственные общества осуществляют добровольно. Следовательно, такие отчисления должны осуществляться уже после расчёта и изъятия в бюджет суммы монопольной ренты.

Отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства представляют собой суммы налога на прибыль, которые были перенесены с прошлых налоговых периодов. Такие активы и обязательства возникают в связи с тем, что периоды признания отдельных видов доходов и расходов в бухгалтерском учете и для целей налогообложения не совпадают. Поскольку отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства возникают в предыдущих налоговых периодах и не зависят от результатов хозяйственной деятельности организации в отчётном периоде, корректировка прибыли до налогообложения на сумму изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств должна предшествовать расчёту монопольной ренты.

Исходя из вышесказанного, можно определить положение монопольной ренты в очерёдности платежей, исчисляемых из прибыли. Величина монопольной ренты должна рассчитываться после корректировки прибыли до налогообложения на сумму налога на прибыль, прочих налогов и сборов, исчисляемых из прибыли (дохода), изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств, прибыли, полученной от рес-

публиканских субботников, платы и средств от сдачи в аренду, перечисляемых в республиканский бюджет. Отчисления во внебюджетные централизованные инвестиционные фонды должны осуществляться после расчёта и изъятия в бюджет монопольной ренты.

Список использованных источников:

1. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учёта и отчётности «Индивидуальная бухгалтерская отчётность», внесении дополнения и изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2014 г. № 46 и признании утратившим силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 111 и отдельных структурных элементов некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь: постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 12 дек. 2016 г., № 104 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_121216_104.pdf. – Дата доступа: 25.09.2018.

2. Повод, И.Н. Монопольная рента: методика расчета и особенности ее практического применения / И.Н. Повод // Экономика. Управление. Инновации. – Минск: МИУ, 2017. – № 1. – С. 104–109.

УДК 657.471

УМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Пришляк Галина Владимировна, к.э.н.,

Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела»

Pryshlyak Halyna, PhD, Higher State Education Institution «Banking University» pryshlyak.halyan@gmail.com

Аннотация. В статті розглядаються причини ведення управлінського обліку на підприємствах. Дається їх характеристика, та обґрунтовується необхідність впровадження управлінського обліку для підвищення ефективності діяльності.

Ключові слова: управлінський облік, центри відповідальності, ефективність, управлінські рішення, децентралізація, управління.

Часто темою наукової, періодичної та бізнес літератури, а також одним з основних напрямів тренінгової діяльності для бізнесу є тема підвищення ефективності діяльності будь-якої господарської одиниці, від одноосібного «хенд-мейд» бізнесу до величезних корпорацій. Ключовим питанням цих досліджень є те, що слід робити щоб ефективно вести бізнес?

Для відповіді на це питання, потрібна інформація про бізнес-процеси на підприємстві, щоб знати які ресурси має підприємство, для того щоб ефективно ними управляти. Забезпечити менеджера такою інформацією покладене на систему управлінського обліку на підприємстві.

Система управлінського обліку зможе забезпечити підтримку підприємству при прийнятті економічно правильних управлінських рішень, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та продуктивності

підприємства. Крім того слід зазначити, що при використанні системи управлінського обліку зростає інвестиційна привабливість підприємства, адже його діяльність стає більш контрольованою.

Як правило, на рівні організації, незважаючи на всі переваги і позитивні сторони управлінського обліку, впровадження його системи здійснюється досить повільно.

Для створення ефективної системи управлінського обліку потрібен ряд умов і передумов. До основних умов організації системи управління відносяться: зацікавленість і ініціативність керівників підприємств і організацій; кваліфіковані фахівці; методики адаптації до окремих галузей; інформаційне забезпечення; клімат у колективі; оптимальна система бухгалтерського обліку і руху товару; вдосконалення організаційної та фінансової структури підприємства і методів управління [1, с.117].

Чому керівник чи власник підприємства повинен бути зацікавлений у впровадженні управлінського обліку на підприємстві. Тому, що управлінський облік потрібен для того, щоб власник, генеральний директор та інші топ-менеджери компанії в будь-який момент часу могли отримати фінансову інформацію, необхідну їм для прийняття управлінських рішень.

І не просто отримати цю інформацію у вигляді звітів, а й правильно ці звіти інтерпретувати, самостійно, без обов'язкової присутності фінансового директора в якості «перекладача».

Управлінський облік для керівника повинен, в першу чергу, давати відповідь на головне питання: «Скільки прибутку отримано?»

Це не означає, що власнику, генеральному директору і топ-менеджерам потрібно мати фінансову освіту, але розуміти якісь базові речі, наприклад, фінансову структуру компанії в деталізації по Центрах фінансової відповідальності, розуміти статті бюджетів і як інтерпретувати їх дані, вони, безумовно, повинні. І цей мінімум може бути легко освоєний вже в самому процесі створення системи управлінського обліку.

Наявність кваліфікованих фахівців є також важливою умовою. А також обов'язково є правильний розподіл обов'язків. При впровадженні системи управлінського обліку відбувається поява додаткових функцій і нових посадових обов'язків, які покладаються як на вже працюючий персонал так і новий. І часто це викликає невдоволення. У зв'язку з цим стає дуже важливим грамотна і послідовна робота з персоналом.

Постановка і впровадження управлінського обліку часто потребує зміни структури організації. Та передбачає розподіл повноважень і обов'язків приймати управлінські рішення між різними рівнями управління, тобто децентралізацію. У цих умовах керівник децентралізованого центру відповідальності в межах своїх повноважень має право без узгодження з вищим керівництвом самостійно оперативно приймати рішення на певну суму. У зв'язку з цим стає актуальним питання: який ступінь децентралізації повинен бути обраний управлінцями вищого рівня як оптимальний.

Важливою умовою постановки і впровадження управлінського обліку налагодження обліку за центрами відповідальності. Облік за центрами

відповідальності концентрує свою увагу на структурних елементах організації через управлінський контроль, включаючи в себе бюджетування і управління діяльністю центрів відповідальності з метою досягнення організацією поставлених цілей. Діяльність центру відповідальності повинна оцінюватися з точки зору ефективності його функціонування. Мета обліку за центрами відповідальності полягає в реєстрації інформації про витрати і результати діяльності по кожному центру відповідальності. Керівник центру відповідальності потребує як кількісну, так і якісну інформації про ресурси, що використані.

Слід звернути увагу на методики списання непрямих витрат праці та матеріалів та інших непрямих витрат на конкретні види продукції. Способи розподілу непрямих витрат за видами готової продукції, що застосовуються в рамках традиційних методів обліку витрат і калькулювання собівартості, забезпечують дуже приблизні оцінки, результати за якими, дуже відрізняються в залежності від обраної методики. У свою чергу, використання спотвореної інформації при прийнятті управлінських рішень обумовлює неефективність контролю якості продукції, що випускається і нераціональну цінову політику. Таким чином, для великої організації з диверсифікованим виробництвом відсутність достовірної інформації про внутрішні операції, спричинене недоліками організації системи управлінського обліку, може обернутися зниженням ефективності виробництва і підвищенням вразливості з боку конкурентів, в результаті – втратою досягнутих позицій на ринку. Це може призвести до витіснення їх з ринку виробництвами, що спеціалізуються на випуску одного або декількох видів готової продукції і мають більш скромні інформаційні запити для контролю якості продукції та прийняття рішень про ціноутворення. Тому великі підприємства з диверсифікованим виробництвом часто самостійно проводять адаптацію систем управлінського обліку до своїх умов [2, с.56].

Ще однією умовою ефективного функціонування системи управлінського обліку є вірний вибір показників для оцінки ефективності діяльності керівників різних центрів відповідальності.

Керівники центру витрат отримують різні види витрат, серед яких матеріальні витрати, трудові чи фінансові. Чи повинен керівник центру витрат нести відповідальність за всі види витрат або тільки окремі?

Керівники центрів продажів мають витрати по утриманню свого центру, але їх діяльність повинна оцінюватися тільки за показниками на виході з центру. Це можуть бути дані про обсяги продажів або дані про виручку.

Керівники центрів прибутку за результатами своєї діяльності формують дані про витрати і доходи центру. Оцінювати діяльність керівника необхідно за фінансовим результатом: фінансовий результат повинен відповідати бюджетному показнику або його перевищувати?

Керівники центру інвестицій формують дані про витрати, доходи, фінансові результати, рентабельність продаж, рентабельність активів. Який з цих показників повинен бути покладений в оцінку ефективності діяльності центру відповідальності?

При цьому вище керівництво, оцінюючи ефективність діяльності керівника центру відповідальності, має пам'ятати, що головне завдання – допомогти організувати самоконтролю, бо передбачається, що жоден керівник не стане порушувати вигідні для нього цілі і критерії.

Формування форм управлінської звітності, це умова, на якій тримається вся управлінська структура. Дотримання різних вимог при її формуванні забезпечить оперативний огляд діяльності, за який несе відповідальність керівник відповідного рівня. Для вищого керівництва звітність служить підставою для прийняття стратегічних рішень з розвитку організації і підвищенню результативності її діяльності. При опрацюванні питання побудови і змісту внутрішньої звітності слід керуватися науковими досягненнями і накопиченим практичним досвідом [3, с.86].

Слід зазначити, що при впровадженні управлінського обліку виникають додаткові матеріальні і трудові витрати. Також для забезпечення успіху проекту необхідно використовувати ефективні методи контролю. Часто зустрічаються випадки недостовірності і несвоєчасність надання інформації, і навіть навмисна фальсифікація даних.

Для створення ефективної та результативної системи управлінського обліку необхідно встановити визначальну потребу в інформації для управління і знайти способи задоволення цієї потреби.

В даний час в нашій країні існує велика кількість проблем, пов'язаних з впровадженням системи управлінського обліку, які пов'язані як з методологічною базою та навчально–методологічними матеріалами, так і з відсутністю фахівців з необхідним професійним рівнем. Але сподіваємося, що в найближчому майбутньому ці проблеми вдасться усунути.

Список використаних джерел:

1. Хололова К.Ю. Концепция управленческого учета как информационная база в управлении прибылью / К.Ю. Хололова, Т.Н. Чепракова // Социальные, гуманитарно–экономические и юридические науки: современные тренды в изменяющемся мире: Материалы студенческой международной научно–практической конференции / Под ред. О.П. Иванюта. – 2015. – С. 116–118.

2. Аврова И.А. Управленческий учет. М.: Бераторпблишинг, 2009. 324 с.

3. Акчурина Е.В. Управленческий учет: Учеб.–практ. пособие / Е.В. Акчурина, Л.П. Солодко, А.В. Казин. М.: ТК "Велби", Проспект, 2004. 480 с.

УДК 657.339

ВИКОРИСТАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Рудницький Василь Степанович, д.е.н., професор
ДВНЗ “Університет банківської справи”

Львівський навчально–науковий інститут

Рудницька Олена Василівна, к.е.н.

Львівський національний університет імені Івана Франка

Vasyl Rudnytskyu, prof., head of accounting and audit department,
Higher State Education Institution “Banking University”, tsrud@bigmir.net

Helena Rudnytska, PhD, National University of Ivana Franka,

olenka130790@gmail.com

Анотація. У статті визначено особливості моделі збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємств. Наведено структуру, основні принципи та інструменти організації впровадження BSC.

Ключові слова: показники, збалансована система, принципи, структура, інструменти, облік, оцінка.

Показники бухгалтерського обліку є важливими даними для оцінки ефективності фінансово–господарської діяльності підприємств торгівлі. Проте, до кінця минулого століття у практичній роботі підприємств надавалась більша перевага фінансовим показникам, а немонетарні показники в системі управління суб'єктів господарювання використовувалися рідко.

У 1975 р. Стівен Керр, досліджуючи результати діяльності багатьох компаній, зробив висновок про необхідність існування різних систем вимірювання результатів господарсько–фінансової діяльності для різних цілей. але найближче до її вирішення підійшли американські вчені Р. С. Каплан і Д. П. Нортон, які у 1990 р. досліджували системи вимірювання результатів господарської діяльності 12 великих компаній, що прагнули розширити свої вимірювальні системи шляхом включення у них показників немонетарного характеру, оскільки це дозволило збільшити інформаційну базу для прийняття управлінських рішень” [5, с. 56]. Проведені ними дослідження стали передумовою до визначення і початкового розвитку концепції збалансованої системи показників (Balanced Scorecard – BSC).

У зарубіжній практиці альтернативними методами до системи BSC є модель стратегічних карт Мейселя Л.; модель стратегічних карт Tableau de Bord; піраміда ефективності діяльності підприємства; Quantum Perfomance Measurent; модель призми ефективності; Effektive Progress and Perfomance Measurement [2, с. 35–42].

Модель стратегічних карт Лоренца Мейселя була розроблена в 1992 році і вона має ту ж назву, що й модель Каплана–Нортон, яка аналогічно визначає чотири перспективи оцінки діяльності підприємства. Замість блоку “навчання й росту” він у своїй моделі використовує блок “перспективу людських ресурсів”. Лоренц оцінює інновації й такі фактори, як освіта й навчання, розвиток продукції й послуг, компетентність і корпоративна

культура. Отже, між моделями BSC і стратегічними картами Лоренца не має суттєвої різниці.

Поширеним інструментом організації обліку і контролю за діяльністю підприємства стала концепція Tableau de Bord ("Бортове табло"). Основною метою цієї концепції є надання керівникові короткої інформації про кожен підрозділ або підприємство в цілому. Підрозділи пов'язують встановлену ціль із критичними факторами успіху, які оцінюють за допомогою ряду облікових показників. Ця модель була впроваджена в 30-их рр. ХХ ст. у Франції.

Піраміда ефективності діяльності підприємства розроблена МакНейр К., Ланч Р., Крос К. та будується на концепціях глобального управління якістю, промислового інжинірингу та обліку, заснованого на діях [4]. Ця модель ґрунтується на чотирьох рівнях і показує структуру підприємства і забезпечує двосторонні комунікації та необхідну для прийняття рішень інформацію.

Модель Quantum Perfomance Measurent (квантовий вимір досягнень) розроблена аудиторською фірмою "Артур Андерсен" для оптимізації продуктивності підприємства. В основу цієї моделі покладена вимога про те, що обрані показники повинні одночасно надавати інформацію про організаційну структуру, процеси й працівників на основі якості, витрат і часу.

У зарубіжній економічній літературі розглядається модель – призма ефективності, яка базується на таких фундаментальних положеннях: для підприємства неприйнятно концентруватися на потребах однієї чи декількох зацікавлених сторін, якщо воно прагне розвитку в довгостроковій перспективі; стратегія, потужності й процеси повинні бути узгоджені між собою; підприємство та зацікавлені сторони повинні визнати, що їх відношення є взаємозобов'язуючими. Ця модель концентрує головну увагу не на складі показників, а на визначенні й балансуванні інтересів всіх зацікавлених сторін.

К. Адамс та П. Робертс запропонували модель EP2M "Effective Progress and Performance Measurement" [4], у якій виділяються наступні чотири напрямки: обслуговування клієнтів і ринків; удосконалювання внутрішніх процесів (зростання ефективності й рентабельності); управління змінами й стратегією; власність і свобода дій. Основною метою цієї системи є впровадження стратегії підприємства та сформування культури постійних змін. Вибір облікових номенклатур передбачає забезпечення осіб, що приймають рішення й відповідають за реалізацію стратегії.

Найбільш поширеним інструментом організації управлінського обліку за діяльністю підприємства стала концепція BSC. Загальне визнання концепції BSC у всьому світі, зокрема, такими корпораціями, як Mobil, AT&T, Hewlett Packkard, Siemens, Coca-Cola, сприяє тому, що керівництво багатьох національних підприємств виражає зацікавленість у впровадженні збалансованої системи показників [2, с. 11].

Наглядним прикладом впровадження BSC на українських підприємствах є львівська корпорація "Еколан", яка поєднує в своєму складі 12 виробни-

чих й торговельних компаній, містить 3,5 тис. осіб персоналу й щорічно реалізовує продукції більш ніж на 250 млн. грн. Структура корпорації представляє собою холдинг, що включає такі види діяльності, як (виробництво хлібобулочних виробів, розведення живої риби та ін.), торгівля (оптово–розподільні центри, мережа 65 магазинів роздрібної торгівлі) є надання послуг (транспортні послуги та будівництво).

Одним із яскравих прикладів успішного впровадження концепції BSC на ринку України є також компанія SoftServe, темпи зростання якої на теперішній час складають близько 50–70% на рік.

Схема моделі BSC за своєю структурою складається з чотирьох блоків: “фінанси”; “внутрішні бізнес–процеси”; “розвиток і навчання”; “клієнти”. У кожному із зазначених блоків виділяються “цілі”, “показники”, “завдання і заходи”. Блок “фінанси” у моделі BSC дає відповідь на питання: “як повинні оцінювати компанію акціонери, щоб був забезпечений успіх?”. Показники блоку “внутрішні бізнес–процеси” дають відповідь на питання: “якому бізнес–процесу надати перевагу, щоб задовольнити акціонерів і клієнтів?”. Блок “розвиток і навчання” дає відповідь на питання: “як компанія повинна підтримувати здатність до змін, щоб досягнути перспективних цілей?”. Показники блоку “клієнти” дозволяють менеджерам відповісти на питання: “як повинні оцінювати компанію клієнти, щоб можна було досягнути перспективні цілі?”.

Над проблемою побудови збалансованої системи показників поряд із Р. С. Капланом і Д. П. Нортеном працював Лоуренс С. Мейзел [3, с. 50]. У запропонованій Мейзелом моделі “збалансованої ситеми показників” блок “навчання і зростання” було замінено на “кадровий потенціал”. Заслуга цього вченого полягає в тому, що він продемонстрував гнучкість моделі “BSC”, що має важливе значення для запровадження “збалансованої системи показників” у різних галузях економіки, враховуючи специфіку їх діяльності та вимоги часу.

Застосування концепції BSC передбачає балансування: орієнтації на короткострокові цілі (та показників їх вимірювання) з увагою до довгострокових цілей; субоптимальних параметрів й цільових значень показників; інтересів підприємства та його клієнтів (споживачів); зовнішніх і внутрішніх оцінок діяльності підприємства; об’єктивних й суб’єктивних оцінок, присутніх у стратегічній карті підприємства; випереджальних індикаторів, що відбивають бажані результати й факторів, які впливають на їхнє досягнення з індикаторами подій, що вже відбулися; кількістю внутрішніх і зовнішніх показників; виділених у межах стратегічних перспектив пріоритетів та відповідних цільових значень показників.

Разом з тим, у моделі BSC слід розрізняти показники, які вимірюють досягнуті результати і показники, які відображають процеси, що забезпечують досягнення цих результатів. Обидві види показників повинні бути зв’язані між собою.

У процесі реалізації BSC доцільно дотримуватися таких принципів:

- у діяльності компанії пріоритетною повинна бути стратегія;
- перетворення стратегії в дію;

- втілення стратегії та її виконання повинно бути повсякденною справою кожного;
- розглядати стратегію як безперервний процес;
- проводити відповідні зміни в компанії з ініціативи її перших осіб.

Враховуючи структуру збалансованої системи показників Кизим М. О., Пилипенко А. А., Зінченко В. А. виділяють чотири напрямки синергії взаємодії в межах перспектив BSC: фінансова (підтримка видів бізнесу, що розвивається, за рахунок зрілих; вдосконалення управління внутрішнім ринком капіталу; оптимізація грошового потоку та ін.); клієнтська (спільна пропозиція споживчої вартості; загальна клієнтська база; компліментарний ефект пропонованих товарів; спільний брендінг тощо); внутрішніх процесів (взаємне доповнення й створення нових ключових компетенцій, ефект масштабу виробництва, покращення логістичної взаємодії; спільне використання виробничих процесів; інтеграція до галузевих вартісних ланцюгів); навчання та росту (перетин інноваційних знань; петлі взаємного підсилення; нарощування людського потенціалу, диференціація кадрового складу; синергія спільних інформаційних джерел) [2, с. 68].

З метою якісного впровадження збалансованої системи стратегічних показників на торговельному підприємстві необхідно звернути увагу на такі особливості цього процесу:

1. Причинно–наслідкові взаємозв'язки носять скоріше не безумовний, а гіпотетичний характер. У господарській діяльності підприємства необхідно адекватно адаптувати систему до відповідних змін. Можливість удосконалення системи дозволяє уникнути проблем, пов'язаних із спробами створити “ідеальну” систему на початку. Важливим завданням є визначення того, наскільки сильні зв'язки між фінансовими і нефінансовими індикаторами.

2. Збалансована система стратегічних показників може опиратись як на об'єктивних, так і на суб'єктивних показниках.

3. Перш ніж внести у систему такі завдання, як впровадження інформаційних технологій та проведення досліджень розробок потрібно співставити витрати на них і вигоди від їх запровадження.

4. Важливо пам'ятати про нефінансові індикатори під час оцінки діяльності менеджерів та інших працівників компанії.

Сама модель BSC розробляється на вищому рівні підприємства, а карти – на нижчому. Шаблон стратегічної карти BSC і принципи, які покладено в основу її розробки запропоновано Р. Капланом і Д. Нортеном. До принципів побудови стратегічних карт моделі BSC вони відносять: “стратегія урівноважує протиборчі сили; стратегія ґрунтується на диференційованій цінності пропозиції споживачу; вартість має контекстуальний характер; стратегічна відповідність визначає вартість нематеріальних активів; створення вартості має опосередкований характер; взаємозв'язаність активів; вартість має потенційний характер; стратегію складають взаємодоповнюючі напрями, що синхронно розвиваються; цінність створюється у внутрішньому бізнес–процесі підприємства” [1].

Принцип цінності, що створюється у внутрішньому бізнес–процесі підприємства Каплан і Нортон обґрунтовують необхідністю зосередження

уваги на декількох ключових внутрішніх процесах, які диференціюють пропозицію споживчої вартості та є найбільш істотними для підвищення ефективності й збереження життєвості підприємства.

На торговельних підприємствах такими внутрішніми основними бізнес-процесами виступають: закупівля, транспортування, зберігання, реалізація товарів.

Основою збалансованої системи показників є система ключових показників, які дозволяють оцінити ефективність роботи торговельного підприємства.

Процес організації впровадження BSC на торговельних підприємствах передбачає на першому етапі – вибір ключових стратегічних показників, а на другому етапі – визначення його інструментарію. Такий підхід доцільно використовувати при розробці стратегічної карти для підприємств торгівлі.

До основних критеріїв відбору ключових стратегічних показників для запровадження системи BSC відносяться: наявність зв'язку зі стратегією; можливість відбиття цінності; можливість кількісного виміру (формалізації); цілісність охоплення; доступність й витратність виміру; до-речність; наочність; легкість розуміння; збалансованість; орієнтація на дію; релевантність; наявність визначення; повнота; універсальність.

Важливими інструментами організації впровадження BSC є навчання осіб залучених до впровадження BSC, планування строків виконання про-екту та оптимізація робіт, анкетування й інтерв'ювання, що дозволяє визна-чити основні параметри стратегії та ключові фактори успіху.

Висновки. Процес організації впровадження BSC на підприємствах пе-редбачає на першому етапі – вибір ключових стратегічних показників, а на другому етапі – визначення його інструментарію. Сама модель BSC ро-зробляється на вищому рівні підприємства, а карти – на нижчому.

Список використаних джерел:

1. Каплан Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансир. системы показат. /Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ИД "Вильяс", 2006. – 384 с.
2. Кизим М. О. Збалансована система показників / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. Монографія. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2007. – 192 с.
3. Maisel L. S. Perfomance Management: The Balanced Scorecard Approach // Journal of Cost Management. – Summer 1992. – P. 50.
4. Оптовая торговля, ее задача и роль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grandars.ru/college/biznes/optovaya-torgovlya.html>.
5. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі / К. І. Редченко. – Навчальний посібник. Видання 2-ге, доповнене. – Львів: "Новий Світ-2000", "Альтаір 2002", 2003. – 272 с.

УДК 657.6

РОЛЬ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Садуакасова Арайлым Берикболовна, магистрант,

Садуакасова Мархабат Берикболовна, ст. преподаватель,

Карагандинский государственный университет имени Е.А.Букетова

Saduakassova Arailym, graduate student, paro4ka_a_a@mail.ru

Saduakassova Markhabat, senior teacher, marhabat77@mail.ru

Karaganda State University of the name of E.A.Buketov

Аннотация. В статье раскрываются сущность аудиторской услуги, ее роль и значение в рыночной экономике. Также рассматриваются формы аудиторских услуг.

Ключевые слова: аудит, аудиторская услуга, аудиторская деятельность, проверка.

Одной из причин возникновения аудита в современном понимании явилось разделение интересов собственников капитала и профессиональных управляющих, которое начало формироваться в середине XIX века. Это произошло в связи с развитием форм собственности, выразившемся в появлении новых организационно–правовых форм предприятий, таких, как открытые акционерные общества.

На современном этапе происходит отождествление понятий аудита и аудиторской деятельности, а также достаточно распространенными в научной литературе являются множественность определений. На сегодняшний момент сформулировано достаточно большое количество различных определений аудита. Среди исследований отечественных авторов в области аудита также прослеживается тенденция к разделению понятий «аудит» и «аудиторская деятельность», что объясняется нормативным закреплением определения «аудиторская деятельность» и «аудит» со стороны государства, данным в Законе РК «Об аудиторской деятельности».

В Законе РК «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года №304 «Об аудиторской деятельности» аудиту дается следующая характеристика: «аудит – проверка в целях выражения независимого мнения о финансовой отчетности и прочей информации, связанной с финансовой отчетностью в соответствии с законодательством Республики Казахстан». Этим определяется возможность аудитора выразить мнение по финансовой отчетности.

Согласно Закону РК «Об аудиторской деятельности» аудиторская деятельность – предпринимательская деятельность по проведению аудита финансовой отчетности и прочей информации, связанной с финансовой отчетностью, и предоставлению услуг по профилю деятельности [1].

Аудиторские услуги включают в себя широкий спектр деятельности. Кроме проведения разного рода аудитов, они охватывают и сопутствующие услуги такие как: составление бизнес–планов, юридическая экспертиза документов, инвентаризация и другие. Все это направлено на то, чтобы профессионально, качественно и количественно поддержать каждого, кто об-

ращается в организации, предоставляющие аудиторские услуги.

Аудиторские услуги – это весь комплекс услуг, которые может оказывать аудиторская организация. Аудиторская услуга рассматривается как результат аудиторской деятельности по выполнению аудиторского задания и выражение различной степени уверенности, обеспеченной аудитором [2].

Под аудиторской услугой, следует рассматривать последовательность действий, осуществляемых аудиторской организацией или независимым аудитором на договорной основе, заключающаяся в использовании комплекса знаний и методического обеспечения в процессе проверки процессов, процедур и методов функционирования хозяйственной системы в целях оценки ее эффективности и выражении мнения о ее соответствии законодательным нормам и внутренним критериям данной системы.

В данном определении отражен основной принцип предоставления аудиторской услуги – «независимость результатов проверки».

Также данное определение расширяет значение категории, выводит ее за рамки проверки достоверности финансовой отчетности, поскольку применимо к различным видам деятельности, предусматривает исследование конкретного процесса, выполнения процедур проверки всех или части финансово-хозяйственных процессов деятельности предприятия на соответствие не только законодательным нормам, но и внутренним требованиям отрасли и аудируемой организации. Одни критерии описывают аудиторскую услугу одним признаком, по другим критериям аудит может существовать в нескольких формах и описываться несколькими признаками.

В отечественной аудиторской практике существует различная классификация аудиторских услуг. В таблице рассмотрены формы аудиторских услуг.

Таблица – Формы аудиторских услуг

Классификационные признаки	Виды аудита
Статус аудитора	Внешний
	Внутренний
Инициатива проведения	Обязательный
	Инициативный
Объект изучения	Финансовый
	Аудит на соответствие
	Операционный
Периодичность	Первоначальный
	Периодический
Метод проверки	Подтверждающий
	Системно-ориентированный
	Базирующийся на риске
Сфера деятельности	Общий аудит
	Банковский
	Страховой
	Аудит прочей деятельности

Другими словами, аудиторские услуги, это вся коммерческая аудиторская деятельность организаций, состоящая из двух частей: собственно проведения аудита и услуг по профилю своей деятельности.

Согласно ст. 3 Закона РК «Об аудиторской деятельности», аудиторские организации, помимо аудита, могут оказывать также следующие услуги по профилю своей деятельности:

- 1) сопутствующие услуги по профилю своей деятельности в соответствии со стандартами аудита;
- 2) восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление финансовой отчетности;
- 3) внутренний аудит;
- 4) консультирование по вопросам применения законодательства по налогам и другим обязательным платежам в бюджет и ведения налогового учета;
- 5) формирование первичных статистических данных;
- 6) анализ финансово-хозяйственной деятельности и финансовое планирование, экономическое, финансовое и управленческое консультирование;
- 7) консультирование по вопросам ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности;
- 8) обучение по ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности, налогообложению, аудиту и анализу финансово-хозяйственной деятельности и финансового планирования;
- 9) рекомендации по автоматизации ведения бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности, обучение автоматизированному ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности;
- 10) разработку методических пособий и рекомендаций по ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности, аудиту, анализу финансово-хозяйственной деятельности и финансового планирования, по оказанию сопутствующих услуг по профилю своей деятельности в соответствии со стандартами аудита;
- 11) юридические услуги, связанные с аудиторской деятельностью.

Так как сопутствующие услуги обычно организуются с использованием существующего основного капитала, они являются более рентабельными.

Экономия возникает также за счет расходов на рекламу и других транзакционных затрат, а специализация персонала организаций способствует улучшению качества предоставляемых услуг.

На рисунке рассмотрены сопутствующие аудиту услуги аудиторской организации.



Рисунок – Сопутствующие аудиту услуги

Таким образом, аудиторские услуги позволяют заказчику добиться хороших экономических результатов и воплотить в жизнь любой проект. Кроме того, благодаря услугам аудиторской организации, появляется возможность доказать будущим партнерам открытость и прозрачность деятельности предприятия. Независимое заключение повышает рейтинг организации на рынке товаров и услуг.

Список использованных источников.:

1. Об аудиторской деятельности Закон Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года № 304.
2. Барышников, Н.П. Организация и методика проведения общего аудита: научное издание / Барышников Н.П. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Информ.-издат. дом «Филинь», 1998. – 525 с.

КАЧЕСТВО АУДИТОРСКИХ УСЛУГ И КРИТЕРИЙ ЕГО ОЦЕНКИ

Садуакасова Мархабат Берикболовна, ст. преподаватель,
Темирбекова Ляззат Асановна, ст. преподаватель,
Бердиходжаева Мейрамгуль Сайлауовна, ст. преподаватель,
Карагандинский государственный университет имени Е.А.Букетова
Saduakassova Markhabat, senior teacher, marhabat77@mail.ru
Temirbekova Lyazzat, senior teacher, adiya77@mail.ru
Berdikhojayeva Meiramgul, senior teacher, meiramgul7878@mail.ru
Karaganda State University of the name of E.A.Buketov

Аннотация. В данной статье рассмотрены некоторые аспекты оценки качества аудиторских услуг. Аудиторские услуги направлены на защиту законных имущественных интересов организаций путем независимого финансового контроля, подтверждения достоверности финансовой отчетности о результатах хозяйственной деятельности и оказания услуг по профилю деятельности. Поэтому результатом данного исследования является изучение различных подходов к определению понятия «качество аудита».

Ключевые слова: аудит, аудиторская услуга, качество аудита, аудиторская информация, системе внутреннего контроля.

Повышение требований к аудиту со стороны пользователей и усиление конкуренции на рынке аудиторских услуг ставят перед аудитом основную задачу повышения качества аудиторских услуг.

Повышение качества аудиторских услуг – это инструмент обеспечения доверия среди участников экономического сообщества. Проблема качества аудиторских услуг и его повышение исследуется в трудах отечественных и зарубежных ученых в области аудита. Однако до настоящего времени остаются открытыми вопросы о том, что считать качеством аудита, и его критериями. Отсутствуют теоретические исследования, посвященные качеству аудиторских услуг, не сформирована терминология в данной области.

Как показывает практика, вопрос качества аудиторских услуг практически возникает после проведения аудита, во время обнаружения налоговыми органами существенных ошибок в проверенных документах. Качество аудиторских услуг, в сущности, сложная и многогранная концепция.

Качество аудиторских услуг можно рассматривать с точки зрения трех основных аспектов: исходных и выходных факторов, а также факторов среды.

Существует множество исходных факторов помимо стандартов аудита.

Помимо них представляют важность персональные характеристики аудитора, такие как навыки и опыт аудитора, этические ценности и тип мышления. Другим важным аспектом является процесс аудита. Процесс аудита касается таких вопросов, как обоснованность методологии аудита, эффективность используемых инструментов аудита, наличие адекватной технической поддержки, которые в итоге направлены на поддержание каче-

ства аудиторских услуг [1].

Непосредственное влияние на качество аудита оказывают выходные факторы аудита, так как часто они рассматриваются заинтересованными сторонами при оценке качества аудита. Например, если аудиторский отчет четко выражает результаты аудита, то может рассматриваться как оказывающий положительное влияние на качество аудита.

Равным образом, аудиторская информация, предназначенная для лиц, наделенных руководящими полномочиями, по таким вопросам, как качественные аспекты практики финансовой отчетности организации и недостатки в системе внутреннего контроля может положительно повлиять на качество аудита.

В более широком смысле, влияют на качество аудита факторы среды. Например, если качество корпоративного управления создает условия для прозрачности и этичного поведения внутри организации, то оно способствует качеству аудиторских услуг. Законодательство и регулирование также может положительно повлиять на качество аудиторских услуг, если, в частности, они создают рамки, в которых аудит может проводиться эффективно, и которые позволяют надзорному регулятору установить эффективный режим контроля качества аудита, и обеспечен эффективный диалог между аудиторами и регулирующими органами. Аналогично, качество применяемой концепции финансовой отчетности может повлиять на качество аудита. Например, использование концепции финансовой отчетности, которая не способствует надежному и прозрачному раскрытию информации, может негативно повлиять на качество аудита, и, соответственно, на его восприятие. Однако, это не одностороннее влияние. Например, то, что аудитор сообщает лицам, наделенным руководящими полномочиями, может повлиять на их действия и точку зрения относительно вопросов, связанных с аудитом. В свою очередь, лица, наделенные руководящими полномочиями, могут повлиять на характер и направленность действий, которые аудитор может предпринять в ходе аудита [2].

Кроме того, прямое влияние на процесс установления стандартов аудита оказывают регулирующие органы. В свою очередь, качество аудита может повлиять на характер и степень регулирования и надзора. Эти влияния являются взаимосвязанными, прямо или косвенно влияющими на степень, в которой каждая относится к качеству аудита.

Качество – это заданный, определенный уровень требований, набор критериев, которому должны соответствовать, в данном случае, услуги по оказанию аудита. С точки зрения практической деятельности ученые выдвигают следующие подходы к категории качества аудиторских услуг (таблица).

Таблица – Подходы к категории качества аудиторских услуг

Подходы к категории качества аудиторских услуг	
Первый подход	качество аудиторских услуг и качество аудиторского заключения являются прямым результатом профессиональной компетентности и опыта аудиторов
Второй подход	качество в аудите определяет рейтингом аудиторской организации. При этом принимаются такие позиции, как, например, конкурентные преимущества, показатели финансовой деятельности, продолжительность работы организации на рынке аудиторских услуг, опыт и квалификация аудиторов, количество клиентов, размер аудиторской организации.
Третий подход	качество аудиторских услуг определяется как соответствие требованиям аудиторских стандартов и других нормативных актов по аудиторской деятельности. Если выполняются требования стандартов, то это обеспечивает уверенность пользователей в приемлемом качестве аудиторских услуг и создает основу для доверия мнению аудитора.
Четвертый подход	О качестве аудиторских услуг с полным основанием можно судить только по результатам проверки. При этом нельзя забывать, что в основе качества аудиторских услуг лежат уровень приемлемого аудиторского риска и уровень существенности.
Пятый подход	Качество аудита как сочетание соответствия одновременно стандартам и стоимости. Рассмотрение качества на основе затрат подразумевает действительную стоимость аудиторской услуги, при этом принимаются во внимание качественные характеристики. Аудиторской организации необходимо соблюдать принцип наибольшей пользы от затраченных ресурсов.
Шестой подход	обоснование качества аудиторских услуг как результата участия потребителя в оценке качества аудита. Клиент может оценить качество аудита путем анкетирования и опросов. При этом подходе принимаются во внимание предпочтения аудируемого лица и возможности аудиторской организации удовлетворять их. Однако нельзя забывать, что существуют и другие пользователи мнения аудитора, такие как инвесторы, кредиторы и т. д. При этом, у каждого представителя определенной группы пользователей складывается свое понимание качества, которое пригодно к использованию.
Седьмой подход	Качество как соответствие скрытым потребностям клиентов. Аудиторская организации должна учитывать еще не осознанные запросы потребителей и формировать современные взгляды на качество аудиторской деятельности.

Таким образом, понятие «качество аудита» можно определить как сте-

пень необходимого и достаточного уровня доверия к мнению аудитора со стороны пользователей в отношении достоверности информации в финансовой отчетности клиента.

Можно выделить три группы критериев качества проведения аудита:

1) законодательные, основанные на требованиях лицензирования, аттестации аудита;

2) нормативные, основанные на обязательных требованиях стандартов (оценка уровня существенности и аудиторского риска; разработка общего плана и программы аудита; документирование аудита; соответствие выводов аудитора аудиторским доказательствам и др.);

3) этические, основанные на общих этических принципах аудита, закрепленных в кодексе этики аудиторов или ином документе.

Система контроля качества аудиторской организации должна включать в себя политику и процедуры в отношении каждого из следующих элементов:

– ответственность руководства за качество предоставляемых услуг (внутрифирменный контроль качества);

– этические требования;

– политика и процедуры о решении вопроса о заключении договора на аудит и поддержания связи с существующим клиентом;

– человеческие ресурсы;

– выполнение задания;

– мониторинг.

Таким образом, общие цели контроля качества аудиторских услуг, которые должны быть установлены аудиторской организацией, обычно включают:

профессиональные требования;

умение и компетентность;

поручение;

делегирование полномочий;

консультирование;

принятие и сохранение клиентов;

мониторинг.

Итак, обобщая вышесказанное, необходимо отметить, что за качество аудиторских услуг отвечают как аудиторы, так и аудиторские организации.

Аудит считается качественным, если он планировался и проводился в соответствии с общепринятыми стандартами аудиторской деятельности. Стандарты должен соблюдать каждый исполнитель аудита при осуществлении конкретных действий. Поэтому во всех аудиторских организациях должна быть создана на постоянной основе система контроля качества. Таким образом, в целом, качество аудиторских услуг можно определить как соблюдение требований действующего законодательства, стандартов аудита, Кодекса профессиональной этики и профессиональной деятельности в сфере аудита.

Список использованных источников:

1. Профессиональный аудит: теория и практика: учебник / Д. О. Абленов [и др.] ; Новый экономический ун-т им. Т. Рыскулова. – Алматы: Экономика, 2015. – 876 с.
2. Кочинев Ю. Ю. Аудит организаций различных видов деятельности: Настольная книга аудитора: учеб. пособие / Ю. Ю. Кочинев. – СПб.: Питер, 2010. – 288 с.

УДК 504:336.226

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМА ОБЛІКУ ТА АУДИТУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Сарахман Оксана Миколаївна, к.е.н., доцент,
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Львівський навчально–науковий інститут
Oksana Sarahman, PhD, Higher State Education Institution
«Banking University», sarahman88@ukr.net

Анотація. У статті визначено особливості екологічного оподаткування в Україні на сучасному етапі. Обґрунтовано необхідність екологічного обліку та аудиту.

Ключові слова: екологічний податок, екологічний облік, аудит, аналіз, рахунок.

На сьогоднішній день значне забруднення навколишнього середовища в Україні та постійний дефіцит коштів для реалізації природоохоронних заходів зумовлюють необхідність удосконалення екологічного оподаткування, яке в сучасних реаліях має розглядатися не лише як джерело наповнення бюджету, але й як важливий інструмент досягнення екологічної безпеки держави. Екологізація бюджетно–податкової системи, як свідчить практика оподаткування розвинених країн, є ефективним способом успішного досягнення двох важливих цілей національної політики – наповнення бюджетів і вирішення проблем якості довкілля.

Питанням практичного впровадження ефективного екологічного регулювання у сфері екологічних податків присвячені праці науковців сучасності: О.О. Веклич, О.Н. Гаркушенко, О.П. Маслюківської, В.С. Міщенко, С.М. Козьменко.

Екологічне оподаткування – це один із найважливіших стимулів раціонального природокористування. Основна ідея введення екологічних податків полягає у встановленні прямої залежності між розміром податкових відрахувань та ступенем негативного впливу на навколишнє природне середовище і природні ресурси в результаті діяльності суб'єктів господарювання [3, с. 807–808].

Як свідчить досвід зарубіжних країн, екологічне оподаткування виконує три основні функції: природоохоронну, стимулюючу та фіскальну.

Фіскальна функція реалізується через наповнення бюджету екологічними податками різних видів.

Природоохоронна функція досягається шляхом фінансування екологічних програм, спрямованих на розв'язання проблем якості довкілля. Такі податки покликані стимулювати екологічну поведінку платників, що має сприяти зменшенню навантаження на довкілля та забезпечувати охорону навколишнього середовища.

Екологічні податки виконують роль засобу економічного стимулювання товаровиробників до активної інвестиційно–інноваційної природоохоронної та ресурсозберігаючої діяльності [5, с. 75]. Адже для того, щоб зменшити екологічні платежі до бюджету, суб'єкт господарювання повинен зменшити рівень забруднення довкілля, спричинений його господарською діяльністю, що неможливо без інвестування в ресурсозберігаючі, безвідходні технології, основні засоби природоохоронного призначення тощо.

Відповідно до ст. 14 Податкового кодексу України, екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк [1].

Існування екологічного податку зумовлено необхідністю часткової компенсації негативного впливу на природу різного роду шкідливих та небезпечних факторів, що виникають у процесі господарської діяльності суб'єктів. У зв'язку з тим, що такий вплив є об'єктивно неминучим, передбачено економічне стимулювання суб'єктів господарювання до скорочення забруднення навколишнього середовища [2].

Досвід країн ЄС свідчить, що активне застосування екологічного податку сприяє зниженню загального рівня забруднення природного середовища. І, відповідно, якщо проаналізувати сучасну ситуацію, ми бачимо, що частка екологічних податків у загальному обсязі оподаткування в різних країнах може значно відрізнятись, що підтверджують дані, відображені на рисунку. Серед аналізованих країн США має найнижчу частку екологічних податків – 3,2%. При цьому найвищий показник демонструє Ірландія – 11,9% від загального обсягу оподаткування. Середній рівень обсягів екологічних податків демонструють декілька країн: Греція і Нова Зеландія – по 6,1% від загального обсягу оподаткування, Японія – 6,5%, Фінляндія – 7,3%, Іспанія – 7,5%.

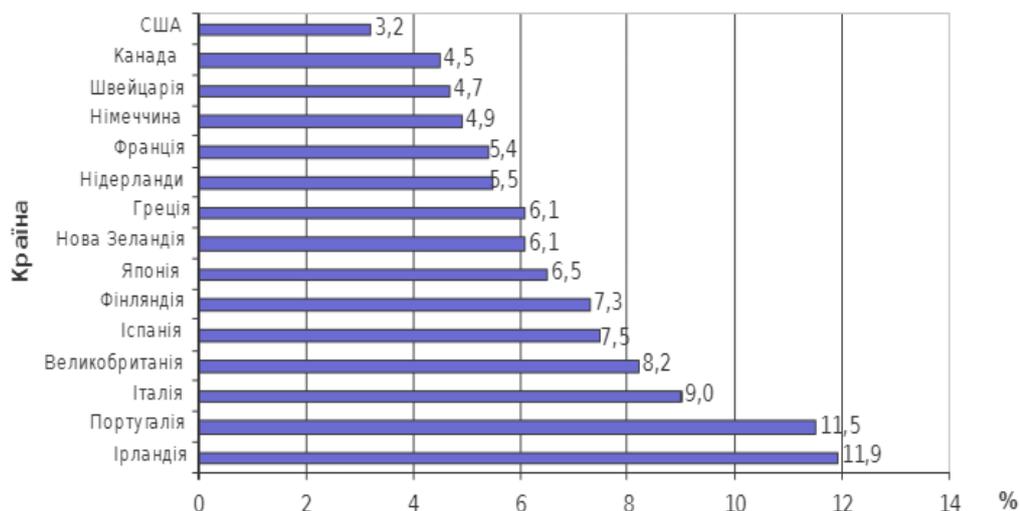


Рисунок – Частка екологічних податків у загальному обсязі оподаткування в різних країнах, % [5]

Екологічним обліком називають процес розпізнавання, оцінювання, обробки та передачі екологічної інформації, який дає можливість як внутрішнім так і зовнішнім користувачам подібної інформації приймати компетентні та ефективні управлінські рішення [2].

Однак, на жаль, розроблені показники та системи обліку не дозволяють у повній мірі відобразити усі нюанси взаємодії економіки та навколишнього середовища. Саме екологічний облік може бути рушійним методом обліку витрат на охорону навколишнього середовища та визначення такого підходу до явищ господарської діяльності підприємств, розгляду всіх засобів і процесів у безпосередньому їх русі й розвитку, єдності, взаємозв'язку та взаємоузгодженні.

Відповідно до діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку екологічного податку застосовують рахунок 64 «Розрахунки за податками і платежами» субрахунок 641 – екологічний податок. За кредитом субрахунку відображають нарахування екологічного податку, а за дебетом – його перерахування до бюджету [4, с. 129].

Аналітичний облік податку ведуть за видами платежів (основний платіж, штрафи, пені) із виділенням аналітичних рахунків згідно із переліком екологічних платежів: податок за розміщення відходів у навколишньому природному середовищі; податок за викиди в атмосферу забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення.

У бухгалтерському обліку нарахування екологічного податку відображається згідно кореспонденції рахунків, наведених у таблиці.

Таблиця – Відображення в обліку операцій з нарахування екологічного податку

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
Нараховано екологічний податок: - за розміщення і зберігання відходів - за забруднення атмосферного повітря	92 «Адміністративні витрати»	6415 «Розрахунки з екологічного податку»
Сплачений екологічний податок до бюджету	6415 «Розрахунки з екологічного податку»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»

Джерело: складено автором на основі [4]

Варто зазначити, що останні зміни в сфері екологічного оподаткування були прийняті та набули чинності від 1 січня 2018 року, зокрема відповідно до пунктів 39 – 43 розділу I Закону України від 07.12.2017 року № 2245 «Про внесення змін до Податкового кодексу та інших законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» викладено у нових розмірах і порівняно з діючими у 2017 році збільшені на 11,2 відсотка ставки екологічного податку.

На сьогоднішній день, екологічний аудит є ключовим ринковим інструментом екологічного менеджменту, застосування якого є особливо актуальним при переході до формування сталого ведення сільського господарства. У той же час екологічний аудит є функціонально відособленим напрямком еколого–економічної діяльності на підприємстві, який пов'язаний з реалізацією контрольно–консалтингових функцій екологічного менеджменту для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень.

Екологічне аудіювання здатне зіграти виняткову роль у вирішенні екологічних проблем, особливо в умовах виходу України з соціально–економічної кризи [3, с. 808].

Так, завдяки цьому виду діяльності у відносно короткий період можна досягти наступних результатів:

- підвищити ефективність використання сировинних і енергетичних ресурсів, зменшуючи тим самим негативний вплив діючого виробництва на навколишнє середовище там, де це сьогодні можливо, головним чином, за рахунок уже існуючих методів і засобів, а також за рахунок методів і засобів, що не вимагають значних додаткових витрат;

- обґрунтувати необхідність і можливість концентрації зусиль і засобів на найбільш пріоритетних і результативних у даний час напрямках екологічної діяльності, у тому числі пов'язаних з приватизацією та інвестиціями в економіку країни;

– зменшити економічні ризики і запобігти розвитку надзвичайних ситуацій.

Метою екологічного аудитування є оцінка впливу і прогнозування екологічних наслідків діяльності господарюючого суб'єкта на навколишнє середовище, установлення відповідності його діяльності вимогам діючого природоохоронного законодавства, екологічних нормативних актів, стандартів, правил, постанов і розпоряджень державних і природоохоронних органів, визначення основних напрямків забезпечення екологічної безпеки виробництва, підвищення ефективності природоохоронної діяльності [2].

Екологічна діяльність підприємства пов'язана з відповідними витратами, які прямо чи опосередковано впливають на економічні показники його діяльності. Сума таких витрат у більшості підприємств значна, але на сьогодні бухгалтерський облік екологічних витрат ведеться безсистемно, вони не виокремлюються із загальної сукупності витрат. При існуючій організації бухгалтерського обліку це не дає можливості одержати достовірні дані про розміри, напрями та види природоохоронних витрат підприємств.

Саме тому науковці рекомендують додати до Плану рахунків додаткові рахунки, які дозволили б більш ефективно відобразити суть екологічного бухгалтерського обліку, покращити його розуміння та важливість управлінським персоналом .

Рахунки повинні відображати наступне:

- виручку суб'єкта господарювання від продажу наявних відходів;
- витрати на придбання та обробку екологічно чистої сировини [4, с. 131];
- заробітну плату та премії за позитивну діяльність у сфері охорони навколишнього середовища;
- амортизаційні відрахування природоохоронного устаткування;
- інші витрати на охорону навколишнього середовища.

Висновки. Сучасний стан обліково–аналітичного забезпечення не відповідає вимогам ринку і потребує удосконалення за допомогою впровадження екологічного обліку. Аналітичність даних бухгалтерського обліку є нічим іншим як деталізацією даних, які містяться у ньому, та їх групування за важливими екологічними ознаками.

Екологічний аудит як новий напрям аудиторської діяльності є дієвим механізмом процесу управління навколишнім середовищем. І, відповідно, з метою інтеграції обліково–аналітичного забезпечення в умовах екологічної кризи до інформаційної системи бухгалтерського екологічного обліку, необхідно доповнити систему бухгалтерського обліку відповідними рахунками та субрахунками, які б відображали даний напрямок у діяльності економічного суб'єкта.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Авраменко Н.Л. Шляхи удосконалення системи екологічного оподаткування в Україні / Н.Л. Авраменко, З.В. Шпильківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/12.pdf>.

3. Варламова І. Екологічне оподаткування як основа сталого розвитку національної економіки / І. Варламова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 807–809

4. Веклич О. Урахування зарубіжного досвіду екологічного оподаткування для підвищення фіскальної ефективності справляння екологічних податків в Україні / О. Веклич // Екологічне оподаткування: збірник наукових праць за результатами науково-практичних заходів; НДІ фінансового права. – К.: Алерта, 2016. – С. 128–133

5. Якуша Я. Проблеми адаптації європейського досвіду екологічного оподаткування до українських умов / Я. Якуша // Економіка ХХІ века. – 2017. – № 3 (36). – С. 73–77.

УДК 336.13

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ситенко Диана Анатольевна, доктор, профессор,

Шакирова Гульнара Аймаганбетовна, ст. преподаватель,

Демесбаева Жансая Ганиевна, магистрант,

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова

Sitenko Diana, PhD in Economics, professor, daesha@list.ru

Shakirova Gulnara, Senior teacher, gulia72.kargu@mail.ru

Demesbaeva Zhansaia, p_saktaeva@mail.ru

Ye. A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan

Аннотация. Повышение эффективности использования бюджетных средств является одним из приоритетных направлений в развитие государственного аудита и финансового контроля в Республике Казахстан. Авторами изучены, основные направления и недостатки в формировании бюджетного процесса.

Ключевые слова: бюджетные средства, государственные активы, бюджетирование, ориентированное на результат, эффективность

В экономике Республике Казахстан в условиях глобализации назрела острая необходимость в разработке и внедрению различных механизмов, которые позволили бы внести изменения в социально-экономические процессы, одним из которых выступает государственный аудит.

В Послании Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 14 декабря 2012 года «Стратегия «Казахстан –2050»: новый политический курс состоявшегося государства», Елбасы было отмечено: «Нам нужно создать комплексную систему государственного аудита на основе самого передового мирового опыта» [1].

В соответствии с данным Посланием была подготовлена и утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан № 609 от 18 июня 2013 года «Концепция внедрения государственного аудита в Республике Казахстан». Данная Концепция определила основные подходы к реформированию государственного финансового контроля и внедрению государственного аудита [2].

Основным приоритетным направлением реализации данной Концепции, было принятие 12 ноября 2015 года Закона «О государственном аудите и финансовом контроле» и законов «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам государственного аудита и финансового контроля» [3].

Целью принятия данных стратегических документов послужило создание соответствующей системы государственного аудита и финансового контроля с учетом богатого международного опыта и возможностью использования эффективно действующей системы финансового контроля.

В Законе дано следующее понятие государственного аудита: «государственный аудит – анализ, оценка и проверка эффективности управления и использования бюджетных средств, активов государства и субъектов квазигосударственного сектора, связанных грантов, государственных и гарантированных государством займов, а также займов, привлекаемых под поручительство государства, в том числе другой, связанной с исполнением бюджета деятельности, основанные на системе управления рисками» [3]. С учетом вышеизложенного понятия, финансовый контроль можно рассматривать как деятельность, которая направлена на устранение тех нарушений, которые были выявлены в ходе государственного аудита. Соответственно государственный финансовый контроль можно рассматривать как один из основных элементов системы государственного аудита.

Однако нам известно, что контроль выступает функцией управления, и следовательно государственный финансовый контроль является функцией управления государственными активами в процессе проведения государственного аудита, что вызывает определенные противоречия в научной методологии управления.

В связи с этим, на начальном этапе необходимо понять, что государственный аудит и финансовый контроль – это все-таки системы с определенными отличительными признаками и на них возложены разные роли в системе государственного управления. Поэтому изучив систему финансового контроля и государственного аудита с позиции принятой Концепции и Закона, можно обратить внимание, что они отражают принципы ранее действующей системы финансового контроля, чем систему государственного аудита с учетом международных требований.

В настоящее время назрела острая необходимость в повышении эффективности управления государственными активами нашего государства. И соответственно следует четко обозначить основные направления деятельности системы государственного аудита и системы финансового контроля.

Главной целью государственного финансового контроля, является повышение эффективности управления государственными активами. Для то-

го, чтобы достичь данной цели, мы должны выявлять и исправлять сбои в системе управления активами. Необходимо обратить внимание, что выявление финансовых нарушений и выявления сбоев в функционировании системы государственного финансового контроля не являются одинаковыми по своему содержанию. Системные сбои можно исправить с помощью изменения правовых норм, которые определяют процесс функционирования системы управления бюджетными средствами. Упрощенный вариант деятельности органов финансового контроля можно отразить следующим образом: найти финансовое нарушение, на основе их определить характер финансового нарушения и исправить их с помощью внесения соответствующих изменений в правовые нормы [4].

Внедрение бюджетирования, ориентированного (БОР) на результат, является одним из приоритетных направлений совершенствования бюджетной политики в Республике Казахстан и соответственно повышению эффективности использования бюджетных средств. Основная суть бюджетирования, ориентированного на результат направлено на переход от принципа «управления затратами» к принципу «управления результатами».

Принцип управления результатами предполагает, что формирование бюджета Республики Казахстан должно осуществляться исходя из основных целей и планируемых результатов государственной политики.

Необходимо отметить, что в Республике Казахстан уже принимались соответствующие действия по внедрению элементов бюджетирования, ориентированного на результат. В 2007 году была разработана и принята Концепция по внедрению системы государственного планирования, ориентированного на результат. Основываясь на данную концепцию, в 2008 году был принят новый Бюджетный кодекс РК, который создал соответствующую правовую базу для того, чтобы внедрить отдельные принципы БОР. В соответствии с принятым Бюджетным кодексом все государственные органы стали представлять стратегические планы развития с указанием индикаторов и показателей достижения конечных результатов деятельности.

В бюджетной программе должна четко демонстрироваться следующая связь «задача – затраты – прямой результат (размер оказанных бюджетных услуг)». В соответствии с этим все бюджетные программы формируются на уровне соответствующих государственных услуг и должны четко отражать связь планируемых расходов государственного органа, показателей качества и количества, оказываемых им государственных услуг и те стратегические цели, которые должны быть достигнуты.

Однако, сталкиваясь с реальностью, мы имеем следующие результаты:

- основные стратегические направления государственных органов в реальной ситуации носят обобщенный характер, и соответственно это не позволяет определять и устанавливать четкие целевые индикаторы и показатели результатов;

- отмечается нечеткая увязка бюджетных программ со стратегическими направлениями, что свидетельствует о слабой взаимосвязи между стратегическим и бюджетным планированием.

В связи с этим, как результат, бюджетные средства продолжают выделяться, не как было предусмотрено на достижения конечных результатов а, как и ранее на исполнение расходования бюджетных средств, и в итоге проводить оценку эффективности использования бюджетных средств затруднительно в результате отсутствия четкой связи. Также одним из препятствий эффективного использования бюджетных средств является то, что большое количество бюджетных программ приводит к проблеме дублирования финансирования одних и тех же направлений, реализуемых разными государственными органами[5].

Современный этап в формировании бюджета характеризуется тем, что ежегодно из республиканского бюджета значительные средства направляются на пополнение и увеличение уставных капиталов государственных холдингов, акционерных обществ с участием государства, а также республиканским государственным предприятиям с указанием целевых назначений. Следовательно, совершенствование процедур планирования и исполнения расходов бюджетных средств использует механизм бюджетирования, нацеленного на результат оценка эффективности использования бюджетных средств по этим направлениям имеет важное значение.

Совершенствование бюджетной политики на современном этапе, должно быть в первую очередь направлено на повышение качества планирования государственного бюджета и практическое использование принципов БОР. Учитывая недостатки можно обозначить основные приоритетные направления в совершенствовании бюджетной системы Республики Казахстан, а именно обеспечить четкую взаимосвязь стратегического и бюджетного планирования, оптимизировать единую бюджетную классификацию и таким образом исключить дублирование в выделение бюджетных средств направленных на финансирование аналогичных мероприятий.

Основными критериями оценки работы государственных органов по БОР являются экономическая эффективность принятых государственных программ в соотношении объема предоставленных услуг и затрат на их предоставление и соответственно социальная эффективность, т.е. степень достижения конечных результатов, последствий, социальных эффектов программ.

Особенностью бюджета, ориентированного на результат, является то, что администраторы бюджетных программ могут вносить корректировки в годовой финансовый план по результатам проведенного мониторинга, принимать решения и разрабатывать меры по дальнейшему совершенствованию управления государственными активами в процессе проведения государственного аудита и финансового контроля и поощрять субъектов, добившихся наилучших показателей.

Переход к формированию бюджета, ориентированного на результат, позволит прозрачность использования бюджетных средств и их ориентацию на достижение конечных результатов и повышение эффективности использования и управления государственными активами.

Таким образом, все вышесказанное является, безусловно объективной основой для перехода общественного сектора экономики на систему бюд-

жетирования, ориентированного на результат и чтобы, осуществить изменения в системе государственного аудита, необходимо осуществлять аудит эффективности использования бюджетных средств, который позволяет оценить результативность использования бюджетных средств и управления государственными активами.

Важно понимать, что результативность управления государственными активами и адекватно созданная система финансового контроля во многом будут определять эффективность, и качество экономического роста, позволяющего войти Республике Казахстан в новую систему мирохозяйственных связей, соответствующую общей глобализации мировой экономики.

Переход системы государственного финансового контроля на государственный аудит, мы рассматриваем как важное условие обеспечения эффективного государственного управления, реализации важной миссии по обеспечению роста благосостояния населения и процветания государства.

Список использованных источников:

1. Стратегия «Казахстан –2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана. – Астана, 2012. 14 дек. – 35с. – [ЭР]. Режим доступа: <http://adilet.zan.kz>.

2. Указ Президента Республики Казахстан от 3 сентября 2013 г. № 634 «Об утверждении Концепции внедрения государственного аудита в Республике Казахстан». – [ЭР]. Режим доступа: <http://adilet.zan.kz>.

3. Закон Республики Казахстан от 12 ноября 2015 года № 392–V «О государственном аудите и финансовом контроле». – [ЭР]. Режим доступа: <http://adilet.zan.kz>.

4. Энуарбек Қари. Анализ процесса формирования системы государственного аудита в Казахстане на современном этапе. – [ЭР]. Режим доступа : <http://group-global.org/ru/gos-audit>

5. Джанбурчин К.Е. Предпринимаемые шаги в области реформирования государственного аудита в Республики Казахстан в условиях мировой нестабильности экономики и глобальных рисков. – Государственный аудит. – 2016. – № 2(31). – С. 18–20.

УДК 001.895

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УЧЕТ ИННОВАЦИЙ В
КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ:
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

Ситенко Д.А., доктор PhD, профессор

Рзаева Л.Х., магистрант

Sitenko Diana, PhD,

Rzayeva Leila, graduate student, rzaeva.1995@mail.ru

Karaganda State University

Аннотация. В статье изучены особенности понятия «инновация», рассмотрен один из видов управленческого учета – стратегический учет, про-

изведен анализ особенностей и методологий стратегического учета инноваций, рассмотрены документации необходимые для данного вида учета.

Ключевые слова: инновация, стратегический учет, формирование полной себестоимости, директ–костинг, нормативная себестоимость, фактическая себестоимость, позаказное калькулирование, попроцессное калькулирование.

Существуют различные трактовки понятия «инновации». Например, по мнению Вертаковой Ю. В и Симоненко Е. С. инновации основываются на новшествах, нововведениях, называемых новациями. Нововведение представляет собой замену старого объекта (явления) новым. Это перманентная движущая сила развития человеческого общества, продуктов его деятельности и прогресса в целом [1, с. 5].

Иначе говоря, под инновациями понимают какой–либо реализованный результат, полученный в ходе вложения своих накоплений в новую технику либо технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методов планирования и анализа. Целью таких нововведений является совершенствование своего производства, увеличение своей прибыли, соответственно уменьшение своих расходов, а также облегчить труд своих работников.

Существует большое количество приоритетов, при введении инноваций в работу предприятия. Данные преимущества интуитивно понятны, но в данном случае появляется существенная проблема, которая заключается в справедливой оценке и необходимости количественно измерить данные нововведения.

В основном многие организации опираются на методы стратегического учета, который является одним из разделов управленческого учета. Данный вид учета и предоставляет всю необходимую информацию менеджерам предприятия о возможных сценариях организации с учетом предполагаемых реализованных операций для инновационного развития, т.е. оценка прогнозной величины инновационного потенциала, а информационное обеспечение руководства в области стратегических решений относительно инновационного развития предприятия.

Изучая вопрос организации статистического учета инвестиций менеджеры основываются на двух направлениях бухгалтерского учета:

- план счетов;
- отчетность.

На базе этого строится модель организации стратегического учета инноваций предприятия.

Данная работа состоит из двух векторов:

1. Стратегический учет инноваций;
2. Стратегический учет собственности.

Стратегический учет инновации в процесс производства строится на определении методов учета затрат, косновным из которых можно отнести:

- формирование полной себестоимости;
- директ–костинг;

- нормативная себестоимость;
- фактическая себестоимость;
- позаказное калькулирование;
- попроцессное калькулирование;
- JIT–калькулирование;
- ABC–калькулирование и др. [2, с. 26].

Полная себестоимость включает в себя все расходы необходимые для производства продукции, а также коммерческие расходы.

Директ–костинг – это система управленческого учёта, в рамках которой ведется раздельный учет переменных и постоянных затрат по их видам, носителям и местам возникновения, анализ затрат и принятие управленческих решений.

Фактическое калькулирование себестоимости направлено на последовательно наращивание фактически произведенных затрат за отчетный период. Главным недостатком данной системы является отсутствие возможности контроля, и с этой точки зрения он является достаточно непрогрессивным, хотя и распространенным [3, с. 140].

Суть позаказного метода калькулирования в том, что все расходы рассчитываются отдельно по каждому заказу.

Попроцессный метод характеризуется массовым типом производства, непродолжительным производственным циклом, ограниченной номенклатурой выпускаемой продукции (оказываемых услуг), единой единицей измерения и калькулирования, полным отсутствием либо незначительными размерами незавершенного производства.

Система калькулирования JIT (Justintime), что переводится «точно в срок». Сущность данного метода в том, что предприятие производит продукцию тогда, когда в ней нуждаются в количестве меньшем, чем то, что требуется. Метод «точно вовремя» базируется на логистической концепции – «ничего не будет произведено, пока в этом не возникнет необходимость».

ABC (ActivityBasedCosting) – калькулирование. Данный метод калькулирования основывается на том, что организация рассматривается как набор рабочих операций, в процессе осуществления которых необходимо затрачивать ресурсы. Сущность метода заключается в изучении зависимости между затратами и различными производственными процессами.

Методы стратегического учета инноваций в рамках модели развития ориентирована на отражение инновационных стратегических объектов с учетом трех позиций:

- тенденция стратегического учета на создание нового продукта, с определением влияния этого процесса на изменение стоимости предприятия в виде показателей чистых активов и чистых пассивов на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга и в соответствии с теорией оценок интеллектуальной собственности;
- инновационные стратегические объекты ориентированы на учет интеллектуального капитала по этапам жизненного цикла (первичное, переходное и зрелое состояние)

– объединение цепочек создания стоимости в информационное поле структурированного плана счетов.

Методы стратегического учета инноваций в рамках модели развития состоят из шести групп:

- структурированным планом счетов;
- механизмами стратегического учета;
- начальным оператором;
- видами стратегического учета инноваций в ракурсе модели развития:
 - а) стратегическим учетом инновационных инвестиций;
 - б) стратегическим финансовым учетом;
 - в) стратегическим фрактальным учетом.
- контролем стратегического учета инноваций;
- контролем стратегического учета инноваций;
- анализом стратегического учета инновационных процессов [3, с.148].

Структурированный план счетов обеспечивает функционирование структур предприятия. А также они являются основой совершенствования учета, так как благодаря плану создается целостная и эффективная система составления отчетности как для внутренних, так и для внешних пользователей.

Механизмами стратегического учета являются комплекс инструментов бухгалтерского инжиниринга, вследствие которого функционирует стратегический учет инвестиций.

Следующий блок методологии стратегического учета инноваций представлен в виде начального оператора, интегрированным в методы финансового учета в виде основной балансовой формулы:

$$A = K + O,$$

где А – активы;
К – капитал;
О – обязательства.

Виды стратегического учета инноваций в ракурсе модели развития состоит из двух подразделов:

- стратегическим учетом инновационных инвестиций;
- стратегическим финансовым учетом.

Стратегический учет инновационных инвестиций отражает инвестиционные программы благодаря компьютерной программе стратегического инвестиционного производного балансового отчета с определением показателей чистых активов и чистых пассивов в балансовой, рыночной и справедливой оценке на базе 7 циклов.

С помощью стратегического финансового учета инноваций можно определить результат от внедрения инноваций и организовывается по данным стратегического производного балансового отчета с оценкой затрат и результатов по экспертным данным.

Методы стратегического учета инноваций в ракурсе модели развития ориентирован на организацию контроля на базе использования нулевых производных балансовых отчетов.

Последний блок методологии направлен на предоставление анализа существующих и потенциальных конкурентов с точки зрения их давления на реализацию модели развития в условиях стратегического учета инноваций: новые комплексы на рынке; потребители; альтернативные продукты; поставщики.

Разработанная методология стратегического учета инноваций в рамках модели развития предприятия ориентирована на инновационные стратегические объекты (с учетом цепочки создания стоимости, жизненного цикла инноваций), для чего предназначены блоки:

- структурированный план счетов;
- механизмы стратегического учета в виде комплекса инструментов бухгалтерского инжиниринга;
- начального оператора, сформированного на базе основного балансового уравнения ($A = K + O$);
- видов стратегического учета инноваций (инновационные инвестиции, стратегический финансовый учет, стратегический фрактальный учет);
- контроль;
- стратегический анализ.

Методология функционирует на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга, интегрированных в финансовом учете с определением влияния инноваций на чистые активы в рыночной стоимости и чистые пассивы в справедливой стоимости предприятия.

Таким образом, стратегический учет инноваций предприятия основан на методах стратегического планирования, и позволяет эффективно использовать имеющуюся информацию для определения наиболее эффективного направления инновационного развития предприятия. Изученная методология позволяет оценивать будущее состояние предприятий, сравнивать альтернативные варианты инновационного развития и установить соответствие каждого из них стратегическим целям, оценивать прогнозную величину инновационного потенциала организации.

Список использованных источников:

1. Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С. Управление инновациями: теория и практика: учеб. пособие / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.
2. Кузнецова Е.В. Система планов счетов и бухгалтерское управление экономическими процессами: Монография [Текст] / Е.В. Кузнецова. – Ростовн/Д: Изд-во ЮФУ, 2010. – 377 с.
3. Булгакова С.В. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. пособие. – Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2007. – 328 с.

УДК 311.4

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКОЙ
ОТЧЕТНОСТИ КАК ИСТОЧНИКА ИНФОРМАЦИИ О
НАЛИЧИИ И ДВИЖЕНИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ДРУГИХ
ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ**

**Стахиевич Виктория Михайловна, ассистент,
Полесский государственный университет
Stakhievich Viktoria, assistant, Polessy State University,
viktoriacritsuk@yandex.by**

Аннотация. В статье рассмотрены недостатки в отражении информации о движении основных средств и выявлены направления совершенствования статистической формы отчётности «Отчета о наличии и движении основных средств и других долгосрочных активов» 1-ф (ос).

Ключевые слова: основные средства, производственная структура, статистическая отчётность, источники финансирования, реконструкция, переоценка, амортизация.

Эффективное существование любого экономического субъекта обусловлено бесперебойным обеспечением материально-производственными запасами и эффективным использованием основных средств. Как известно, основной целью деятельности предприятия является получение максимально возможной прибыли. Большое значение в достижении данной цели играет эффективное использование основных средств и правильная организация их учета. Поэтому одной из существенных статей в составе имущества субъекта хозяйствования выступают долгосрочные активы, удельный вес которых в активе баланса занимает в среднем от 30 до 65%. Многие проблемы современной белорусской экономики связаны с основными средствами как объектом учета. Отметим основные их них, а именно, недостаточная конкурентоспособность продукции в связи с чрезмерным физическим и моральным износом оборудования, не загрузка производственных мощностей, необоснованное дробление имущественных комплексов, низкие фондоотдача и инвестиционная активность, недостаточно реальная оценка активов, завышенная налоговая нагрузка при избыточном имуществе. Таким образом, своевременный и достоверный учет основных средств оказывает влияние не только на финансовое состояние субъектов хозяйствования, но и на качество представляемой ими отчетности. Развитие в сторону улучшения качественной составляющей основных средств субъекта хозяйствования характеризует усиление материально технической базы производства организации. Поэтому вопросы учета основных активов находятся в центре внимания менеджеров и собственников организаций.

Основу управленческой информации в бухгалтерском учете и отчетности составляют данные о сделках, связанных с приобретением активов, передачей их в использование или в аренду, ликвидацией, амортизацией и т.д. Отметим тот факт, что для эффективных управленческих решений недостаточно традиционно организованной бухгалтерской информации об основ-

ных активах, необходимы: ее детализация, реформирование в соответствии с международными стандартами, использование в учете разного рода оценок, формирование системы показателей для внутренней отчетности. Именно такая информация может стать основой для организации системы внутреннего контроля, а также может обеспечить прогнозные оценки использования той или иной группы (вида, объекта) основных активов, позволит выстроить эффективную стратегию капитальных вложений, обосновать разного рода инвестиционные проекты и программы по обновлению основных активов. Многочисленные исследования зарубежных и отечественных авторов в данной области подтверждают значимость проблемы.

Все экономические субъекты стремятся обновлять основные средства и повышать уровень эффективности их использования, что невозможно сделать без наличия достоверной, объективной и своевременной информации о наличии, состоянии и движении объектов основных средств. Именно такая информация, обрабатывается и представляется в виде различных отчетных форм заинтересованным внутренним и внешним пользователям в системе бухгалтерского учета.

Анализ наличия и движения основных средств организации производится на основании данных примечания к бухгалтерской отчетности, где подлежит раскрытие информации по группам основных средств:

- о первоначальной (переоцененной) стоимости основных средств на конец предыдущего года и отчетного периода, об ее изменении в отчетном периоде;
- об изменении в отчетном периоде первоначальной (переоцененной) стоимости основных средств в результате реконструкции (модернизации, реставрации) или проведения иных аналогичных работ;
- об изменении в отчетном периоде первоначальной стоимости основных средств в результате проведения переоценки в соответствии с законодательством.
- о применяемых способах начисления амортизации и диапазонах сроков полезного использования;
- суммах накопленной амортизации на конец предыдущего года и отчетного периода, а также начисленной амортизации за отчетный период, изменений амортизации за отчетный период в результате переоценки в соответствии с законодательством и списанной амортизации по выбывшим в отчетном периоде основным средствам;
- суммах обесценения, отраженных в бухгалтерском учете в составе расходов, восстановленных в составе доходов и (или) добавочном капитале в отчетном периоде [2].

В отличие от остальных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности форма примечаний бухгалтерской отчетности строго (нормативно) не регламентирована, структуру данного документа организации определяют самостоятельно. Данный источник информации содержит максимально обобщенную информацию.

Результаты анализа наличия, движения и состава основных средств организации должны предоставлять в статистические органы, с этой целью со-

гласно Постановлению Национального статистического комитета Республики Беларусь от 3 августа 2016 г. № 103 разработана и утверждена форма государственной статистической отчетности 1-ф (ос) «Отчет о наличии и движении основных средств и других долгосрочных активов». Данный отчет - один из обязательных документов организации. Главной целью этого документа является объединение информации обо всех основных средствах, об их поступлении, износе и выбытии.

По мнению автора в «Отчете о наличии и движении основных средств и других долгосрочных активов» 1-ф (ос), а именно в разделе 1 «Наличие движение и состав основных средств» полностью не раскрываются причины и направления выбытия объектов, источники их поступления, а также по каким причинам может изменяться первоначальная стоимость основных средств. Поэтому с целью более глубокого и детального анализа наличия и движения основных средств организации необходимо дополнительно использовать данные оперативного и текущего учета. Таким образом, автор рекомендует внести изменения в данную форму статистической отчетности, представленные на рисунке.

Автор предлагает добавить в строке «Поступило за год» графы отражающие информацию об источниках поступления долгосрочных активов за анализируемый период, а именно графа 3 «За счет приобретения за плату», графа 4 «За счет безвозмездного поступления или бюджетные ассигнования», графа 5 «За счет заемных средств». Усовершенствованная форма «Отчета о наличии и движении основных средств и других долгосрочных активов» позволит определить наличие у организации проблем связанных с финансированием основных средств за счет собственного капитала, это обязывает предприятие находить дополнительные источники привлечения денежных средств для воспроизводства основных активов организации. Что в свою очередь приведет к дальнейшему обновлению материально-технической базы субъекта хозяйствования и повышению эффективности их использования.

Кроме того, в анализируемой форме отчета рекомендовано предоставить сведения о переустройстве объектов основных средств, которое связано с совершенствованием производства и повышением его технико-экономических показателей. Данную информацию целесообразно отразить в графе 6 «Реконструкция, модернизация основных средств».

В отчете автор советует отразить информацию о переоценке объектов основных средств, для этого необходимо добавить графу 7 «Дооценка основных средств» и графу 12 «Уценка основных». Значительный рост первоначальной стоимости долгосрочных активов по их видам и в целом по всем объектам может быть обусловлен высоким уровнем инфляции, что в свою очередь приведет к существенной сумме переоценке объектов. Т.к. в Республике Беларусь уровень инфляции в ноябре 2017 года не достиг 100 процентов за период с даты последней [переоценки имущества](#), проведенной в обязательном порядке в соответствии с законодательством. Это означает, что организации не обязаны проводить переоценку на 1 января 2018 года в соответствии с законодательством. Таким образом, информация о пере-

оценке имущества организации, отраженная в данных графах будет определять целесообразность и необходимость ее проведения [1].

Рекомендованная статистическая отчетность позволит установить наличие излишних и неиспользуемых объектов основных средств в организации, данная информация будет отражать в графе 8 поступление основных средств «По прочим причинам». Представленная информация позволит изучить причины существования такого рода фактов, которые, с одной стороны, могут быть субъективные ошибки менеджмента по приобретению ненужных основных средств, а с другой — определенные объективные изменения в ходе производственного процесса. А также принять меры по эффективности использования излишних активов, с целью получения прибыли. По мнению автора, целесообразно в данной графе отразить сведения об основных средствах, полученных в лизинг и числящихся на балансе лизингополучателя, стоимость которых также приводит к увеличению первоначальной стоимости объектов основных средств.

Согласно действующему законодательству неиспользуемые объекты основных средств могут быть реализованы, а это является одним из источников выбытия основных средств, который автор предлагает отразить в модифицированной форме отчетности по строке «Выбыло основных средств» в графе 11 «За счет реализации». Руководству субъекта хозяйствования следует проверить правильность определения цены реализации объекта, которая должна быть не ниже остаточной стоимости объекта основных средств. Затем контролировать операции, связанные с правильным отнесением доходов и расходов по выбытию основных средств на прочие доходы и расходы, правильность начисления НДС по реализованным основным средствам, правильность определения финансового результата от реализации объектов основных средств.

Проанализировав причины выбытия долгосрочных активов, используя рекомендованную форму отчета, руководство организации позволит определить обоснованность списания объектов основных средств. Так, например, в действующем отчете в графе «ликвидировано, списано» отражаются данные о выбытии объектов основных средств по причине ликвидации, в ходе которой, могут образовываться материалы (запчасти, дрова, металлолом и др.), которые в дальнейшем используются на нужды субъектов хозяйствования или реализуются за плату. При отсутствии таких фактов руководство субъекта хозяйствования должно принять меры по установлению либо устранению возможных фактов хищения и выявления виновных лиц.

Выбытие объектов основных средств по причине их физического износа и ветхости свидетельствует, о высоком уровне изношенности материально-технической базы субъектов хозяйствования, это в свою очередь может привести к регрессии производственного процесса. С целью поддержания производственного процесса на должном уровне требуется их интенсивное обновление.

Автор предлагает дополнить отчет информацией в строке «Выбыло основных средств» графой 13 «В результате недостач за счет организации» и графой 14 «В результате недостач за счет виновных лиц». Данные графы,

предоставят информацию об увеличении расходов по инвестиционной деятельности при отсутствии виновных лиц, а также позволит определить причастных лиц, принять меры по возмещению ущерба. Предотвратить выявления недостатков путем пересмотра договоров о полной материальной ответственности, установить усиленный контроль над имеющимися активами, привлекая дополнительную охрану или оборудование помещений сигнализацией, а также лишения премий за нарушение производственной дисциплины в организации.

Модифицировав статистическую отчетность, используя графу 15 «Сумма накопленной амортизации», даст возможность проанализировать изношенность основных средств и принять меры по накоплению средств (источников), необходимых для приобретения и восстановления окончательно износившихся объектов основных средств.

Автор рекомендует использовать в статистической форме отчетности код строки 9 «Производственная структура основных средств», это предоставит информацию о соотношении активной и пассивной части основных средств на начало, и конец анализируемого периода. Т.к. превышение доли пассивной части основных средств над активной частью, свидетельствует о низком уровне технической фондовооруженности труда, это в свою очередь приведет к снижению объема производства. Динамика показателей производственной структуры позволит руководству организации своевременно контролировать уровень автоматизации и механизации производственных мощностей, а также определить оптимальное соотношение активной и пассивной частей основных средств для обеспечения роста производительности труда и прочих технико-экономических показателей производства.

Рекомендованная форма «Отчета о наличии и движении основных средств и других долгосрочных активов» 1-ф (ос) позволит более глубоко изучить состав и структуру поступивших и выбывших объектов основных средств по группам и видам, целесообразность их приобретения за счет различных источников, а также причины списания с баланса организации.

Список использованных источников:

1. Переоценка имущества на 1 января 2018 г не обязательна [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gb.by/novosti/bukhuchet/pereotsenka-imushchestva-na-1-yanvarya-2-0> – Дата доступа: 10.09.2018.

2. Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь от 03.08.2016г. №103 «Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-ф (ос) «Отчет о наличии и движении основных средств и других долгосрочных активов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. Дата доступа: 20.09.2018.

3. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012г. №26 «Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету основных средств» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bntu.by/images/stories/msf/econ/doc/uchet_osn_sr.pdf. Дата доступа: 20.09.2018.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Темирбекова Ляззат Асановна, старший преподаватель,
Садуакасова Мархабат Берикболовна, старший преподаватель,
Бердиходжаева Мейрамгуль Сайлауовна, старший преподаватель,
Карагандинский государственный университет имени Е.А. Букетова
Temirbekova Lyazzat Asanovna, Senior Teacher, adiya77@mail.ru
Saduakassova Markhabat Berikbolovna, Senior Teacher, marhabat77@mail.ru
Berdikhojayeva Meiramgul Sailauovna, Senior Teacher,
meiramgul7878@mail.ru
Karaganda State University named after E.A. Buketov

Аннотация. Анализ деловой активности как один из аспектов анализа финансового состояния предприятия позволяет дать оценку результатам и эффективной их деятельности, предпринять своевременные меры по улучшению их деятельности, также рассмотреть возможности экономического роста.

Ключевые слова: деловая активность, количественный и качественный критерии анализа, показатели оборачиваемости, эффективность, рентабельность, экономический рост.

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой деятельности предприятия и эффективности использования ресурсов.

Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления [1].

Деловая активность с целью достижения конкурентоспособности направлена на обеспечение положительной динамики деятельности предприятий, увеличение занятости населения, повышение эффективности использования ресурсов и в целом деятельности предприятия.

Деловая активность, по мнению многих авторов, определяется как результат эффективности использования ресурсов, интенсивности капитала, как характеристика роста организации (динамичности развития).

Деловая активность отражает взаимосвязь основных направлений организации и выступает обобщающей характеристикой совокупной деятельности работы всех подразделений предприятий.

К основным факторам, влияющим на деловую активность организаций можно отнести такие как совершенствование договорной работы, повышение квалификации управляющего персонала, расширение возможности получения информации в области маркетинга и многое другое. Все эти факторы формируют благоприятный «предпринимательский климат», который стимулирует условия для улучшения деятельности либо наоборот – предпосылки к свертыванию или уменьшению деловой активности.

Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения.

В ходе анализа решаются следующие задачи:

- 1) оценить тенденции изменения показателей деловой активности;
- 2) выявить влияние основных факторов, под воздействием которых изменяются показатели деловой активности и рассчитать величину их конкретного влияния;
- 3) обобщить результаты анализа, разработать конкретные мероприятия по выявленным резервам.

Оценка деловой активности направлена на анализ результатов и эффективность текущей основной производственной деятельности.

Деловая активность характеризуется качественными и количественными критериями (рисунок). Качественная оценка носит сугубо субъективный характер и является дополнением при оценке количественного аспекта деловой активности предприятия.



Рисунок – Способы оценки деловой активности [3]

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие следующему оптимальному соотношению, получившему название «золотого правила экономики организации»:

$$T_{pчп} > T_{pв} > T_{pа} > 100\%, \quad (1)$$

где $T_{pчп}$ – темп роста чистой прибыли;

Тр_В – темп роста выручки от продаж;
Тр_А – темп роста средней величины активов.

Эта зависимость означает что: а) экономический потенциал предприятия возрастает; б) по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно; в) прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек производства и обращения.

Для реализации второго направления могут быть рассчитаны различные показатели, характеризующие эффективность использования, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Основные из них – производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость производственных запасов, продолжительность операционного цикла, оборачиваемость авансированного капитала.

Рассмотрим показатели оборачиваемости ПО «Жезказганцветмет» за 2015–2016 гг. (таблица 1).

Анализируя таблицу, мы видим, что в 2016 году увеличивается, не только выручка, но и себестоимость реализованной продукции.

Вместе с тем мы видим, что оборачиваемость текущих активов ПО «Жезказганцвет» в 2016 году увеличилась на 0,14 оборота или в 17,7 раза, что составило 0,1493 оборота. В 2015 году оборачиваемость меньше 0,1 оборота, следовательно, продолжительность оборота исчисляется годами.

Нужно отметить в 2016 году снизилась оборачиваемость в днях, соответственно произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Здесь хотелось бы остановиться на том, что количество оборотов за анализируемый период меньше одного оборота, что намного ниже нормативных уровней.

Для выявления причин снижения общей оборачиваемости текущих активов были проанализированы изменения в скорости и периоде оборота основных видов оборотных средств (материальных запасов, готовой продукции, дебиторской задолженности).

Рынок диктует повышение важности анализа частных показателей оборачиваемости, т.е. оборачиваемости по отдельным элементам оборотных средств. Это связано с тем, что скорость оборота всех оборотных средств зависит от того, с какой скоростью каждый их элемент переходит из одной формы в другую.

Таблица – Анализ показателей оборачиваемости ПО «Жезказганцветмет» за 2015–2016 гг.

Показатели	2015 год	2016 год	Изменение	
			по сумме	в %
Объем реализации, тенге	1887349454	69568758789	67681409335	3686,1
Себестоимость реализованной продукции, тенге	2530930581	33340512538	30809581957	1317,3
Средние остатки всех оборотных средств, тенге	223910680055	465782956983	241872276928	208,02
Коэффициент оборачиваемости всех оборотных средств, раз	0,0084	0,1493	0,141	1771,95
Оборачиваемость всех оборотных средств, дни	42709,54	2410,30	–40299,25	5,64
Средние остатки дебиторской задолженности, тенге	197457942265	431656848101	234198905836	218,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	0,01	0,16	0,15	1686,2
Время обращения дебиторской задолженности, дни	37663,86	2233,71	–35430,15	5,9
Средние остатки материальных запасов, тенге	26452737790	34126472882	7673735092	129,0
Коэффициент оборачиваемости запасов, раз	0,10	0,98	0,88	1021,1
Время обращения запасов, дни	3762,64	368,49	–3394	9,8

Также мы наблюдаем, что увеличиваются средние остатки дебиторской задолженности в 2,2 раза или на 234198905836 тенге, увеличились и остатки запасов на 29% или на 7673735092 тенге. В 2015 году дебиторская задолженность и запасы использовались неэффективно, в 2016 году оборотные средства используются более эффективно – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 0,15 оборота, коэффициент оборачиваемости запасов увеличился на 0,88 оборота, соответственно происходит и ускорение оборачиваемости запасов.

К примеру, запасы оборачиваются почти 1 раз в год, чего не скажешь об оборачиваемости дебиторской задолженности.

Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности уменьшилась на 35430,15 дней, деньги возвращаются к нам быстрее, чем в прошлом году. Однако, даже при этом для полного возврата денег потребуется несколько лет.

Итак, более детально изучив оборачиваемость текущих активов, мы можем сделать выводы, что оборачиваемость всех текущих активов увеличи-

лась вследствие увеличения оборачиваемости и запасов, и дебиторской задолженности.

Однако, большую роль сыграло увеличение оборачиваемости запасов, а также увеличение реализованной продукции и себестоимости реализованной продукции.

При этом необходимо отметить, что показатели оборачиваемости в 2016 году увеличиваются, однако, их величина меньше нормативного уровня и даже меньше одного оборота.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов, которые можно разделить на внешние, оказывающие влияние вне зависимости от интересов предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять. К внешним факторам можно отнести такие, как общеэкономическая ситуация, налоговое законодательство, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Эти и другие факторы определяют рамки, в которых предприятие может манипулировать внутренними факторами рационального движения оборотных средств.

Итак, деловая активность организации проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции.

Список использованных источников:

1. Калденбергер А.Н. Оценка деловой активности предприятия // Учет и финансы, 2015. – №3. – С. 8–16.
2. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Т.У. Турманидзе. – Алматы: LEM, 2011. – 479с.
3. Айрапетян Д.Д. Особенности оценки деловой активности в организациях пищевой промышленности // [http:// naukovedenie.ru](http://naukovedenie.ru)

УДК 330.341.1:657:65.012.32

ОБЛІКОВО–АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Хомуляк Тарас Игоревич, к.э.н., доцент,

Львовский институт ГВНЗ «Университет банковского дела»

Homulyak Taras, PhD,

Higher State Education Institution «Banking University», taryh77@gmail.com

Анотація. Запропоновано оптимізувати управління інноваціями вже на стадії стратегічного планування інноваційного розвитку та рекомендовано застосування обліково–аналітичних інструментів для вдосконалення управління інноваційним розвитком підприємств сфери послуг.

Ключові слова: інноваційний розвиток, обліково–аналітичні інструменти, управління, сфера послуг.

Інноваційні процеси нині набувають все більшої значущості, при цьому їх основні завдання спрямовані на досягнення підприємствами конкурентних переваг і максимальне задоволення попиту споживачів у високоякісних товарах та послугах. Інновації у сфері послуг не отримали належного розвитку не лише через обмеженість фінансових ресурсів для їх впровадження, але й зважаючи на те, що необхідною умовою успішного розвитку є формування та використання цілісного організаційно–економічного механізму, що передбачає впорядкованість наявних елементів і досягнення ефективності від їх взаємодії.

Вивчення теоретико–методологічних основ оцінки можливостей і перспектив інноваційного розвитку підприємств сфери послуг передбачає розгляд методологічних основ управління інноваційним розвитком, які утворюють принципи управління інноваційним розвитком, аналіз підходів до управління інноваційним розвитком та його інструментарію, характеристики основних методів управління інноваційним розвитком підприємств сфери послуг [1, 2].

До основних завдань функціонування організаційно–економічного механізму інноваційного розвитку підприємств сфери послуг відносять: визначення пріоритетності завдань їх інноваційного розвитку; оптимізація розподілу ресурсів за найважливішими напрямками інновацій у галузі; забезпечення прискореного розвитку та ефективного використання інноваційного потенціалу галузі; забезпечення адекватності та пропорційності розвитку інфраструктури інноваційних процесів на підприємствах сфери послуг; узгодження інтересів всіх учасників інноваційного процесу даної галузі.

Кінцевою метою функціонування подібного механізму є покращення показників інноваційного розвитку та їх інноваційної діяльності в цілому.

Організаційно–економічний механізм інноваційного розвитку підприємств сфери обслуговування характеризується комплексністю структури та складається з трьох блоків – організаційного, економічного та правового.

Організаційний блок механізму спрямований на формування адаптивної та чіткої організаційної системи управління інноваційним розвитком підприємств сфери обслуговування. Економічний блок організаційно–економічного механізму інноваційного розвитку покликаний створювати умови для розширеного відтворення широкого кола підприємств сфери обслуговування, використовуючи при цьому усі можливі форми інноваційного розвитку, інструменти та засоби його забезпечення. Правовий блок спрямований на законодавчо–нормативне забезпечення інноваційного розвитку.

Безумовно, що при формуванні такого механізму інноваційного розвитку підприємств цієї сфери необхідно враховувати їх галузеві особливості, серед яких: специфіка використання необоротних активів; просторова розпоршеність учасників інноваційного процесу; різноманіття організаційно–правових форм господарювання; принципові відмінності за характером фінансування структурних підрозділів тощо.

Успішність формування та функціонування організаційно–економічного механізму інноваційного розвитку згаданих підприємств визначається рівнем розвитку внутрішньої (матеріально–технічне оснащення, професійний кадровий склад, фінансові ресурси, інтелектуальна власність) та зовнішньої (науково–технічні, фінансові, інформаційні, освітні та консалтингові організації) інноваційної інфраструктури.

Цільовими показниками формування та функціонування організаційно–економічного механізму інноваційного розвитку підприємств сфери обслуговування є показники продуктивності (технологічної ефективності) та прибутковості (економічної ефективності). Крім того, функціонування подібного механізму повинно формуватись за умови отримання максимального ефекту від впровадження програм розвитку при мінімально можливих витратах підприємств. Важливою умовою його нормального функціонування є активізація інноваційного розвитку підприємств сфери послуг і розробки механізму який забезпечить на належному рівні для його учасників організацію, планування, стимулювання, моніторинг та оцінку наявних інвестиційних пропозицій, буде здійснювати регулювання, фінансування, кредитування, страхування та контролюватиме ціноутворення й оподаткування інновацій.

Ефективне управління інноваційним розвитком будь–якого підприємства базується на розробці та реалізації стратегії його інноваційного розвитку. Стратегія на інноваційній основі необхідна для досягнення синергетичного ефекту в розвитку підприємства. Інноваційна основа передбачає розробку та реалізацію нових продуктів, технологій, організаційно–управлінських інновацій, завдяки розвитку та використанню інноваційного потенціалу транспортних підприємств. Саме тому формування стратегії інноваційного розвитку підприємств сфери послуг можливе за рахунок мобілізації інноваційного потенціалу, розвитку інноваційної інфраструктури, підвищення інноваційної сприйнятливості.

Загалом, розробка інноваційної стратегії складається з таких етапів: формування місії підприємства, визначення цілей, стратегічний аналіз, оцінка інноваційних можливостей підприємства, формулювання стратегії інноваційного розвитку та її виконання [3].

Оскільки, здебільшого, підприємства сфери послуг не є великими господарськими структурами і не завжди володіють відповідним персоналом, здатним розробити подібну стратегію чи здійснити складні розрахунки, то доцільно буде звернутись до спеціалізованих консалтингових фірм. Серед інших, такі послуги можуть запропонувати спеціалізовані аудиторські компанії які займаються перевіркою та супроводом інвестиційних проектів.

Процес оцінки поточного становища підприємства дозволяє відстежувати динаміку зміни внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на його діяльність і розвиток. На підставі знайденого оптимального варіанту стратегії інноваційного розвитку з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, проводиться верифікація цілей, оскільки на етапах аналізу та прогнозування можливе виявлення нових можливостей і факторів ризику, які необхідно враховувати при розробці цілей і мети проекту. З урахуванням

скоригованих цілей вибирається стратегія інноваційного розвитку, що найбільше підходить до можливостей конкретного підприємства. В рамках загального побудови стратегії визначається бюджет на плановий період і та його частина, яка призначається на інноваційний розвиток.

Наступним етапом є розробка та оцінка стратегічних альтернатив. Таку послугу можуть надати виключно зовнішні аудитори, оскільки внутрішній аудит проекту переважно контролює життєвий цикл інвестиційного проекту та спрямований на потреби внутрішнього менеджменту [4].

З наявних можливих варіантів не включаються найбільш ризиковані та найменш виправдані варіанти.

На наступному етапі проводиться детальна розробка заходів щодо реалізації відібраних альтернатив. План заходів повинен розроблятися таким чином, щоб вже на етапі його створення враховувався механізм контролю за його реалізацією. Тому при формуванні стратегії інноваційного розвитку підприємства важливою є оцінка його інноваційних можливостей та розробка заходів спрямованих на їх використання і розвиток.

У подальшому складається бізнес–план реалізації інноваційного розвитку підприємства який включатиме такі етапи: ознайомлення з загальною інформацією про інноваційний розвиток об'єкта дослідження, оцінку критеріїв його розвитку, план реалізації послуг та маркетингу, план розвитку виробництва чи послуг з допомогою інновацій, фінансовий план, вибір критеріїв та оцінка ефективності проекту.

Таким чином, для забезпечення активізації інноваційної діяльності підприємств сфери послуг виникає необхідність оцінити ефективність організаційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств сфери послуг та ефективність управління інноваційним розвитком підприємств сфери послуг в цілому.

Так в основу визначення ефективності інноваційного розвитку підприємств сфери послуг покладено модель оцінки ефективності організаційного забезпечення їх інноваційного розвитку яка базується на розрахунку критеріїв ретельності (покращення якості виконання управлінських рішень з інноваційного розвитку); оперативності (скорочення витрати часу на виконання робіт та управлінських рішень); економічності (оптимізація витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів) [5]. Бачимо, що для забезпечення її реалізації потрібно вдатись до інструментів управлінського обліку.

При визначенні коефіцієнту ретельності інноваційного розвитку підприємства сфери послуг необхідно враховувати, що ретельність характеризує зменшення кількості перешкод у процесі управління інноваційним розвитком підприємства сфери послуг, зменшення не результативної взаємодії, підвищення повноти, своєчасності та якості управлінських рішень з інноваційного розвитку підприємства, що можна подати у вигляді формули:

$$K_{pi} = \frac{q_{bi}}{q_{pi}} \quad (1)$$

де K_{pi} – коефіцієнт ретельності організації інноваційного розвитку на i -му підприємстві сфери послуг;

$Ч_{vi}$ – загальне число управлінських рішень з інноваційного розвитку на i -му підприємстві сфери послуг, які повно та своєчасно виконані протягом року;

$Ч_{pi}$ – загальне число управлінських рішень з інноваційного розвитку на i -му підприємстві сфери послуг, що підлягають виконанню за рік;

i – індекс підприємства сфери послуг.

Оперативність інноваційного розвитку характеризує організацію інноваційного розвитку підприємства сфери послуг і забезпечує економне та раціональне використання часу в процесі його управління, скорочує його витрати на виконання робіт і управлінських рішень. Коефіцієнт оперативності інноваційного розвитку підприємства сфери послуг визначається за формулою:

$$K_{oi} = \frac{T_{vi}}{T_{pi} + T_{pi}(1 - I_i)} \quad (2)$$

де K_{oi} – коефіцієнт оперативності інноваційного розвитку на i -му підприємстві сфери послуг;

T_{vi} – фактичний час, за який оцінюється інноваційний розвиток на i -му підприємстві сфери послуг (рік) (v – фактичний час, p – плановий час);

T_{pi} – плановий час, за який оцінюється інноваційний розвиток на i -му підприємстві сфери послуг (рік).

Економічність інноваційного розвитку підприємства сфери послуг характеризує рівень оптимізації витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, що використовуються для інноваційного розвитку. Коефіцієнт економічності інноваційного розвитку підприємства сфери послуг визначається за наступною формулою:

$$K_{ei} = \frac{\Phi_{vi}}{\Phi_{pi} + \Phi_{pi}(1 - I_i)} \quad (3)$$

де K_{ei} – коефіцієнт економічності інноваційного розвитку на i -му підприємстві сфери послуг;

Φ_{vi} – загальні фактичні фінансові витрати на інноваційний розвиток на i -му підприємстві сфери послуг за цей же період;

Φ_{pi} – загальні планові фінансові витрати на інноваційний розвиток на i -му підприємстві сфери послуг за цей же період.

Коефіцієнт ефективності управління інноваційним розвитком підприємства сфери послуг визначається так:

$$K_{eyi} = K_{pi} \times K_{oi} \times K_{ei} \quad (4)$$

де K_{eyi} – коефіцієнт ефективності управління інноваційним розвитком на i -му підприємстві сфери послуг.

Такі розрахунки за даними підприємств сфери послуг дозволяють аналізувати їх діяльність щодо успішності організації інноваційного розвитку, виявляти загальні напрями удосконалення управління розвитком галузі послуг в цілому.

Отже, застосування інноваційних процесів на підприємствах сфери послуг є одним з головних чинників, що зможе створити ефективно діючу галузь економіки. Організація інноваційної діяльності, підвищення інноваційної активності підприємств, забезпечення їх державної підтримки мають стати головними напрямками діяльності уряду в найближчий час. А на управлінському рівні для вдосконалення інноваційних процесів необхідне залучення компетентних фахівців до розробки проектів і стратегій їх реалізації. Національна сфера послуг за умови активізації процесів модернізації та інновацій має всі можливості стати важливим фактором підвищення та закріплення конкурентоспроможних позицій на європейському ринку.

Список використаних джерел:

1. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
2. Черных А.В. Механизм устойчивого развития предприятия в период активной инвестиционной деятельности: автореф. дис. канд. экон. наук 08.00.05 / А.В. Черных. – Белгород, 2006. – 21 с
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский, Н.И. Наумов. – 3 –е вид. – М: Гардарики, 2002. – 528 с.
4. Аудит проектів : навч. Посіб. / О.В. Амеліна, О.А. Ромаренко ; за ред.. Є.В. Мниха. – К.: Київ. Нац.. торг.–екон. Ун–т, 2010. – 348 с.
5. Організаційно–економічний механізм інноваційного розвитку підприємств сфери послуг : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.04 / О. С. Максимчук; Нац. ун–т вод. госп–ва та природокористування. – Рівне, 2015. – 20 с.

УДК 336.14

ПРОГРАММНО–ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УКРАИНЕ

Чижевская Марина Борисовна, к.э.н., доцент

Писоцкая Дарья Сергеевна, ассистент

ВНЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»

Chyzevska Maryna, PhD, marfin.poltava@gmail.com

Pisotska Daria, assistant, dpisotskaja@gmail.com

Poltava University of economics and trade

Аннотация. В работе рассматриваются вопросы, связанные с бюджетной децентрализацией. Авторами представлены основные аспекты применения программно–целевого метода в бюджетном процессе на уровне местного самоуправления.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный процесс, бюджетирование, бюджетное планирование, местные бюджеты, программно–целевой метод.

Одним из главных условий эффективного регулирования экономических

процессов в государстве является прозрачная и понятная государственная политика. В Украине, в условиях децентрализации, повышении эффективности и результативности использования бюджетных средств является необходимость перехода от традиционных, устаревших методов бюджетирования к таким, которые бы отвечали современным требованиям и апробированы мировой практикой [1].

Программно–целевой метод (ПЦМ) является действенным инструментом, обеспечивающим планирование и исполнение бюджета на среднесрочную перспективу, ориентированный на достижение конкретной цели в соответствии с установленными приоритетами.

Бюджетный процесс при программно–целевом методе по своей сущности является циклом, начинающимся с определения перечня социальных и экономических проблем, и охватывает поэтапное применение всех средств, необходимых для их решения.

Программно–целевой метод формирования бюджета применяется в Украине с 2002 года. Использование этого метода бюджетного планирования позволяет оценивать результативность государственных программ и четко определить на что именно расходуются бюджетные средства. Программно–целевой метод составления бюджета получил развитие с принятием в июле 2010 года новой редакции Бюджетного кодекса Украины, предусматривающей расширение сферы применения ПЦМ в бюджетном процессе.

Сегодня ПЦМ в Украине применяется как на уровне государственного бюджета, так и всех местных бюджетов (с 2017 года). Это, в определенной степени, позволяет отследить эффективность и результативность расходования бюджетных средств путем использования информации о результативных показателях и другой информации, содержащейся в бюджетных запросах, паспортах бюджетных программ, отчетах о выполнении паспортов бюджетных программ. Главной целью ПЦМ является установление непосредственной связи между выделением бюджетных средств и результатами их использования.

Применение ПЦМ на уровне местных бюджетов требовало подготовительного этапа, в ходе которого необходимо было выполнить следующие задачи:

- создать нормативно–правовую и методологическую базы;
- провести обучение кадров на уровне местных финансовых органов, распорядителей и получателей бюджетных средств;
- осуществить соответствующее материально–техническое обеспечение процесса перехода к ПЦМ.

Так, в течение 2009 – 2010 годов был проведен подготовительный этап по внедрению ПЦМ в 43 местных бюджетах пилотных регионов (Житомирская, Львовская, Луганская области и АР Крым), отобранных на заседаниях Межведомственной рабочей группы по проведению подготовительной работы по разработке методологических принципов внедрения ПЦМ составления и выполнения местных бюджетов.

Указанные области представляют центральный, восточный, западный и

южный регионы Украины, что позволило, во-первых, учитывать региональные различия при создании типового перечня бюджетных программ и показателей их выполнения, во-вторых, использовать их как кластерные центры при дальнейшем применении ПЦМ на местном уровне.

ПЦМ в бюджетном процессе направлено на:

- обеспечение прозрачности бюджетного процесса, четко определяет цели и задачи, на достижение которых расходуются бюджетные средства, повышение уровня контроля над результатами выполнения бюджетных программ;

- обеспечение, по результатам выполнения бюджета, оценки деятельности участников бюджетного процесса по достижению поставленных целей и выполнения задач, а также проведение анализа причин неэффективного выполнения бюджетных программ;

- упорядочения организации деятельности главного распорядителя бюджетных средств по формированию и выполнению бюджетных программ путем четкого разграничения ответственности за реализацию каждой бюджетной программы между главным распорядителем бюджетных средств и ответственным исполнителем бюджетной программы;

- усиление ответственности главного распорядителя бюджетных средств при соблюдении соответствия бюджетных программ законодательно определенной цели его деятельности, а также за финансовое обеспечение бюджетных программ и результаты их выполнения;

- повышение качества разработки бюджетной политики, эффективности распределения и использования бюджетных средств.

Мировой опыт свидетельствует, что программно-целевой метод предусматривает планирование бюджета не только на следующий год, как при постатейном методе, но и на перспективу, то есть программно-целевой метод бюджетирования формирования бюджета при планировании расходов на 3 – 5 лет.

Бюджетный процесс с применением программно-целевого метода начинается с определения социально-экономических проблем, которые необходимо решить. Для их решения разрабатываются ориентированные на результат бюджетные программы, и бюджет формируется исключительно на их основе. Структура разработанных программ согласовывается с определенными приоритетами, планами социально-экономического и стратегического развития региона [2]. Первоочередной задачей становится определение приоритетов при распределении бюджетных ресурсов, выявление источников финансирования расходов и контроль за целевым и эффективным использованием бюджетных средств.

Базовыми компонентами ПЦМ, обеспечивающими его наиболее эффективное применение, являются:

- качественное стратегическое планирование социально-экономической деятельности региона;

- среднесрочное планирование бюджета;

- система мониторинга и оценки выполнения программ;

- привлечение общественности к принятию бюджетных решений путем

увеличения степени прозрачности информации о бюджете.

Основным признаком программно-целевого метода является то, что вложенные финансовые ресурсы должны работать на результат. Впрочем, для Украины понимание необходимости оценивать результативность бюджетных расходов на уровне местного самоуправления является достаточно новым явлением [1].

Каждый новый цикл бюджетирования при ПЦМ начинается с оценки эффективности бюджетной программы после завершения ее реализации, то есть определяется степень достижения цели программы. Для оценки эффективности программы важно правильно запланировать систему показателей ее выполнения. Такие показатели должны отвечать цели и задачам программы, поэтому сама программа должна быть направлена на достижение достаточно конкретной цели, чтобы количество задач и показателей ее выполнения не была слишком большой [3].

Еще одной из характеристик ПЦМ является ориентированность на предоставление наибольшего объема услуг на единицу затраченных денежных ресурсов. Согласно методологии ПЦМ, бюджет демонстрирует стандарт услуги, определяет объем работ, которые необходимо выполнить, и средства, необходимые для обеспечения выполнения определенной услуги.

При применении ПЦМ используются показатели затрат рабочих нагрузок, продукта, производительности и результативности, а также показатель полезности в целях управления выполнением, мониторинга и оценке достигнутых результатов. Это способствует более полной оценке деятельности исполнителя и, в свою очередь, положительно влияет на:

- улучшение качества услуг;
- повышение эффективности расходов, непосредственно приводит к снижению или обеспечивает обоснование потраченных бюджетных средств;
- расширение ответственности за результаты деятельности при использовании бюджетных средств;
- достижение стратегических целей государства (региона, органа местного самоуправления).

При применении ПЦМ используются единые методологические основы для всех уровней местного самоуправления, что заключается как в последовательной реализации всех этапов, так и в определении основных структурных элементов ПЦМ бюджетирования еще на стадии бюджетного планирования. К таким элементам относятся: главная цель деятельности бюджетного учреждения или организации, получающей бюджетное финансирование, цель бюджетной программы, задачи бюджетной программы, показатели результативности.

Учитывая вышеизложенное, можно утверждать, что при планировании бюджета по ПЦМ, в отличие от постатейного принципа:

- меняются акценты планирования и контроля по видам и объемам расходов на планирование социально-экономических результатов при расходовании бюджетных средств;
- распределение бюджетных ресурсов основывается не только на нали-

чии средств, но и на показателях социально–экономической эффективности;

– усиливается ответственность распорядителей бюджетных средств за количество и качество предоставляемых населению услуг (товаров, работ) [1].

В бюджетной программе достаточно подробно наводятся все этапы осуществления мероприятий, которые заложены в одном документе, а это создает возможность своевременных маневров по их выполнению. Такой подход позволяет рассмотреть использование ресурсов путем анализа мероприятий, а конкретный анализ нескольких мероприятий, направленных на достижение целей, обеспечивает большую возможность выбора эффективных решений целевых задач.

ПЦМ стал первым шагом к полноценному переходу на среднесрочное бюджетирование и новым эффективным механизмом управления бюджетным процессом. Переход к трехлетней перспективе бюджетного планирования является не просто техническим изменением в формировании бюджета путем добавления в расчетах еще двух бюджетных периодов, а системным изменением бюджетной политики, которая должна обеспечить стратегический подход к определению приоритетных мероприятий и соответствующего распределения ограниченных ресурсов. Кроме того, этот переход является одним из самых весомых элементов методологии планирования бюджета на местном уровне.

Список использованных источников:

1. Мусаева И. Запровадження програмно–цільового методу формування місцевих бюджетів в Україні / І. Мусаєва // Науковий вісник. – 2015/2016. – Вип. 16/17. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnyk16/fail/Musajeva.pdf

2. Про затвердження Основних підходів до запровадження програмно–цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів [Электронный ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України № 805 від 02.08.2010 р. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua/documents/rmg144-2010-%F0>.

3. Лапшин В. І. Застосування методу аналізу ієрархій у програмно–цільовому методі бюджетування / В. І. Лапшин, В. М. Кузніченко // Фінанси України [Текст]. – 2011. – № 5. – С. 40–46.

657.1(574)

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НАЛИЧИЯ И ДВИЖЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В КАЗАХСТАНЕ

Шакенова Гульназым Айткеновна, старший преподаватель,

Сыздыкова Эльмира Жаслановна, к.э.н.,

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова

Shakenova Gulnazym Aitkenovna, senior lecturer, guli_w.a@mail.ru

Syzdykova Elmira Zhaslanovna, c.e.s.

Ye. A. Buketov Karaganda State University, add1401@mail.ru

Аннотация. В современных условиях формирование полной информа-

ции о хозяйственных процессах практически невозможно без информации о нематериальных активах. Данный вид долгосрочных активов уже имеет повсеместное применение, и поэтому, чтобы вести бухгалтерский учет в организации в соответствии с законодательными и нормативными актами, необходимо рассмотрение вопросов учета нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, услуги, материалы, прочие расходы, расходы, затраты.

В современных рыночных условиях невозможно действенное и эффективное управление сложным экономическим механизмом предприятия без наличия полной и достоверной информации о его финансово-хозяйственном положении. Приоритетная роль и значение в отражении реальных процессов производства, обращения, распределения и потребления принадлежит бухгалтерскому учету. Учетная информация используется для анализа и оперативного руководства финансово-хозяйственной деятельностью предприятия и его структурных подразделений, для составления текущих и стратегических планов, для принятия управленческих решений, служит основой для изучения и исследования закономерностей развития экономики страны в целом.

Президент Республики Казахстан Н. Назарбаев отметил, что одним из основных направлений продвижения Казахстана в число наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся государств мира является создание прозрачной и ясной системы управления активами, как отдельных предприятий, так и государства, в целом [1].

В составе имущества предприятий появился новый вид средств, отличительной особенностью которых является отсутствие вещественно-натуральной формы – нематериальные активы. Сейчас становится все более очевидным, нематериальные активы не являются единственным фактором обеспечения доходности организации, и что существуют иные их виды, которые не имеют такого классического признака, как вещественная субстанция, но могут играть важнейшую роль в процессе получения предприятием прибыли. Наличие у предприятия таких активов позволяет ему: защитить свой бизнес, используя при этом патентное законодательство; выпускать конкурентоспособную продукцию и конкурировать с аналогичными предприятиями на товарном рынке; привлекать крупные инвестиции в развитие наукоемких технологий.

Нематериальные активы в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности (МСФО №38) «Нематериальные активы» – это идентифицируемые неденежные активы, не имеющие физической сущности, предназначенные для использования в течение длительного периода времени (более года) в производстве и реализации товаров (работ, услуг). К нематериальным активам относятся: патенты, лицензии, торговые марки, ноу-хау, новшества, программное обеспечение и т.п.

Для целей бухгалтерского и налогового учета нематериальные активы являются показателем финансовой отчетности, соответствующие всем требованиям нормативно-правовых актов Республики Казахстан, и относятся

к фиксированным активам. Нематериальные активы является одним из принципиально новых объектов Казахстанского бухгалтерского учета, который с развитием рыночных отношений стал применяться как в теории, так и на практике.

Нематериальные активы всегда вызывали много вопросов и сомнений. И поэтому, что с такими активами нельзя обращаться так же, как с вещами. Хотя эти активы и являются составной частью предприятия как имущественного комплекса, их использование в хозяйственной деятельности предприятий любого профиля отличается от эксплуатации, например, зданий, машин, оборудования и другого имущества.

Для учета наличия и движения нематериальных активов на предприятии предназначены следующие счета подраздела 2700 «Нематериальные активы».

Данный подраздел включает следующие группы счетов:

- 1) 2710 «Гудвилл»;
- 2) 2730 «Прочие нематериальные активы»;
- 3) 2740 «Амортизация прочих нематериальных активов»;
- 4) 2750 «Убыток от обесценения прочих нематериальных активов».

Счета подраздела 2700 нематериальные активы, предназначены для получения информации о наличии и движении нематериальных активов, принадлежащих организации на правах собственности [2].

В пределах каждой группы предприятие открывает счета для учета отдельных видов нематериальных активов. В группе 2730 открывается счет 2731 «Программное обеспечение».

По дебету указанного счета отражаются остатки (сальдо) – нематериальных активов на начало и конец месяца, операции по их поступлению; по кредиту – выбытие нематериальных активов.

Нематериальные активы могут поступать на предприятие в результате:

- внесения учредителями в счет их вкладов в уставный капитал создаваемой организации – по договоренности сторон;
- приобретения за плату у юридических и физических лиц, исходя из фактически произведенных затрат на покупку, включая уплаченные невозмещаемые налоги и сборы, и других затрат по приведению этих объектов в состояние готовности к использованию по назначению;
- получения от государства, юридических и физических лиц бесплатно (безвозмездно) или приобретения за счет государственной субсидии – по нулевой или номинальной стоимости;
- обмена на не аналогичный или аналогичный актив – соответственно по стоимости реализации или балансовой стоимости обменного актива. Если нематериальные активы обмениваются, то в этом случае они должны оцениваться по справедливой стоимости переданного актива, скорректированной на сумму оплаченных денежных средств или их эквивалентов.

Нематериальный актив может быть приобретен в обмен на нематериальный актив, имеющий аналогичную справедливую стоимость или справедливая стоимость ни полученного актива, ни переданного актива не может быть надежно оценена. В таком случае при совершении сделки признаются

ни прибыль, ни убыток. При этом первоначальной стоимостью нового актива является балансовая стоимость переданного актива.

При создании нематериального актива к расходам относятся:

- суммы, уплачиваемые за выполнение работ или оказание услуг сторонним организациям по заказам, договорам подряда, договорам авторского заказа либо договорам на выполнение научно–исследовательских, опытно–конструкторских или технологических работ; расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых при создании нематериального актива или при выполнении научно–исследовательских, опытно–конструкторских или технологических работ по трудовому договору;
- отчисления на социальные нужды (в том числе социальный налог).

Поступления нематериальных активов оформляют «Актом приемки–передачи долгосрочных активов».

В акте указываются правильное название вида нематериальных активов, его краткая характеристика, наименование передающей и получающей стороны, дата приобретения (создания) объекта, его первоначальная стоимость, срок полезного использования, нормы и сумма износа, основание передачи и др.

На предприятии нематериальные активы поступают в результате покупки.

Расходами на приобретение нематериального актива являются:

- невозмещаемые суммы налогов, государственные пошлины, уплачиваемые в связи с приобретением нематериального актива;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации и иным лицами, через которые приобретен нематериальный актив;
- суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением нематериального актива;
- иные расходы, непосредственно связанные с приобретением нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях.

Нематериальный актив первоначально оценивается по себестоимости.

Себестоимость нематериального актива, приобретенного за плату, включает:

- покупную цену;
- невозмещаемые налоги и сборы;
- юридические расходы;
- прямые затраты по приведению актива в рабочее состояние для использования по назначению (расходы по найму работников: услуги по наладке, оплата за услуги работникам по наладке, затраты по тестированию актива) [3].

Затраты, не являющиеся частью себестоимости нематериального актива: затраты по внедрению нового продукта или услуги (включая затраты на рекламу), административные и другие общие накладные расходы.

В основном на предприятии нематериальный объект принимается на учет, если соответствует следующим требованиям:

- имеет товарную форму – схему, чертёж, проект, образец, описание;
- имеет законодательное подтверждение приобретения – авторский дого-

вор, договор коммерческой концессии;

– приносит доход.

В случае приобретения нематериальных активов на основании лицензионных, авторских или иных предусмотренных законодательством договоров, в качестве учетных единиц принимаются соответствующие лицензии и договоры.

После первоначального признания нематериальный актив учитывается по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Выбытие нематериальных активов может быть связано их реализацией (продажей), списанием вследствие морального износа и непригодности, передачей безвозмездно (дарение) другим организациям и внесением в качестве вкладов в уставный капитал других (инвестируемых) предприятий. Выбытия нематериальных активов в зависимости от их причин оформляют соответственно «Актом приемки–передачи долгосрочных активов» и «Актом ликвидации долгосрочных активов».

Нематериальные активы выбывают с предприятия:

– в результате реализации (экономический смысл реализации – продажа, юридический – потеря определенных прав);

– вследствие списания по причинам нецелесообразности дальнейшего использования;

– как финансовые вложения в уставные капиталы других организаций;

– в результате передачи безвозмездно;

– в качестве вклада в совместную деятельность.

Для обобщения информации о перечисленных процессах, а также для выявления финансовых результатов от реализации и прочего выбытия нематериальных активов в плане счетов по МСФО предназначен счета подраздела 2700 «Нематериальные активы» [3].

Нематериальные активы подлежат списанию с баланса, если они больше не используются для целей производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) либо для управленческих нужд организации, т.е. в связи с прекращением срока действия патента, свидетельства, других охранных документов, в связи с уступкой (продажей) исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, либо по другим основаниям. Доходы и расходы от списания нематериальных активов подлежат отнесению на финансовые результаты организации.

Нематериальные активы списываются с бухгалтерского баланса при его выбытии или если не ожидается получение никаких экономических выгод от их использования или последующего выбытия. Выбытие нематериальных активов может быть связано с:

– их реализацией. При реализации нематериальных активов их неамортизируемая стоимость должна быть списана со счетов нематериальных активов с отражением дохода или убытка от выбытия. Для определения суммы НДС по реализуемым нематериальным активам нужно выяснить факты приобретения активов с НДС или без НДС и сроки приобретения;

- списанием вследствие морального износа и непригодности. В та-

ких случаях необходимо списывать неамортизированную стоимость и признавать убыток, что отразит уменьшение ценности нематериального актива;

- передачей безвозмездно другим организациям. При безвозмездной передаче нематериальных активов плательщиком НДС является передающая сторона (принимающая сторона уплачивает налог на прибыль). Облагаемый оборот определяется исходя из средней цены реализации (без учета НДС), но не ниже остаточной стоимости нематериальных активов;
- внесением в качестве вкладов в уставный капитал других предприятий.

Следует отметить, что любой объект нематериальных активов, принимаемый к учету, должен быть выражен той или иной объективной формой, допускающей у покупателя его воспроизведение. При этом право на данный объект не связано с правом собственности на материальный объект, в котором он выражен. Если приобретается право на товарный знак, то основанием для оприходования этого права владельцу товарного знака является свидетельство, а при передаче владельцем права на товарный знак другому лицу – лицензионный договор, подтверждающие права владельца на товарный знак или факт передачи его в пользование торговой организации. Свидетельство и лицензионный договор должны быть оформлены в соответствии с установленным законодательством порядке и зарегистрированы в Казпатенте [4].

Список использованных источников:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана (<http://www.zakon.kz/>)
2. Международные стандарты финансовой отчетности. – Алматы: ИД «БИКО», 2015
3. Каренова Г.С., Попова Л.А. Бухгалтерский учет. – Караганда, 2016. – 376 с.
4. Садиева А.С., Шахарова А.Е., Сагиндыкова Г.М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие – Алматы, 2016–264 с.

УДК 658.152

ОБЗОР ФОРМИРОВАНИЯ И ОСНОВНЫХ ОПРЕДЕЛЕНИЙ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Шакирова Гульнара Аймаганбетовна, ст. преподаватель,

Сабыржан Али, к.э.н., доцент,

Темирбаева Алина Канатовна, магистрант,

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова

Shakirova Gulnara Master of economic sciences, Senior teacher,

gulia72.kargu@mail.ru

Sabyrzhan Ali, PhD, Associate professor, alisher-aliev-79@mail.ru

Temirbaeva Alina, alya.temirbaeva@mail.ru

Ye. A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan

Аннотация. На современном этапе осуществление деятельности любого предприятия возможно только при наличии денежных средств и их рационального использования. В статье представлен обзор по историческому

формированию такой формы отчетности, как отчет о движении денежных средств.

Ключевые слова: денежные средства, отчет о движении денежных средств, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность

В современных условиях осуществление деятельности любого предприятия возможно только при наличии у него денежных ресурсов. Именно денежные ресурсы чаще всего определяют основные направления развития организации, являются базой определения его финансовой устойчивости и платежеспособности. Денежные средства являются наиболее ликвидным и мобильным активом. В процессе своей деятельности у предприятия все время происходит движение денежных средств (поток) отток, как естественная необходимость, использования денежных средств, а в результате притока мы получаем прибыль как результат финансово–хозяйственной деятельности.

В связи с тем, что денежные средства обслуживают хозяйственную деятельность предприятия практически во всех ее направлениях, соответствующие денежные потоки предприятия, являются одним из важнейших самостоятельных объектов финансового менеджмента. Денежный поток является кровеносной системой финансового обращения хозяйственного организма предприятия, и соответственно правильно и качественно организованные денежные потоки являются важнейшим показателем финансового здоровья предприятия, обеспечивают устойчивый рост и достижение высоких конечных результатов от хозяйственной деятельности в целом.

Отчет о движении денежных средств в отличие от таких форм отчетности как бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, имеющих долгую историю функционирования, вошел как форма финансовой отчетности в 60–е года XIX века[1].

В этот период сформировался определенный подход к составлению отчета о движении денежных средств, который представляет собой как документ об использовании и источниках фондов[2].

Исторический путь развития отчета о движении денежных средств начинается с 1863 года. В этот период компания [Dowlais Ironworks](#), выйдя из кризисного состояния, отразила в своей отчетности прибыль, при этом у нее не было достаточно средств для приобретения новой доменной печи. В связи с этим один из менеджеров решил исследовать причину нехватки денежных средств и подготовил отчет, в форме сравнительного бухгалтерского баланса. Анализ данного отчета показал, что у компании в наличие имеются большие запасы, соответственно на их приобретение происходил значительный отток денежных средств. Этот отчет и стал предпосылкой формирования современного отчета о движении денежных средств[1].

А с 1971 года отчет о движении денежных средств (или иначе он назывался как отчет об использовании и источниках фондов) стал обязательной формой при составлении отчетности в соответствии с US GAAP[3].

В 1992 году Комитетом по Международным стандартам финансовой от-

четности (с 2001 года Советом по Международным стандартам финансовой отчетности) был разработан МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств», который вступил в силу с 1994 года. Данный стандарт предусматривал обязательное представление отчета о движении денежных средств для предприятий работающих в соответствии с МСФО[4].

Отчет о движении денежных средств в современном формате, который разделяет движение денежных средств по видам деятельности, был разработан в США в 1988 году[5].

На современном этапе ни у кого не вызывает сомнения важности раскрытия информации об источниках поступления и направлениях использования денежных средств на предприятиях и отчет о движении денежных средств стал одной из форм финансовой отчетности во многих странах.

Отчет о движении денежных средств необходим менеджерам и внешним пользователям, которые ориентируясь на данные отчета, могут увидеть реальные доходы и расходы, а также узнать:

1. Размер и основные источники получения денежных средств на предприятии, а также приоритетные направления их использования.
2. Возможности предприятия по результатам разных видов деятельности обеспечивать превышение денежных поступления над их выплатой.
3. Способность предприятия отвечать по своим обязательствам.
4. Соответствующую информацию о достаточном количестве денежных средств для осуществления своей деятельности.
5. Степень самостоятельного обеспечения инвестиционных потребностей за счёт собственных внутренних источников.
6. Причины возникновения разности между размером полученной прибыли и общей суммой денежных средств предприятия.

Отчет о движении денежных средств прямо или косвенно отражает поступления денежных средств предприятия и классифицирует данные поступления по основным источникам, а также классифицирует выплаты денежных средств по направлениям их использования в течение соответствующего периода времени. Данный отчет может быть составлен любым предприятием и не зависит от размера, структуры и отрасли деятельности. Отчёт о движении денежных средств позволяет дать общую картину результатам производственной деятельности, текущей ликвидности, перспективной кредитоспособности и дает возможность с большей легкостью осуществить анализ финансовой деятельности предприятия.

Составляя отчет о движении денежных средств необходимо разделять приток и отток наличных денежных средств по операционной (основной), финансовой и инвестиционной деятельности предприятия:

– операционная деятельность – это основной вид деятельности предприятия, а также другая прочая деятельность, которая создает поступление и использование денежных средств предприятия;

– инвестиционная деятельность – это вид деятельности, который связан с приобретением, созданием и продажей основных средств, нематериальных активов (долгосрочных активов) и других инвестиций, не попадающих под определение денежные средств и их эквивалентов;

– финансовая деятельность – это вид деятельности, который связан с изменениями в отношении размера и состава капитала и заемных средств предприятия. Обычно эта деятельность тесно связана с привлечением и возвратом кредитных ресурсов, которые направляются на финансирование операционной и инвестиционной деятельности.

Классификация видов деятельности предназначена для того, чтобы внешние и внутренние пользователи финансовой отчетности могли определить как воздействуют данные три направления деятельности на финансовое состояние и размер ее денежных средств. Денежные потоки денежных средств на предприятии возникают от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, и зависят от характера деятельности предприятия.

В соответствии с МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств» существует два метода составления отчета о движении денежных средств. Совет по МСФО рассматривал вопрос о том, нужно ли определить обязательность к применению прямого или косвенного метода для подготовки отчета о движении денежных средств. Совет по МСФО в октябре 2008 года опубликовало документ «Предварительная точка зрения на предоставление финансовой отчетности». Данный документ предполагал ввести обязательное требование о подготовке отчета о движении денежных средств согласно прямому методу. Практически все компании не поддержали принятие данного документа. Сейчас многие компании стараются не использовать прямой метод и используют косвенный метод составления отчета о движении денежных средств.

При организации всех видов своей деятельности на предприятии осуществляется соответствующее движение денежных средств в виде их поступления и использования. Этот процесс движения денежных средств действующего предприятия во времени представляет собой непрерывный кругооборот и можно определить понятием «денежный поток».

Денежный поток предприятия можно представить как общий объем распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, полученных от его хозяйственной деятельности.

Концепция денежного потока предприятия как отдельного самостоятельного объекта в системе управления финансами не находит отражения не только в казахстанской литературе, но в зарубежной литературе ведущих ученых в области финансового менеджмента. Практические аспекты концепции денежного потока обычно рассматриваются только в составе отдельных вопросов касающихся управления остатками денежных активов, управления порядком формирования финансовых ресурсов и антикризисного управления предприятием при возникновении угрозы банкротства.

Идея понятия денежных потоков впервые была озвучена в американской экономической литературе после Второй мировой войны. Финансовые аналитики изначально стали использовать экономическую категорию cash flow на рынке ценных бумаг для оценки котировок акций предприятия.

Понятие денежного потока является одним из фундаментальных понятий в финансовом менеджменте. Это связано с тем, что денежные потоки лю-

бой организации представляют собой наиболее динамичный объект управления, уделять внимание которому крайне важно.

Наличие, качество и достоверность соответствующего информационного обеспечения позволяет обеспечить проведение эффективного анализа денежных потоков организации. В современных условиях изменяющейся внешней и внутренней экономической ситуации бесспорно необходимо наличие соответствующей аналитической информации о видах денежных потоков предприятия и условиях их формирования. Для обеспечения эффективной управленческой системы наиболее актуальными становятся результаты просто текущего, а наоборот оперативного и прогнозного анализа, позволяющего не только контролировать, а еще и предвидеть ситуацию.

Эффективное управление денежными потоками должно быть направлено на максимальное снижение риска неплатежеспособности предприятия. Даже у предприятия, которое успешно осуществляет свою хозяйственную деятельность и получает достаточную сумму прибыли, могут возникнуть финансовые затруднения как следствие несбалансированности денежных потоков от различных видов деятельности во временном интервале. Своевременный контроль за поступлением и выплатой денежных средств, который достигается в процессе управления денежными потоками позволяет избежать возникновения риска неплатежеспособности.

Список использованных источников:

1. Watanabe, I. The evolution of income accounting in eighteenth and nineteenth century Britain // Osaka University Journal of Economics. – 2007. – Т. 57. – №. 5. – P. 27–30.

2. Бухгалтер и Закон. Отчет о движении денежных средств: от возникновения до особенностей составления// Бухгалтерские будни: Аналитический еженедельник. – 2010. – № 5.– С. 15–18.

3.Ковалев В.В Анализ баланса, или как понимать баланс. – М.: Проспект, 2014. – 448с.

4.Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7«Отчет о движении денежных средств». [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://online.zakon.kz>

5. Brigham, E., Houston, J. Fundamentals of Financial management. Harcourt College Publ, 2001. – 1071p.

УДК 657(477)(045)

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ СКЛАДАННЯ ТА ОЦІНКИ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВ

Шурпенкова Руслана Казимирівна, к.е.н., доцент,

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Львівський навчально–науковий інститут

Ruslana Shurpenkova, PhD, Higher State Education Institution «Banking

University», ruslana.shurpenkova@gmail.com

Анотація. У статті визначено особливості раціональної організації аналізу складання та оцінки балансу. Наведено основні етапи методики проведення аналізу балансу на підприємстві.

Ключові слова: аналіз, організація, аналітичний процес, баланс, підприємство, оцінка.

Об'єктивною умовою підтвердження ефективної діяльності будь – якого підприємства протягом року є дотримання показників фінансової стійкості, основні з яких розраховуються на підставі звіту про фінансовий стан (далі баланс), котрий є не просто складовою методу бухгалтерського обліку, його елементом, а найважливішим документом бухгалтерської звітності, суттєвим джерелом інформації для управління, планування, організації виробництва, нормування, аналізу, контролю. За балансом, як формою фінансової звітності зовнішні і внутрішні користувачі мають змогу оцінити стан ресурсів підприємства та джерела їх формування, а також ступінь фінансової незалежності.

Проблемам змісту, форми та методики складання балансу присвячені праці багатьох вчених, а такі відомі дослідники, як І.Ф. Шер, І.П. Руссіян, Р.Я. Вейцман, О. П. Рудановський, Л. А. Бернстайн, М.С. Лунський, В.Д. Белов, висунули баланс на передній план теорії бухгалтерського обліку.

Суттєвий вклад у розвиток теоретичних питань балансу як елементу методу бухгалтерського обліку внесли вітчизняні науковці, зокрема С. Яцишин [5], Ф.Ф. Бутинець, Й.Я. Даньків, О.А. Дубінін, М.В. Кужельний, Ю.А. Ночовна, Ю. О. Кузьмінський, В. А. Куценко, М.Я. Остап'юк, В.В. Сопко, В.П. Солдатов, Л.В. Чижевська, а також російські вчені: Н.О. Бреславцева, В.І. Ткач, В.А. Кузьменко, Я.В. Соколов, Н.О. Сергєєва.

Окремі дослідники пов'язують проблеми балансу з питаннями розробки та удосконалення методики аналізу фінансової стійкості. Так, глибокий аналіз поняття фінансової стійкості та факторів, що впливають на її формування, проведено Д.Б. Базаржановим, Л.В. Донцовою та Н.А. Нікіфоровою сформульовано завдання аналізу фінансової стійкості.

Сутність поняття фінансової стійкості визначають Л.А. Лахтіонова, В.В. Бочаров, Ю.С. Цал–Цалко, З.Ф. Петряєва, Т.Т. Хмеленко, Т.Ф. Азаренков, В.І. Танін. Розробниками найбільш відомих методик аналізу фінансової стійкості є А.Д. Шеремет та Р.С. Сайфулін. Питанням удосконалення методики аналізу фінансової стійкості присвячені праці Г.В. Савицької, В.І. Стражева, В.О. Мец, Є.В. Мних.

За НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» баланс (звіт про фінансовий стан), як головна складова фінансової звітності – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [1].

Залежно від того, яка інформація використовується у фінансовому аналізі, якими є мета та об'єкти дослідження, суб'єкти користування результатами аналізу, розрізняють два його види (рис.1):

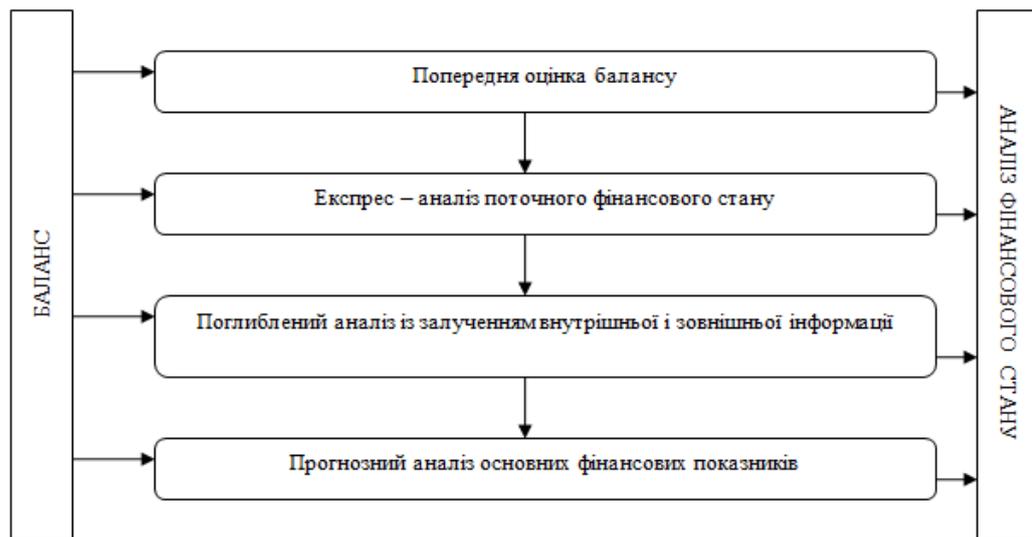


Рисунок 2 – Етапи проведення аналізу балансу

1. Попередня оцінка – оцінка надійності інформації, читання інформації і загальна економічна інтерпретація показників бухгалтерського балансу. Головна мета на даному етапі – оцінити ризик, пов'язаний з використанням наявної інформації, зробити загальні висновки стосовно основних показників, що характеризують величину оборотних і позаоборотних активів, власного і позикового капіталу, виявити основні тенденції зміни показників, намітити напрями деталізації (поглиблення) аналізу.

Надійність інформації визначається якістю облікової роботи в організації та системою внутрішнього контролю. Обов'язкові умови, що забезпечують реальність балансу:

- узгодженість балансу з бухгалтерськими книгами і документами;
- відповідність результатам інвентаризації, тобто інвентарність балансу;
- коректність оцінок статей активів і пасивів, що забезпечують відповідність інформації балансу реального майнового і фінансового стану організації.

2. Експрес–аналіз поточного фінансового стану – розрахунок фінансових коефіцієнтів і інтерпретація отриманих результатів з позицій оцінки поточної та довгострокової платоспроможності, здатності до збереження і нарощування капіталу. Головна мета на даному етапі – звернути увагу керівництва організації, кредитного інспектора або іншої особи, що приймає рішення, на принципові моменти, що характеризують фінансовий стан організації, і сформулювати основні проблеми та ключові питання, які необхідно з'ясувати в процесі подальшого, більш глибокого аналізу. Експрес–аналіз балансу проводиться в кілька етапів.

Мета першого етапу – переконатися в тому, що баланс готовий до читання. Для цього проводиться проста рахункова перевірка балансу за формальними ознаками і по суті. Необхідно перевірити правильність заповнення граф, наявність усіх необхідних форм і додатків, перевірити валюту балансу і всі проміжні підсумки, а також перевірити, чи всім вимогам П(С)БО відповідає складений баланс. Тут, експрес-аналіз показників балансу підприємства здійснюється в динаміці за допомогою персональних комп'ютерів, при цьому застосовується проста система аналітичних таблиць, послідовний перегляд яких даватиме повну інформацію про фінансовий стан підприємства. Це можуть бути:

- господарські засоби підприємства (величина господарських засобів, основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти);
- основні засоби підприємства та їх структура (вартість основних фондів, у тому числі активної частини за первісною та остаточною вартістю, коефіцієнти зносу та відновлення);
- структура і динаміка оборотних коштів (підсумок розділу 2 активу балансу);
- основні результати господарської діяльності підприємства (подаються в динаміці): обсяг реалізації, прибуток, рентабельність;
- ефективність використання фінансових ресурсів (містить показники відсотків усіх фінансових ресурсів, у тому числі власних і залучених, а також рентабельності фінансових ресурсів).

Мета другого етапу – ознайомлення з примітками до звіту, оцінка тенденції основних показників діяльності, отримання можливої якісної модифікації в майбутньому фінансового стану підприємства.

Мета третього, основного етапу в експрес-аналізі – читання балансу. Він передбачає попереднє загальне ознайомлення з результатами роботи підприємства і його фінансовим станом безпосередньо за бухгалтерським балансом, а також розрахунок коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства. Під час читання балансу з'ясовують:

- характер зміни підсумків балансу і його окремих розділів і статей;
- доцільність розміщення майна підприємства;
- поточну платоспроможність і ліквідність підприємства.

3. Поглиблений аналіз із залученням необхідної внутрішньої та зовнішньої інформації. Такий аналіз може бути проведений колом осіб, які можуть сформулювати причини виниклих проблем на основі детального дослідження внутрішньої інформації. Так, наприклад, однією з причин зниження рентабельності вкладення капіталу в активи може стати зменшення ефективності одного з сегментів бізнесу.

У зв'язку з цим перед поглибленим аналізом стоїть завдання: з'ясувати, за рахунок яких статей витрат, видів продукції, центрів відповідальності відбулися виявлені негативні зміни і якими в цьому випадку повинні бути дії керівництва.

4. Прогнозний аналіз основних фінансових показників з урахуванням прийнятих рішень і оцінка на цій основі фінансової стійкості. Завдання аналізу на даному етапі – з'ясувати, як минулі події та тенденції, що скла-

лися, а також знову прийняті рішення можуть вплинути на здатність організації зберігати фінансову стійкість [4, с. 104].

Методика аналізу балансу здійснюється основними методами аналізу звітності, серед яких є наступні:

- читання звітності;
- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- трендовий аналіз;
- розрахунок фінансових коефіцієнтів, що умовно можна поділити на: показники ефективності виробничої діяльності; показники ділової активності; показники ліквідності; показники фінансової стійкості.

Таким чином, правильно правильний підхід до організації та методики аналізу балансу, в контексті фінансового стану підприємства дає можливість:

1. одержати необхідний обсяг інформації про підприємство;
2. розрахувати рівень забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
3. установити, за рахунок яких чинників змінилася величина оборотних коштів;
4. оцінити фінансовий стан підприємства за звітний період;
5. розробити та прийняти стратегічно важливі управлінські рішення для досягнення кінцевої цілі існування підприємства та вирішення поточних завдань.

Висновки. Організація аналізу балансу, є складним комплексним поняттям та інструментом, що застосовується з метою дослідження діяльності підприємства на забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільне їх розміщення і ефективне використання, фінансові взаємовідносини з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю тощо.

Список використаних джерел:

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Мінфіну України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336>.
2. Удосконалення системи бухгалтерського обліку, аналізу і контролю як інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання: монографія/ авт.кол.; за ред. д-ра екон.наук, проф. В.С. Рудницького– Львів, «ГАЛИЧ–ПРЕС», 2018.– 275 с.
3. Шурпенкова Р.К. Організація і методика економічного аналізу: навч. посібник/ Р.К.Шурпенкова, І.І. Демко .– К.: УБС НБУ, 2011.– 287 с.

ПЛАН СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ЭЛЕМЕНТАМ

Якубова Ирина Петровна, к.э.н.,

Полесский государственный университет

Yakubova Irina, PhD, Poleski State University, irisha-22@tut.by

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы модификации действующего плана счетов бухгалтерского учета в целях обеспечения информации об общей сумме затрат предприятия в разрезе экономических элементов. Это позволит сблизить методiku расчета добавленной стоимости в бухгалтерском учете и СНС.

Ключевые слова: план счетов, бухгалтерский учет, затраты, экономические элементы.

Решение проблемы информационного обеспечения управления производством видится, прежде всего, в совершенствовании методологии учета, в первую очередь, системы счетов и балансового обобщения. Основная информация для исчисления показателей эффективности функционирования экономики формируются первоначально на счетах бухгалтерского учета.

Разработка микроэкономической модели хозяйственно–финансовой деятельности предприятия в форме бухгалтерской отчетности должна быть основана на применении несколько модифицированного плана счетов по сравнению с ныне действующим.

В бухгалтерском учете план счетов, являющийся инструментом применения метода двойной записи, представляет собой фундаментальную базу различных видов учета организации любой формы собственности. План счетов – это область учетной деятельности, которая подвергается наибольшим изменениям в процессе эволюции интегрированной отчетной системы, что, в свою очередь, связано с изменениями в методах управления, организации производства, в финансово–кредитной системе.

Выделяют два основных подхода к построению структуры плана счетов:

1. Двухкруговой принцип, предусматривающий выделение двух автономных систем счетов в соответствии с целями финансового и управленческого учета.

2. Интегрированный принцип обычно функционирует без использования специальных счетов управленческого учета: используется единая система счетов и бухгалтерских проводок.

В большинстве европейских стран основой учета затрат на производство является группировка по экономическим элементам на синтетических счетах отдельного класса, специально введенного для этой цели в план счетов, что полностью соответствует требованиям международного стандарта системы национальных счетов Организации Объединенных Наций 1993 г.

Типовой план счетов Франции, например, стал основой для разработки плана счетов стран Европейского Союза, в котором для данного исследования интерес представляют счета для учета затрат, так как они, наряду со

счетами учета доходов и их распределения, являются основным связующим звеном между микро– и макроэкономическими уровнями информации.

Общий план счетов бухгалтерского учета Франции составлен на основе метода «затраты – выпуск», предложенного лауреатом Нобелевской премии В.Леонтьевым. Метод «затраты – выпуск» дает возможность рассчитывать финансовый результат разными, но соизмеримыми способами: в финансовой бухгалтерии на основе элементов затрат, в управленческой бухгалтерии — на базе использования статей затрат. Это позволит вести учет в рамках единого плана счетов, значительно повышая эффективность бухгалтерского учета в масштабах страны, объединит в систему стоимостные показатели выпуска продукции, логично сочетаясь с требованиями внутрифирменного планирования в части остатков материальных запасов.

В таблице 1 приведены укрупненных счетов класса 6 «Затраты по экономическим элементам» общего плана ведения бухгалтерского учета для компаний Франции.

Таблица 1 – Укрупненные счета класса 6 «Затраты по экономическим элементам» общего плана счетов компаний Франции

Шифр	Наименование
60	Покупки
61	Услуги со стороны
62	Прочие услуги со стороны
63	Налоги, таксы и приравненные к ним платежи
64	Затраты по содержанию персонала (вознаграждения работников и страховые отчисления)
65	Другие эксплуатационные расходы
66	Финансовые затраты
67	Чрезвычайные расходы
68	Затраты по амортизационным отчислениям и оценочным резервам
69	Налоги с прибылей и участие работающих в прибылях

Приведенные в таблице 1 счета являются основными. Каждый из них делится на отдельные счета второго порядка с трехзначным шифром, которые в свою очередь подразделяются на субсчета, и в конечном итоге полный шифр счета имеет четыре знака. Таким образом, основные счета представляют собой группы счетов для учета однородных первичных элементов затрат.

Сравнивая планы счетов Беларуси, России и Украины можно отметить, что в каждой стране существуют особенности организации учета затрат по экономическим элементам.

В Украине учет затрат по элементам осуществляют все без исключения предприятия. Для этого в Плане счетов бухгалтерского учета предусмотрен отдельный класс счетов 8 «Затраты по элементам». Счета этого класса – 80 «Материальные затраты», 81 «Расходы на оплату труда», 82 «Отчисления

на социальные мероприятия», 83 «Амортизация», 84 «Прочие операционные расходы» – предназначены для обобщения информации о расходах предприятия на протяжении отчетного периода. Счета 9 класса «Затраты деятельности» применяются для обобщения информации о расходах операционной, инвестиционной, финансовой и другой деятельности предприятия. Сальдо счетов 8 класса ежемесячным списанием в корреспонденции со счетом 23 «Производство» и счетами 9 класса «Затраты деятельности» [3].

Согласно Инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета Российской Федерации формирование информации о расходах по обычным видам деятельности ведется либо на [счетах 20 – 29](#), либо на [счетах 20–39](#). В последнем случае [счета 20–29](#) используются для группировки расходов по статьям, местам возникновения и другим признакам, а также исчисления себестоимости продукции (работ, услуг); счета 30 – 39 применяются для учета расходов по элементам расходов. Взаимосвязь учета расходов по статьям и элементам осуществляется с помощью специально открываемых отражающих счетов. Состав и методика использования [счетов 20 – 39](#) при таком варианте учета устанавливается организацией исходя из особенностей деятельности, структуры, организации управления на основе соответствующих рекомендаций Министерства финансов Российской Федерации [4].

В Республике Беларусь в настоящее время бухгалтерский учет затрат на производство по экономическим элементам не ведется [2]. До 2012 года согласно Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденной постановлением Минфина РБ от 30.05.2003 № 89, учет общей суммы затрат на производство следовало вести по экономическим элементам, хотя методика отсутствовала, а калькулирование себестоимости отдельных видов продукции, работ, услуг – по статьям затрат.

На основании вышеизложенного, мы предлагаем внести изменения в III раздел «Затраты на производство» действующего в нашей стране плана бухгалтерских счетов. Используя свободные номера данного раздела, предлагаем детализировать по счетам первого (экономические элементы затрат) и субсчетам второго (однородные затраты, составляющие каждый экономический элемент) порядков. Практическая методика учета затрат на производство по экономическим элементам может быть построена на основе использования рекомендуемого перечня счетов, представленного в таблице 2.

Затраты сырья, материалов, топлива, услуг сторонних коммунальных, банковских, охранных и других организаций, начисленные суммы заработной платы и произведенные начисления на фонд оплаты труда, амортизация основных средств, нематериальных активов и другие суммы издержек производства первоначально отражаются в дебете счетов экономических элементов по видам выпускаемой продукции. Затем накопленные затраты списываются на счет 39 «Обобщение и распределение затрат» с кредита счетов по учету затрат по экономическим элементам по принадлежности.

Таблица 2— Счета для бухгалтерского учета затрат на производство

Действующие счета	Рекомендуемые счета
Раздел 3. Затраты на производство	Раздел 3. Затраты на производство Подраздел 3.1. «Затраты по экономическим элементам»
20 Основное производство	30 Потребленные материальные ресурсы
21 Полуфабрикаты собственного производства	31 Нематериальные сторонние работы и услуги
23 Вспомогательные производства	32 Затраты на оплату труда
25 Общепроизводственные расходы	33 Отчисления на социальные нужды
26 Общехозяйственные расходы	34 Амортизация
28 Брак в производстве	35 Налоги и сборы на производство
29 Обслуживающие производства и хозяйства	36 Прочие затраты
	38 Остатки незавершенного производства
	39 Обобщение и распределение затрат

Достоверный бухгалтерский учет выпуска продукции, промежуточного потребления и добавленной стоимости создаст информационную базу для характеристики таких взаимосвязанных аспектов экономического процесса на макроуровне, как производство материальных благ и оказание услуг, распределение доходов, конечное распределение материальных благ и услуг [5].

Наличие возможности формирования информации о промежуточном потреблении и добавленной стоимости в системе бухгалтерского учета по методу двойной записи, а не через выборку данных для составления статистической отчетности, позволит внутреннему аудиту предупреждать ошибки и избегать рисков со стороны контролирующих органов [1].

Обобщая изложенное, можно констатировать, что предложенные изменения в действующий план счетов позволят:

- получить информацию о затратах предприятия на производство продукции по экономическим элементам без дополнительных выборок и расшифровок с распределением не общей суммы косвенных затрат, а каждого экономического элемента, что даст возможность применять более обоснованные методы их распределения;
- обеспечить сопоставимость показателей не только по предприятиям, но и по отраслям, а также дать возможность обобщения информации в национальных счетах;
- унифицировать содержание бухгалтерских и статистических отчетных форм, обеспечить пользователей понятной и раскрытой информацией о составе затрат на производство по экономическим элементам.

Агрегирование информации, полученной на микроуровне, при сопутствующих дополнительных расчетах на макроуровне позволит получить показатели системы национальных счетов, секторов и отраслей экономики, так как обе системы построены по принципу двойной записи в системе сче-

тов. Дальнейшая методологическая работа над совершенствованием плана счетов бухгалтерского учета должна ориентироваться на гармонизацию бухгалтерского учета затрат и результатов производства с системой национальных счетов.

Список использованных источников:

1. Данилкова, С.А. Место и роль внутреннего аудита в системе внутреннего контроля инновационного кластера // Экономика и банки – 2018.–№ 1– С.14–18

2. Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета: утв. Постановлением Министерства финансов Респ. Беларусь 29.06.2011 №50 (в ред. в ред. постановлений Минфина от 30.06.2014 г. №46) // Консультант-Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

3. План счетов бухгалтерского учета и Инструкция по его применению: утв. приказом М-ва финансов Украины от 30 ноября 1999 года №291 (с измен. и доп.) // Консультант Плюс: Российская Федерация, Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: утв. приказом М-ва финансов Рос.Федерации от 31 октября 2000 г. N 94н (в редакции от 08.11.2010) // Консультант Плюс: Российская Федерация, Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

5. Якубова, И.П. Бухгалтерский макроэкономический учет выпуска продукции /Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей седьмой международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск 27–28 апреля 2017 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.] – Пинск: ПолесГУ, 2017. – 313 с.

ИТ–ТЕХНОЛОГИИ, МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ЭКОНОМЕТРИКА В ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ

УДК 004.5

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР В ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВ

**Бойченко Олег Валериевич, д.т.н., профессор,
Акинина Людмила Николаевна, старший преподаватель,
Иванюта Дмитрий Викторович, магистрант,
Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского**
Boychenko Oleg, prof., bole61@mail.ru
Akinia Luidmila Nikolaevna, teacher, akininal18@mail.ru
Ivanyuta Dmitriy, m., d.iwanyuta2011@yandex.ua
V. I. Vernadsky Crimean Federal University

Аннотация. В статье исследуется влияние человеческого фактора на информационную безопасность банков, проведен анализ его влияния на безопасность функционирования автоматизированных систем управления банковской деятельностью с целью разработки инструмента предотвращения угроз для банковских информационных технологий.

Ключевые слова: человеческий фактор, банки, информационные технологии, защита информации, информационная безопасность, инциденты, угрозы.

В последнее время проблема защиты информации приобрела большое значение не только в информационной безопасности банков, но и в системе национальной безопасности государства. В мировой практике уже известны случаи нападения на информационные системы государственных органов и предприятий, кибератаки на системы электронной переписки государственных лиц и организаций, политических партий и учреждений. Причем количество кибератак постоянно растет.

«Периодические всплески хакерской активности наблюдаются в разное время и в различных масштабах, примером чего может быть недавнее важнейшее событие в жизни нашего государства – выборы президента Российской Федерации 18 марта 2018 года. Так, хакерские атаки были совершены на государственную автоматизированную систему «Выборы», в частности сайт ЦИК РФ и информационно-справочный центр в день выборов президента подвергся DDoS-атаке с IP-адресов из 15 стран» [1, с.15].

К техническим решениям проблем безопасности банков, прежде всего, можно отнести брандмауэры, антивирусное программное обеспечение, VPN и SIEMS. Однако, только технические элементы управления не могут гарантировать на практике информационную безопасность и создать эф-

фективную форму контроля безопасности, так как в технологическом подходе имеются следующие недостатки:

- ошибки и пробелы в технологиях (несмотря на постоянное совершенствование программного обеспечения, злоумышленники продолжают находить уязвимости, поскольку даже многослойная безопасность не является идеальной: каждый слой имеет свои уязвимости);

- пользователи не имеют полного представления о проблемах информационной безопасности. Например, используя стандартное антивирусное программное обеспечение, сканируя письма на наличие вирусов, пользователи часто игнорируют возможность атак на карты памяти USB, JavaScript, DNS и другие;

- значительные расходы на технологии безопасности, сделанные на заказ, при этом стандартные пакеты не дают должного преимущества;

- отсутствие специалистов, способных внедрять, эксплуатировать, управлять и обслуживать системы с целью обеспечения безопасности технологий.

Таким образом, при технологическом подходе к решению проблемы не исключена возможность нарушения системы безопасности банков, в связи с тем, что не рассмотрены и не проанализированы угрозы безопасности, связанные с человеческим фактором.

Ранее применение технологий рассматривалось как единственно необходимый подход для принятия решений, направленных на предотвращение угрозы банковских информационных технологий. При этом исследованиям по изучению в этом направлении человеческого фактора не придавалось должного значения, поэтому они были ограничены. Однако в обеспечении безопасности существуют вопросы, которые в основном касаются людей, а не технологий и важность этого направления трудно переоценить. При технологическом контроле безопасности системы возможны некоторые ошибки, которые могут сделать систему уязвимой. Однако человеческая ошибка способна вызвать более серьезные нарушения безопасности. Даже техническую ошибку можно рассматривать как результат действий человека.

«Исследование безопасности от Cisco Systems показало, что пользователи, которые работают дистанционно, все равно будут участвовать в действиях, которые угрожают системе безопасности. Изучение поведения сотрудников показало, что, получив подозрительное электронное письмо, 37% не только откроют электронную почту, но и пройдут по ссылке, в то время как 13% откроют прикрепленный файл. Кроме того, после получения обычного письма, 42% переходили по ссылке и предоставляли конфиденциальную информацию, а 30% открывали файл, который предположительно улучшил бы производительность компьютера» [2].

Для обеспечения достойной защиты информационных ресурсов государственных органов, банков, предприятий необходимо учитывать влияние человеческого фактора, поэтому при разработке IT-систем специалисты обязательно принимают меры по обеспечению безопасности с целью предотвращения ее уязвимости и возможной эксплуатации злоумышленниками.

Другим способом получения доступа к конфиденциальной информации является использование уязвимости людей, с учетом их слабых сторон, которые выявляют, изучая особенности поведения.

Наличие достаточно функциональных брандмауэров предполагает, что они правильно настроены и поддерживаются людьми. Аналогично, и антивирусная защита, и другие технологии безопасности предполагают правильную настройку с учетом меняющихся угроз. Именно человек приобретает и настраивает системы, включает функции управления, проводит мониторинг возможных угроз и уязвимостей системы.

При работе человека с компьютером выделяют две категории факторов, влияющих на безопасность компьютера: человеческий и организационный.

Человеческий фактор делят на следующие группы [2]:

1. Факторы, которые относятся к управлению, а именно рабочая нагрузка и некачественная работа персонала;

2. Факторы, связанные с конечным пользователем.

В современном обществе сотрудники банков и других организаций могут оказаться слабым звеном в обеспечении защиты информационных ресурсов.

Перечислим наиболее популярные угрозы безопасности информационной системы, которые связаны с действиями человека [3]:

- нарушение правил эксплуатации автоматизированных рабочих мест;
- утрата носителей информации, содержащих ценные для организации сведения;

- утечка информации через сеть Интернет;

- разглашение защищаемой информации третьим лицам.

Нельзя забывать и о вреде, который могут нанести инсайдеры, внедрившись в организацию с целью хищения или нарушения целостности информации.

Статистика показывает, что большинство угроз безопасности информационных систем исходят от самих сотрудников и связаны с их некачественной подготовкой и халатностью. К примеру, использование компьютерных гаджетов и отсутствие у сотрудников базовых знаний относительно безопасного использования устройств во время работы в сети Интернет может сделать информационную систему уязвимой для киберугроз. Эту проблему необходимо решать путем обучения сотрудников умению безопасного пользования гаджетами, регламентированным доступом в Интернет, запретом на посещение нежелательных сайтов и использование ненадежных серверов. Работа, проведенная в этом направлении, позволит значительно уменьшить число случайных утечек и защитить информационную систему от фатальных последствий, связанных с кибервзломами.

Человеческий фактор можно рассматривать как важнейший этап обеспечения безопасности государства и личности. Не вызывает сомнений, что современные программные и аппаратные средства информационной безопасности не всегда способны защитить информационные ресурсы от элементарной человеческой невнимательности и халатности.

Приведем некоторые рекомендации для специалистов, имеющих доступ к государственным и корпоративным данным:

1) пароль от операционной системы или электронной почты должен представлять собой несвязную комбинацию из цифр и символов длиной более 12 символов;

2) пароль не должен находиться на рабочем месте пользователя (в частности нельзя приклеивать его на монитор), так как значение такого пароля теряет всякий смысл;

3) нельзя открывать все гиперссылки от знакомых и незнакомых людей, не просмотрев сроки и типы доменов, например «Odnoclassniki.ru» могут выдавать за «Odnoklassniki.ru»;

4) не следует отвечать без предыдущей проверки на запросы администраторов и провайдеров в случае утери пароля или других данных пользователя системы или сети, потому что такой метод чаще всего используют злоумышленники;

5) нельзя использовать пиратское программное обеспечение, которое может содержать маскированные вирусы.

Изучив наиболее распространенные типы угроз информационной безопасности в компьютерных сетях, приходим к заключению относительно определяющей роли человеческого фактора в защите информации. Качественная профессиональная подготовка сотрудников предприятий, учреждений, организаций определяет информационную безопасность корпоративного и государственного сектора.

Отдельно хочется рассмотреть действие человеческого фактора в работе банков и компаний.

Сегодняшняя практика показывает, что, недооценив влияние человеческого фактора и при отсутствии проведения специальной работы с сотрудниками в период внедрения передовых автоматизированных систем, можно поставить под удар процесс реализации проекта и общее благополучие всей компании. Основные риски, которые могут возникнуть в этом случае: незавершенность проектов, потеря компетентных специалистов, отказ ИТ-специалистов поддерживать внедрение новых автоматизированных систем, сопротивление нововведениям сотрудниками.

Недооценив эти риски, можно внедрять информационные системы, которые не будут использоваться сотрудниками, что приведет к серьезным финансовым потерям.

Учитывая, что внедрение новейших автоматизированных систем – это достаточно сложный и многогранный процесс, желательно вести грамотную разъяснительную работу о необходимости функционирования этих систем с созданием благоприятных условий для приобретения полезного опыта и повышения своей квалификации при освоении новых технологий

Так как в современном мире идет постоянная борьба между хакерами и специалистами по информационной безопасности, следует помнить, что основным источником инцидентов, возникающих из-за человеческого фактора, является недостаток необходимой информации и ограниченность ресурсов для организации противодействия угрозам. Также необходимо учи-

тивать психологические и физиологические реакции человека, подтверждением которых служат ситуации, которые моделирует социальная инженерия.

В процессе реагирования на инциденты люди часто являются слабым звеном, а непредсказуемость поведения человека может уничтожить самые безопасные информационные системы. Человеческий фактор способен нарушить защиту системы вследствие неадекватных действий сотрудников, которые могут быть результатом: невозможности выполнения человеком порученных ему работ вследствие перегруженности, преднамеренные действия сотрудника, которые нарушают правила функционирования системы и могут являться следствием адаптации человека к среде или его убеждений, некомпетентность сотрудника

Для полноценного обеспечения информационной безопасности в деятельности банков, необходимо учитывать, что человеческие факторы и технические одинаково важны. Качественное управление рисками возможно при постоянном анализе угроз, уязвимостей, воздействий и совершенствовании системы контроля.

Таким образом, информационная безопасность – это постоянный процесс управления. По нашему мнению, любой организации необходимо обеспечить надлежащий контроль пользователей информационных систем. Эту проблему предлагаем решить путем формирования у сотрудников четкого понимания важности информации, с которой они работают, разъяснения о существующих и потенциальных угрозах, анализа произошедших инцидентов. Все эти мероприятия будут способствовать повышению у сотрудников информационной грамотности, что должно привести к снижению количества инцидентов безопасности.

Список использованных источников:

1. Бойченко, О.В. Защита персональных данных пользователей / О.В. Бойченко // Теория и практика экономики и предпринимательства: XV Междунар. науч.–практ. конф. (Симферополь–Гурзуф, 2018), 19– 21 апреля 2018 г.: тезисы докладов. – С. 15–16.
2. Человеческий фактор в информационной безопасности – Хабр. – 2017 г. – (<https://habr.com/post/344542/>)
3. Кошелев С. О., Яцкевич А. И. Информационная безопасность и человеческий фактор // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 17–19. — URL <https://moluch.ru/archive/111/27330/>.

**ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ:
ВОЗМОЖНОСТИ И ПОСЛЕДСТВИЯ**
Володько Людвик Павлович, к.э.н., доцент,
Володько Ольга Владимировна, к.э.н., доцент,
Полесский государственный университет
Volodko Ludwik Pavlovich, PhD, lyudvik@tut.by
Volodko Olga Vladimirovna, PhD, olga_volodko@mail.ru
Polesky State University

Аннотация. В статье рассмотрены возможности и последствия цифровой трансформации экономики, специфика развития цифровых технологий в мировой экономике и в основных областях.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, цифровизация экономики, цифровая трансформация, цифровые технологии.

Создание цифровой экономики в настоящее время признано одной из важнейших государственных задач, в соответствии с Государственной программой развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы, утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 марта 2016 № 235.

В настоящее время происходят стремительные преобразования глобального информационного пространства, которое затрагивает рынок, общество, бизнес и государство. По данным аналитического агентства IDC объем рынка технологий и услуг в сфере больших данных продолжает ежегодно расти примерно на 30% и к 2018 г. достигнет \$41,5 млрд. В опубликованных результатах исследования «Цифровая вселенная», проведенного компаниями EMC и IDC, содержится прогноз 10–кратного роста «цифровой вселенной» к 2020 году относительно уровня 2013 года. Ожидается удвоение объема данных в облачном сегменте, который составит 40% данных цифровой вселенной, чему способствует развитие беспроводных технологий, интеллектуальных устройств, интернета вещей, технологии дополненной и виртуальной реальности. Согласно отчета компании Deloitte, некоторые технологические тренды могут поменять правила ведения бизнеса в различных областях уже в ближайшем будущем [3].

Переход на цифровые технологии — явление неотвратимое, хотя многие участники рынка с определенной долей недоверия относятся к активному развитию информационных технологий, видя в них угрозу традиционному укладу бизнеса. Вместе с тем многочисленные примеры успешных практик внедрения инновационных технологий ставят перед компаниями задачи изменения моделей бизнеса, оптимизации рабочего процесса посредством внедрения принципиально новых программно–аппаратных решений, создания систем обучения персонала работе с новыми технологиями.

Цифровая трансформация (digital transformation) для предпринимательских структур, означает, что цифровые технологии не только существенно влияют на эффективность их работы – они коренным образом меняют его

структуру, деловые процессы, принципы организации и методы управления. В конечном счете, цифровая трансформация уже сегодня определяет рыночные перспективы и ценность организаций на рынках товаров и услуг массового спроса (FMCG), финансовом, телекоммуникационном, масс медиа, электронной коммерции и др.

Опыт крупных американских компаний показывает, что они используют пять основных подходов к улучшению операций, которые лежат в основе трансформации. Это:

- цифровизация;
- передовая аналитика;
- интеллектуальная автоматизация;
- аутсорсинг бизнес-процессов;
- перепроектирование процесса минимизации издержек без ущерба для производительности на основе современных технологий разработки программного обеспечения [1].

Цифровизация – это современный этап развития информатизации, отличающийся преобладающим использованием цифровых технологий генерации, обработки, передачи, хранения и визуализации информации, что обусловлено появлением и распространением (в том числе повышением экономической и физической доступности) новых технических средств и программных решений.

Интенсивный переход в информационных технологиях к «цифре» обусловлен известными преимуществами цифровых технологий перед аналоговыми:

- рост помехоустойчивости информационных систем, т.к. искаженный дискретный сигнал (логический «0» или логическая «1») технически гораздо проще восстановить;

- возможность микроминиатюризации оборудования, в связи с использованием стандартизированных микросхем и иных устройств, построенных на дискретной логике обработки сигналов;

- возможность унификации и сопряжения в единую информационную систему разнородных организационных и технических элементов в связи с применением унифицированной цифровой элементной базы [5].

По проблематике цифровой экономики в последние годы опубликовано значительное количество научных и публицистических работ. Согласно исследованиям выделим основные возможности и отрицательные последствия цифровых технологий [2].

Цифровые технологии предоставляют следующие возможности:

- удешевление и упрощение решения типовых задач, реализуемых путем проведения больших объемов операций;

- создание новых рабочих мест и повышение производительности труда. Группа экспертов Всемирного банка отмечает, что непосредственно в сфере цифровых технологий создается ограниченное число новых рабочих мест, однако их развитие может сопровождаться увеличением количества рабочих мест в сопутствующих областях деятельности (например, в Китае рост

электронной торговли привел к созданию 10 млн рабочих мест в онлайн-магазинах и смежных службах [4].

– увеличение дополнительных выгод для потребителя (появление новых товаров — электронных книг, цифровой музыки; доступа к социальным сетям, интернет-магазинам и т.д.);

– расширение участия в политической и общественной жизни, онлайн-доступ к государственным услугам.

Среди отрицательных последствий цифровизации, которые отчасти уже проявились в рамках отдельных национальных экономик, выделяются:

- неравномерность распределения благ цифровизации, связанная с ограниченностью доступа к Интернету. При этом 60% населения планеты в настоящее время его не имеют;

- рост поляризации рынков труда и, как следствие, конкуренции среди работников за низкооплачиваемые места ввиду того, что новые технологии замещают стандартные трудовые операции. Многие исследователи отмечают, что тотальная роботизация может вызвать значительные диспропорции между спросом и предложением на рынке труда, что приведет к росту технологической безработицы, лишит заработка многих работников, приведет к потере или снижению их социального статуса;

- укрепление позиций естественных монополий, что может стать причиной усиления концентрации на рынках [4, с. 3]. В настоящее время многие компании, впервые применившие принципиально новые технологии, занимают доминирующее положение на рынке. Например, компания Google получает почти треть мирового дохода от цифровой рекламы;

- усиление проблем, связанных с кибербезопасностью, в том числе с защитой персональных и корпоративных данных [4, с. 20];

- усиление зависимости личности от цифровой инфраструктуры.

Цифровизация экономики является важной составляющей экономического развития большинства стран. Развитие практически всех отраслей экономики стран подвержено цифровизации в той или иной степени. В большей степени это проявляется в сфере финансовых услуг и торговли.

Примерами развития цифровых технологий в финансовой сфере можно считать использование электронных расчётов и платежей между банками. В частности, в системе SWIFT, в которую включены более 9 000 кредитных организаций из 200 стран мира, ежегодно производится более 2,5 млрд платежей. Платёжная система TARGET2, заменившая в 2007 г. систему TARGET1, соединяет информационные потоки 28 центральных банков стран-членов ЕС, что позволяет быстро проводить платежи в режиме онлайн. Федеральная автоматизированная система денежных переводов для осуществления брутто-расчётов в режиме реального времени Fedwire используется для перевода денежных средств между 6 тыс. банков, через нее осуществляется 99 % всех платежей кредитных организаций в США.

Значительно возрастают операции с банковскими картами, количество которых к концу 2018 г. может достигнуть 13,6 млрд ед. Новыми инструментами расчётов становятся криптовалюты, развиваются услуги цифрового банкинга (digital banking), или электронного банкинга (e-banking). Так, с

помощью электронного банкинга коммерческие банки: 1) предоставляют клиентам выписки по произведенным операциям в разрезе открытых счетов; 2) информируют клиентов по видам банковских продуктов (депозитов, кредитов, ПИФов); 3) оформляют получение заявок на открытие депозитов, кредитов, банковских карт; 4) производят расчёты в рамках внутренних переводов по счетам в банке; 5) переводят средства на счета, открытые в других банках; 6) производят конвертацию валют и др. Если по первым двум видам услуг операции производятся на основе средств мобильной связи, то по другим услугам требуются услуги мобильного Интернета, в том числе для предоставления физическим лицам доступа к международным валютным и фондовым рынкам на основе интернет–трейдинга.

В финансовой сфере не только банковские услуги осуществляются через Интернет. Появились онлайн–услуги и в страховом секторе. Используется цифровизация и на фондовом рынке. Расширяется интернет–трейдинг, появляются электронные площадки на фондовых биржах и сами электронные биржи. Крупнейшими электронными биржами считаются американская BATS (Better Alternative Trading System) и лондонская Chi-X Europe. Отметим, что уровень использования ИКТ в финансовом секторе является наиболее продвинутым по сравнению с другими сферами бизнеса.

Одним из основных направлений развития цифровых технологий является развитие электронной коммерции в сфере розничной торговли. Лидером рынка электронной коммерции выступает Азиатско–Тихоокеанский регион. Европейский регион занимает второе место по объёму электронной коммерции, третье место занимает Северная Америка. Если рассматривать непосредственно страны, то лидером является Китай с объёмом рынка более 650 млрд долл., за ним с достаточно серьезным отставанием идут США (340 млрд долл.) и Япония (79 млрд долл.) [6].

Развитие цифровых технологий является задачей, непосредственно связанной с укреплением позиций Белоруссии в мировом цифровом пространстве. В числе приоритетных направлений развития цифровой экономики – ликвидация правовых барьеров, препятствующих внедрению передовых технологий; создание опорной инфраструктуры — линий связи, центров хранения и обработки данных; совершенствование системы образования, включая обеспечение всеобщей цифровой грамотности; запуск инструментов поддержки отечественных компаний, являющихся центрами компетенций в сфере цифровых технологий.

Список использованных источников:

1. Бауэр, В. П., Подвойский, Г.Л., Котова, Н. Е. Стратегии адаптации компаний США к цифровизации сфер производства / В. П. Бауэр, Г.Л. Подвойский, Н. Е. Котова // Мир новой экономики.– 2018 – № 12(2) – С.78–89.

2. Безсмертная, Е.Р. Диджитализация финансового сектора экономики: кто получит цифровые дивиденды? / Е.Р. Безсмертная // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – № 2. – С. 75–83

3. Брускин, С.Н. Методы и инструменты продвинутой бизнес–аналитики для корпоративных информационно–аналитических систем цифровой трансформации

/ С.Н. Брускин // Современные информационные технологии и ИТ-образование. – 2016. – Т.1, №. 3–1. – С. 234–39.

4. Доклад о мировом развитии 2016. Цифровые дивиденды. Обзор. Группа Всемирного банка, 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/224721467988878739/pdf/102724-WDR-WDR-2016Overview-RUSSIAN-WebRes-Box-394840B-OUO-9.pdf> (дата обращения: 25.09.2018).

5. Плотников, В.А. Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике / В.А. Плотников // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 4 (112). – С. 16–24.

6. Стародубцева, Е.Б. Цифровая трансформация мировой экономики / Е.Б. Стародубцева, О.М. Маркова // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2018. – № 2. – С.7–15.

УДК 336.71

КИБЕР-РИСК КАК НОВАЯ УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Григорьева Яна Ивановна, аспирант,

Белорусский государственный университет

Grigoreva Yana, Belarusian State University, yana.2007@list.ru

Аннотация. Оценка кибер-риска “на упреждение” формирует преимущественное право на стабильную финансовую устойчивость и жизнеспособность банковского сектора в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: финансовые технологии, финтех, кибер-риск, киберинцидент, кибербезопасность.

Быстрое внедрение инновационных технологий в банковские операционные процессы и появление новых бизнес-моделей становятся источником принципиально новых угроз, негативно влияющих на безопасное функционирование банковской организации. Современные информационные технологии превращаются в потенциально негативный фактор, источник которого может исходить как из внешней, так и из внутренней среды. В подобных условиях усиливается роль обеспечения безопасности и высоких стандартов соответствия при применении инноваций в банковском секторе.

В последние годы на финансовом рынке наблюдается стремительное внедрение так называемых финансовых технологий или финтех (financial technology или fintech). На этом фоне Базельский комитет по банковскому надзору опубликовал новый документ “Sound Practices: implications of fintech developments for banks and bank supervisors”, в котором использует рабочее определение финансовой стабильности для понятия **финтех (fintech)** как “технологически обеспеченные финансовые инновации, которые могут привести к появлению новых бизнес-моделей, процессов или продуктов с соответствующим материальным эффектом на финансовых рынках и в учреждениях, предоставляемых финансовые услуги” [1, с.9]. Данный документ разработан, в первую очередь, с целью способствования

общему пониманию новых рисков и возможностей, связанных с активным внедрением финансовых технологий в банковском секторе, путем описания наблюдаемых практик, прежде чем выступать в качестве самостоятельного документа с конкретными техническими рекомендациями, обязательными к исполнению.

Характер и масштабы банковских рисков, которые традиционно имеют место быть из-за особенностей банковской деятельности, претерпевают изменения соразмерно увеличению внедряемых передовых финансовых технологий. Эти события могут привести как к открытию новых возможностей для клиентов, так и к новым и дополнительным рискам для банков. К основным рискам, связанным с появлением финтеха, наряду со стратегическим и операционным рисками, риском соблюдения требований (комплаенс-риск), также относят и **кибер-риск (cyber risk)** [1, с.6].

После участвовавших в последнее время атак на финансовые учреждения [2] все больше международных экспертов сходятся во мнении, что именно кибер-риск становится ключевой угрозой финансовой стабильности. Актуальность новой угрозы возрастает с учетом того, что данные о кибер-инцидентах скудны, а их количественного анализа недостаточно по причине отсутствия в финансовом секторе единых стандартов оценки кибер-риска. Как правило, усредненный анализ проводят путем изучения различных типов киберинцидентов (утечка данных, мошенничество и нарушение бизнес-процессов) и выявления закономерностей с использованием различных наборов данных [3].

Сущность относительно нового для банковской практики понятия “**кибер-риск**” следует рассматривать как потенциальные финансовые потери или вред (урон), причиненный технической инфраструктуре и информационным системам организации. При переходе банковских организаций от старых систем к новым цифровым платформам, новая оцифрованная среда может нести реальную угрозу кибербезопасности и проявляться в различных формах. Источник кибер-риска может исходить как от самой организации (внутренняя угроза может исходить от сотрудников, подрядчиков организации), так и располагаться за ее пределами (киберпреступники, партнеры-поставщики). Также не редки ситуации умышленных действий хакера (или их группы), осуществляющего атаку с целью заражения информационных систем. Однако они также могут быть непреднамеренными, например, ошибка пользователя или системного администратора, которая делает систему временно недоступной.

Высокая взаимосвязь между участниками рынка может создать преимущества для банков и потребителей, и, вместе с тем, потенциально сделать банковскую систему более уязвимой для кибер-угроз и подвергнуть большие объемы конфиденциальной информации преднамеренному воздействию заинтересованных лиц. Это подчеркивает необходимость того, чтобы банки, финтех-фирмы и органы банковского надзора способствовали обеспечению эффективного управления и контроля кибер-риска. Так, например, в мае 2018 г. перечень основных видов операционного риска банков был дополнен кибер-риском [4, с.8].

Вместе с тем, следует подчеркнуть, что новые технологии и бизнес-модели могут увеличить кибер-риск, если средства и способы управления им не будут успевать за все новыми технологическими изменениями. Таким образом, **система мониторинга и контроля кибер-риска должна быть динамичной и адаптивной.**

Безопасность, надежность и финансовая стабильность могут быть усилены за счет осуществления регулятором в лице центральных (национальных) банков надзорных процедур. Целью таких мероприятий являются оценка наличия и эффективности функционирования созданной банком системы внутреннего контроля, инструменты которой позволяют оперативно идентифицировать, контролировать и надлежащим образом противостоять рискам, связанным с использованием финансовых технологий, включая новые бизнес-модели, процессы, банковские продукты и услуги.

Список использованных источников:

2. Sound Practices: implications of fintech developments for banks and bank supervisors [Electronic resource] : Basel Committee on Banking Supervision, 2018. – Mode of access: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d431.pdf>. – Date of access: 11.08.2018;

2. The Biggest Cyber Attacks of 2017 [Electronic resource] : Vircom, 2017. – Mode of access: <https://www.vircom.com/blog/biggest-cyber-attacks-of-2017/>. – Date of access: 12.09.2018;

3. Cyber Risk for the Financial Sector: A Framework [Electronic resource] : IMF Working Paper No. 18/143, 2018. – Mode of access: <http://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/06/22/Cyber-Risk-for-the-Financial-Sector-A-Framework-for-Quantitative-Assessment-45924>. – Date of access: 14.09.2018;

4. Инструкция об организации системы управления рисками в банках, открытом акционерном обществе “Банк развития Республики Беларусь”, небанковских кредитнофинансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь, 29 окт. 2012 г., № 550 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/Legislation/documents/PP_550_2016.pdf. – Дата доступа: 06.09.2018.

УДК 330.46:51–77:519.86

ПРАВИЛА МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ИЛИ СИСТЕМ

Куссий Михаил Юрьевич, к.э.н., доцент,

Королев Олег Леонидович, к.э.н., доцент,

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского

Kussy Mikhail, PhD, mikhailkussy@gmail.com

Korolyov Oleg, PhD, o.korolyov@cfuv.ru

V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Аннотация. В работе рассмотрены наиболее существенные, с методологической точки зрения, правила, которые следует использовать в процессах

моделирования социально–экономических процессов или систем, и которые важны для релевантности процессов моделирования в экономике.

Ключевые слова: правила, экономико–математическая модель, социально–экономический процесс, социально–экономическая система.

Математическое моделирование является одним из важнейших инструментов в научных исследованиях (подробнее см. в [2]). Оно позволяет наглядно представить происходящие процессы, исследовать и прогнозировать развитие событий и при необходимости внести коррективы исходных параметров для предупреждения кризисных ситуаций. Однако, как показал анализ научной литературы [см., например, 1–7], до настоящего времени не была предпринята попытка всеобъемлющего методологического обобщения тех правил, которым должны соответствовать экономико–математические модели. Некоторые аспекты этой проблемы были затронуты в указанных выше работах [1–7], но весь предлагаемый в работе комплекс правил экономико–математического моделирования – результат не столько анализа указанных выше и других публикаций (хотя исследования достаточно большого количества научных публикаций в свое время авторами было проведено), сколько агрегированный итог многолетней работы авторов при практическом моделировании конкретных социально–экономических процессов или систем.

Условно предлагаемые правила следует разделить на две части (правила, относящиеся к исходным данным и параметрам модели, и правила, относящиеся к выбору инструментария моделирования и системе допущений (гипотез), заложенных в модель):

1.1. Правило релевантной выборки исходных данных: используемые в модели исходные данные должны корректно отражать суть моделируемого процесса или системы.

Это означает, что исходные данные должны быть проверены на соответствие следующим требованиям:

- длина исходного временного ряда, описывающего исследуемый процесс или систему, должна учитывать установленным требованиям репрезентативности временных рядов для применяемого математического инструментария;
- длина исходного временного ряда должна учитывать установленную глубину системной памяти, выявленной для исследуемого процесса или системы;
- основные статистические характеристики исходного временного ряда, описывающего исследуемый процесс или систему, должны соответствовать требованиям к области применимости применяемого математического инструментария.

1.2. Правило минимума ошибок измерения исходных данных (параметров, переменных): Значения эндогенных переменных и параметров (исходных данных) не должны содержать ошибок измерения, превышающих допустимую погрешность, и должны иметь конечные средние значения и дисперсии. Точность и полнота первичной информации, реальные

возможности ее сбора и обработки во многом определяют выбор типов прикладных моделей.

1.3. Правило релевантности управляющих параметров модели: Релевантность состоит в том, что управляющие параметры должны:

- соответствовать существенным факторам реального процесса (которые определяют его поведение и которые можно тем или иным образом изменять);
- отражать количественные или качественные изменения существенных факторов реального процесса;
- допускать простую и естественную социально–экономическую интерпретацию (по отношению к исследуемому процессу или системе), не противоречащую используемой в модели системе допущений (гипотез);
- иметь определенную размерность исходя из их социально–экономического смысла (хотя лучше в модели использовать безразмерные параметры);
- быть измеряемыми в динамике напрямую или опосредовано.

1.4. Правило однозначности: Все параметры и переменные, используемые в модели и системе допущений (гипотез) должны иметь однозначное социально–экономическое толкование.

2.1. Правило единства социально–экономического смысла: Применяемые в модели математический инструментарий и система допущений (гипотез) должны отражать конкретные существенные социально–экономические характеристики (в том числе, поведенческого, институционального, технологического и иного характера), исследуемые в моделируемом процессе или системе, а также выявлять причинно–следственные связи социально–экономического характера между исходными показателями (входными данными и системой допущений) и выходными результатами.

2.2. Правило полноты системы допущений: Используемая в процессе экономико–математического моделирования система допущений (гипотез) должна быть методологически корректной с точки зрения ее релевантного соответствия исследуемым конкретным существенным характеристикам моделируемого процесса или системы с тем, чтобы не упустить в системе допущений (гипотез) влияние таких характеристик на моделируемые социально–экономический процесс или систему.

2.3. Правило корректности модели: Модель должна быть корректной с точки зрения использования инструментария математики в исследовании конкретных социально–экономических процессов или систем.

Это означает следующее:

1) Используемый в моделировании математический инструментарий и заложенная в модель система допущений (гипотез) должны быть проверены на релевантное соответствие моделируемому социально–экономическому процессу или системе. В том числе следует проверить:

- насколько используемая в модели система допущений (гипотез) максимально учитывает основные существенные (в рамках проводимого исследования) характеристики, влияющие на поведение моделируемого социально–экономического процесса или системы;

- насколько используемый в модели математический инструментарий учитывает существенные характеристики, влияющие на поведение моделируемого (исследуемого) социально–экономического процесса или системы.

2) Разработанная модель должна порождать количественные результаты (в том числе прогнозного назначения), достаточно точные, чтобы не превышать допустимых пороговых значений ошибки вычислений и соответствовать системе допущений (гипотез), заложенных в модель, и достаточно правдоподобные с точки зрения соответствия социально–экономическому смыслу моделируемого (исследуемого) процесса или системы. Если альтернативные, но одинаково научно обоснованные, подходы к моделированию приводят к получению существенно различающихся результатов, необходимо провести анализ чувствительности этих методов к вариации начальных данных для оценки влияния этих альтернативных методов на получаемые результаты.

3) Разработанная модель должна реагировать на возможные изменения в характеристиках поведения объекта исследования.

4) Модель должна быть структурирована так, чтобы входные и выходные данные имели отношение к принятию решений или проведению социально–экономической оценки.

2.4. Правило инвариантности: Погрешность используемого математического инструментария (метода) не должна превышать допустимых пороговых значений при проверке результатов применения модели для различных временных рядов исследуемого социально–экономического процесса или системы (с учетом требований **Правила релевантной выборки исходных данных**: временной ряд иной размерности; временной ряд с лаговым смещением во времени; временной ряд с иной глубиной горизонта исследования и т.п.).

2.5. Правило конечности: Процедуры, которые заложены в алгоритм модели должны, либо после конечного числа шагов находить решение проблемы, либо определить, что решения у исследуемой проблемы нет.

2.6. Правило согласования с целями и критериями эффективности: Цели и критерии эффективности функционирования социально–экономического процесса или системы должны найти свое релевантное отражение либо в системе допущений (гипотез), либо в самой модели.

2.7. Правило вариации системы допущений (гипотез): Результаты, полученные с применением модели должны быть устойчивыми к обоснованным вариациям системы допущений (гипотез).

2.8. Правило универсальности: Желательно, чтобы модель была применима не только для уникального (исследуемого) социально–экономического процесса или системы, но и для социально–экономического процесса или системы с иными социально–экономическими характеристиками.

В самом общем случае не существует строгого универсального набора критериев адекватности модели исследуемому социально–экономическому процессу или системе. Следовательно, проблема нахождения погрешности используемого в экономико–математическом моделировании инструментария (метода) – не имеет унифицированного

подхода для ее разрешения ввиду разнообразия социально–экономических процессов или систем и их основных характеристик. Поэтому для каждого исследования социально–экономического процесса или системы следует разрабатывать свои критерии адекватности модели объекту исследования. И в этом процессе существенную помощь могут оказать предложенные выше правила.

Список использованных источников:

1. Economic models: methods, theory and applications / ed. by Dipak Basu. — Singapore: World Scientific Publishing Co. Ltd., 2009. — 225 p. — Режим доступа : <http://www.convexoptimization.com/TOOLS/n1.pdf>. — Дата доступа : 22.09.2018.

2. Epstein J. M. Why Model? / Joshua M. Epstein // Journal of Artificial Societies and Social Simulation. — 2008. — Vol. 11. — P. 4–12.

3. Абляимова Э.С. Применение экономико–математических методов при решении экономических задач / Э.С. Абляимова, О.Л. Королев // Научно–технологический комплекс России: исследования и разработки: сборник научных трудов по материалам I международной научно–практической конференции (31 октября 2016). – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2016. – С. 69–73.

4. Ерзнкян Б. А. Моделирование социально–экономической динамики: вопросы релевантности / Б. А. Ерзнкян // Системное моделирование социально–экономических процессов: труды 37–й международной научной школы–семинара, г. Сочи, 30 сентября – 5 октября 2014 г. / под ред. д–ра экон. наук В.Г. Гребенникова, д–ра экон. наук И.Н. Щепиной. — Воронеж: Воронежский государственный педагогический университет, 2014. — С. 119–122.

5. Кусый М. Ю. О парадигмах современного экономико–математического моделирования / М. Ю. Кусый // Математические методы и модели в исследовании актуальных проблем экономики России / сборник материалов Международной научно–практической конференции (Уфа, 30–31 мая 2016). — В 2–х ч. — Ч II. — Уфа: Аэтерна, 2016. — С. 88–95.

6. Принципы надлежащей практики для моделирования аналитических решений в исследованиях здравоохранения: Отчет рабочей группы Международного общества фармакоэкономических исследований (ISPOR) по надлежащей исследовательской практике при использовании моделирования / Milton C. Weinstein et al. // Медицина. – 2013. – № 1. – С. 29–40.

7. Чалдаева Л. А. Модели экономических процессов: теоретические подходы и обоснования / Л. А. Чалдаева, А. А. Киячков // Финансы и кредит. – 2011. – № 9. – С. 2–7.

УДК 330.336

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ НЕЕВКЛИДОВОЙ
ЭКОНОМИКИ ПРИ АНАЛИЗЕ УСТОЙЧИВОСТИ
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

**Павлов Константин Викторович, д.э.н., профессор,
Ижевский филиал Российского университета кооперации**

Pavlov Konstantin, professor,
Izhevsk Branch of the Russian Cooperative University, kvp_ruk@mail.ru

Аннотация. В статье обосновывается целесообразность более широкого использования в разнообразных экономико–математических моделях не-

евклидовой метрики в целях упрощения математического выражения самих моделей и облегчения решения связанных с ними задач, а также для выявления с помощью моделей тенденций и закономерностей социально-экономического развития на разных уровнях управленческой иерархии.

Ключевые слова: неевклидова геометрии, метрика, неевклидова экономика, производственные функции, экономико-математические модели, неевклидова статистика.

В последнее время при изучении социально-экономических процессов широко используются математические и инструментальные методы исследования. Уже первые опыты экономико-математического моделирования (например, использование производственной функции Кобба-Дугласа более ста лет назад) дали значительный результат в процессе исследования и поиска резервов повышения эффективности системы общественного воспроизводства.

Однако, как показывает анализ, в качестве теоретико-методологической основы, базиса разработки экономико-математических моделей, как правило, используется только лишь евклидова метрика и, прежде всего, категория евклидова n -мерного пространства (в основном, двух- или трехмерного, однако, если местоположение точки определяется n -координатами, то в этом случае речь идет об n -мерном евклидовом пространстве). На наш взгляд, такое положение дел вполне оправдано. Но при разработке экономико-математических моделей в принципе можно основываться и на ином теоретическом базисе, а именно, использовать неевклидову метрику. В этой связи следует уточнить, о чем идет речь.

Евклидово пространство – это пространство, свойства которого описываются аксиомами евклидовой геометрии. Кроме этого, это векторное пространство над полем действительных чисел, в котором каждой паре векторов ставится в соответствие действительное число, называемое скалярным произведением этих векторов. Здесь также вводится понятие ортогональности: ортогональными считаются векторы, если их скалярное произведение равно нулю.

К неевклидовым геометриям относятся все геометрические системы, отличные от геометрии Евклида. Среди неевклидовых геометрий особое значение имеют геометрия Лобачевского и геометрия Римана (в честь великих математиков русского Н.И. Лобачевского и немца Б. Римана, впервые сообщивших о своих открытиях соответственно в 1826 и в 1854 годах) [1, с. 39]. Причем геометрия Лобачевского – первая в историческом аспекте геометрическая система, отличная от геометрии Евклида, а также первая более общая, включающая евклидову геометрию как крайний, предельный случай. На наш взгляд, неевклидова метрика также может быть использована при разработке различных экономико-математических моделей. Более того, в ряде случаев она может оказаться более эффективной, чем евклидова метрика – как в математическом аспекте (например, позволяя существенно упростить математический вид модели или облегчить решение связанной с ней задачи), так и в экономическом плане (скажем, для выявления глубин-

ных тенденций и закономерностей социально–экономического развития, для определения скрытых эффектов и явлений в системе общественного воспроизводства). Данную сферу экономики условно можно назвать неевклидовой экономикой (более того, сказанное выше вполне применимо и к определенной группе экологических моделей, особенно эколого–экономических). Чтобы было более понятным, о чем идет речь, рассмотрим данную проблему подробнее.

В используемых в настоящее время в процессе исследования различных воспроизводственных процессов экономико–математических моделях практически постоянно применяется метрика, основанная на применении декартовой системы координат, т.е. прямоугольной системы координат в евклидовом пространстве. Под метрикой понимается расстояние между двумя элементами a и b множества A – это действительная числовая функция $\rho(a, b)$, удовлетворяющая следующим трем условиям: 1) $\rho(a, b) \geq 0$, причем $\rho(a, b) = 0$ тогда и только тогда, когда $a=b$; 2) $\rho(a, b) = \rho(b, a)$ и 3) $\rho(a, b) + \rho(b, c) \geq \rho(a, c)$. Под евклидовым пространством понимается векторное пространство E над полем действительных чисел, в котором каждой паре векторов a и b из E ставится в соответствие действительное число, называемое скалярным произведением (a, b) этих векторов [2, с. 411]. Через скалярное произведение в евклидовом пространстве определяются длины этих векторов и угол между ними, а также вводится понятие ортогональности (перпендикулярности) между векторами: они ортогональны в том случае, если их скалярное произведение равно 0. При этом в экономических исследованиях наиболее часто используется множество всех векторов плоскости (т.е. двухмерного) или трехмерного пространства евклидовой геометрии с обычным скалярным произведением, однако в отдельных случаях применяют и более общую модель, основанную на евклидовом n -мерном пространстве (т.е. конечномерное векторное пространство над множеством действительных чисел, в котором скалярное произведение векторов $a=(a_1, \dots, a_n)$ и $b=(b_1, \dots, b_n)$ определяется формулой $(a, b) = a_1 * b_1 + a_2 * b_2 + \dots + a_n * b_n$).

Выше нами упоминалась декартовая система координат в евклидовом пространстве. В этой связи целесообразно напомнить, что общая декартовая система координат, называемая также аффинной системой координат, задается точкой O (начало координат) и упорядоченной системой приложенной к этой точке n неколлинеарных (непараллельных) векторов a_1, a_2, \dots, a_n , называемых также базисными векторами. Прямые, проходящие через начало координат в направлении базисных векторов, называются осями координат данной декартовой системы координат. В экономико–математических моделях чаще всего ограничиваются двумерным случаем (т.е. плоскостью) и тогда эти оси называются осью абсцисс и осью ординат (в случае трехмерного пространства добавляется третья ось аппликат).

При анализе воспроизводственных процессов и явлений в основном используют прямоугольную декартовую систему координат. В этом случае базисные векторы ортонормированы, т.е. взаимно перпендикулярны и по длине равны единице [3, с. 591]. Однако вполне возможно, на наш взгляд,

также и использование косоугольной декартовой системы координат, отличающейся от прямоугольной тем, что угол между единичными базисными векторами не является прямым. При использовании производственных функций, особенно с переменной эластичностью замещения производственных факторов, переход по известным математическим формулам от одной декартовой системы косоугольных координат к другой системе координат позволит наилучшим образом упростить математический вид такого рода производственных функций, что наверняка приведет не только к более широкому их использованию в обозримом будущем, но и позволит выявить скрытые тенденции и закономерности социально-экономического развития на разных уровнях управленческой иерархии.

Таким образом, использование косоугольных координат при изучении социально-экономических процессов может стать важным дополнением к традиционному применению прямоугольных декартовых координат в системе экономико-математического моделирования. Однако данная форма обобщения не только не является единственной, но и далеко не самой важной. На наш взгляд, гораздо более перспективным направлением обобщения, имеющим значительные внутренние резервы упрощения как самих моделей, так и расширение возможностей их использования в экономическом анализе является применение подходов неевклидовой математики.

Здесь следует уточнить, что к неевклидовым геометриям относят все геометрические системы, отличные от геометрии Евклида. Среди них особое значение имеют геометрия Лобачевского и геометрия Римана. Геометрия Лобачевского является первой геометрической системой, отличной от геометрии Евклида. Она же является и первой более общей теорией, включающей евклидову геометрию как предельный случай. Позднее открытая великим немецким математиком Б. Риманом геометрия, названная его именем, в некоторых отношениях противоположна геометрии Лобачевского, однако вместе с тем геометрия Римана служит для последней необходимым дополнением. Напомним, что если в геометрии Евклида к любой данной прямой через точку, лежащую вне этой прямой, можно провести только одну параллельную ей прямую, то в геометрии Лобачевского такого рода параллельных прямых через эту точку можно провести бесчисленное множество, а в геометрии Римана – ни одной, т.е. в этом случае все прямые на плоскости обязательно пересекаются.

Для экономико-математического моделирования важно то, что в неевклидовых геометриях метрические отношения существенно отличаются от метрических пропорций, характерных для евклидова пространства. В этой связи заметим, что по аналогии с поверхностью в евклидовом пространстве в неевклидовой плоскости также могут быть введены внутренние координаты U, V таким образом, что дифференциал dS дуги кривой, соответствующий дифференциалам dU и dV координат, определяется равенством $dS^2 = Edu^2 + 2Fdudv + Gdv^2$, где E, F, G – коэффициенты.

Для евклидовой плоскости это равенство преобразуется следующим образом: $dS^2 = du^2 + dv^2$.

Для плоскости Лобачевского общая формула оценки дифференциальных свойств плоскости будет иметь вид:

$$dS^2 = du^2 + ch^2 \left(\frac{u}{R}\right)dv^2,$$

$$\text{а для плоскости Римана } dS^2 = du^2 + \cos^2 \left(\frac{u}{R}\right)dv^2,$$

где R – радиус кривизны анализируемой поверхности (кстати при $R = \infty$, т.е. при стремлении радиуса кривизны к бесконечности каждое из двух последних равенств дает метрическую форму евклидовой плоскости).

Полученные результаты можно использовать в процессе математических преобразований в различных экономических моделях, например, в теории производственных функций [4, с. 28]. Так, даже простейший вариант – двухфакторная производственная функция $P = f(C, T)$ (например, производственная функция Кобба–Дугласа

$$P = A * C^\lambda * T^{1-\lambda},$$

где P – результаты производства, C – затраты капитала, T – затраты труда, A – коэффициент масштаба, λ – показатель степенной функции) при использовании вышеуказанных формул, характерных для неевклидовых геометрических систем, приобретет вид, в котором тот или иной фактор – труд или капитал – получит большее значение (типа весовых коэффициентов) по сравнению с другим фактором в зависимости от реальных хозяйственных условий.

Все это позволит расширить возможности математического описания реальных производственных ситуаций и различных хозяйственных условий, в том числе в зависимости от различных пропорций производственных факторов. Разумеется, данный подход может быть использован и в более сложных случаях применения производственных функций, например, когда кроме факторов труда и капитала в этих функциях используются также фактор научно–технического прогресса и земельный фактор, а также в случае применения производственных функций с переменной эластичностью замещения факторов. На наш взгляд, использование метрических соотношений неевклидовых геометрий позволит также более глубоко изучить явление эффекта от масштаба (в производственных функциях он количественно характеризуется коэффициентом A), а, значит, изучить также и тенденции, характеризующие рост концентрации и централизации производства и капитала.

Возможно, неевклидовые метрические соотношения можно использовать (хотя бы в целях упрощения математического вида модели) при решении оптимизационных задач нелинейного программирования. Например, в процессе использования одного из наиболее популярных методов нелинейного программирования – метода штрафных функций. Как известно, этот метод позволяет свести задачу нелинейного программирования с ограничениями к задаче нелинейного программирования без ограничений путем формирования штрафной функции, образующейся из целевой функции задачи путем вычитания «штрафов» за нарушение ее ограничений, причем, чем выше штрафы, тем ближе задача максимизации штрафной функции к исходной задаче.

Процесс решения задачи нелинейного программирования складывается из нескольких этапов, на каждом из которых решается задача линейного

или квадратичного программирования, т.е. решается более простой вариант задачи или ее части. Математическое выражение штрафных функций, на наш взгляд, может быть упрощено при правильном использовании неевклидовой метрики. Это возможно и в случае разработки оптимальной стратегии в теории игр [5, с. 87]. Применимо это также в функциях спроса и в функциях предложения.

Таким образом, при анализе различных проблем, связанных с функционированием системы производственных отношений на основе использования разнообразных экономико–математических моделей, наряду с традиционным применением декартовой прямоугольной системы координат в евклидовом пространстве во многих случаях более эффективным оказывается использование математических моделей, сконструированных на основе применения неевклидовой метрики. Все это позволит не только упростить математическое выражение используемых моделей, но и на их основе обнаружить скрытые тенденции и закономерности развития воспроизводственных систем. Данная сфера экономической науки названа нами неевклидовой экономикой.

Как уже выше отмечалось, широкие возможности использования неевклидовой метрики, на наш взгляд, имеются и в отношении применения математических моделей, используемых в экологической сфере, т.е. при изучении экологических процессов и явлений. Результаты развития неевклидовой математики можно использовать и при осуществлении разнообразных статистических исследований в эколого–экономической области, например, при осуществлении дисперсионно–регрессионного анализа. Таким образом, направления и формы развития неевклидовой математики весьма многочисленны и разнообразны, что свидетельствует о целесообразности ее использования и дальнейшего ее развития в системе экономического моделирования. Более того, все это может, в свою очередь, повлиять на развитие самих неевклидовых геометрий подобно тому, как и еще при жизни Н. И. Лобачевского его геометрические изыскания повлияли на развитие теории интегральных и дифференциальных уравнений [6, с. 134], а эта теория, в свою очередь, оказала позитивное обратное воздействие на развитие неевклидовой геометрии.

Список использованных источников:

1. Мир математики: в 45т. Т. 36: Висенте Муньос. Деформируемые формы. Топология / Пер. с исп. – М.: Де Агостини, 2014. – 176с.
2. Ефимов Н.В. Высшая геометрия: 6–ое издание. – М.: Высшая школа, 1978. – 482с.
3. Математика: Энциклопедия / Под ред. Ю.В.Прохорова. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2003. – 845с.
4. Браун М. Теория и измерение технического прогресса / Пер. с англ. – М.: Статистика, 1981. – 147с.
5. Теория игр: Учеб. пособие для университетов / Л. А. Петросян, Н.А. Зинкевич, Е.А. Селина – М.: Высшая школа, 1998. – 304с.
- 6 Мир математики: в 45 т. Т. 4: Жуан Гомес. Когда кривые искривляются. Неевклидовы геометрии / Пер. с исп. – М.: Де Агостини, 2014. – 160с.

**ВОПРОСЫ ЛИНГВИСТИКИ И МЕТОДИКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО
ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ
ПРИ ПОДГОТОВКЕ
СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
И ФИНАНСОВО–БАНКОВСКОГО ПРОФИЛЯ**

УДК 811

**АНАЛИЗ ПЕРЕВОДА ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫХ СЛОВ В
ЭКОНОМИЧЕСКОМ
И ФИНАНСОВО–БАНКОВСКОМ ПРОФИЛЕ**

**Астрейко Анастасия Владимировна, преподаватель,
Полесский государственный университет**
Astreiko Anastasiya, lecturer, Polessky State University,
anastacia12k@gmail.com

Аннотация. В данной статье аргументируется вопрос актуальности интернациональных слов в межкультурной коммуникации, также рассматривается их использование, перевод и анализ в экономической и финансово–банковской литературе (на основе Financial Times).

Ключевые слова: перевод, интернациональные слова, ложные друзья переводчика, экономическая и финансово–банковская тематика.

Одной из характерных особенностей современной эпохи является нарастание тенденции к взаимозависимости государств мирового сообщества, что подтверждается значительным расширением международных контактов – на уровне, как правительства, так и многочисленных общественных организаций различных государств.

Интернационализация общественной жизни, получившая ускоренное развитие под влиянием научно–технической революции, эволюции общества в экономическом, социальном и культурном плане усиливает потребности в изучении иностранных языков. Социолингвистический аспект изучения нашей эпохи требует осмысления современного состояния на межъязыковом уровне. Вопрос об интернационализмах, поставленный в науке о языке, никогда не терял своей актуальности, в особенности с учетом возрастающей роли международных слов в самых различных областях языковой деятельности, связанных с процессами соприкосновения и сопоставления языков [4, с. 95].

Особое внимание в современной лингвистике уделяется своеобразию формирования и функционирования интернационального фонда научно–технической терминологии. Однако, очевидным является положение о том, что интернациональных слов больше в тех областях специального языка, которые обслуживают сферы человеческой деятельности, связанные с вза-

имодействием экономики и культуры различных народов. Одним из примеров могут являться интернациональные слова (термины), функционирующие в экономической и финансово–банковской сфере.

Особое значение интернационализмов в развитии современных языков обусловлено тем, что они являются общепризнанными формами лексико–семантического выражения важнейших понятий культуры. Несомненно, их значение во всех основных путях преодоления языкового барьера, будь то обучение языкам, перевод, создание международных и вспомогательных языков [2, с. 198].

Исследование особенностей функционирования интернационализмов является важной составной частью изучения лингвистической системы языка. Это изучение необходимо для определения их роли и места в лексической системе современных языков. Известно, что на современном этапе роль английского языка на мировой арене становится доминирующей.

Под интернационализмами понимают лексические единицы, сходные до степени идентификации в графическом (уже орфографическом) и фонематическом отношении с полностью или частично общей семантикой, выражающие понятия международного значения и существующие в нескольких (не менее чем в трех) синхронически сопоставляемых языках (в том числе в неродственных или неблизкородственных) [3, с. 61].

Интернациональность языковых знаков не существует в одном изолированно рассматриваемом языке. Эта межъязыковая синхроническая категория может быть выявлена только в нескольких сопоставляемых языках, поэтому в научной литературе был выдвинут критерий трех языков, в которых функционирует некая интернациональная единица, как минимального количества. Кроме того, нельзя назвать «международным» явление, свойственное лишь близкородственным языкам, т.е. подлинный интернационализм должен встретиться не только в близкородственных, но и неблизкородственных и неродственных языках. Несомненно, интернациональным можно считать слово, которое существует в языках трех неблизкородственных семей [2, с. 66].

Английский язык служит одним из источников интернациональной лексики для мировых языков, следуя за греческим и латинским языками. Для английского языка характерно сохранение полисемии с изменением, расширением или (реже) сужением семантического поля. Для русского языка не характерно развитие новых значений, кроме того, он заимствует, как правило, не основные, а второстепенные лексико–семантические варианты языка–источника.

Анализ использования и перевода интернациональных слов в журнальных статьях (газеты *Financial Times*) экономической и финансово–банковской тематики показал, что наибольшее употребление имеют интернациональные слова, где английское слово совпадает с русским, т.е. те, которые схожи по фонетическому (буквенному) и лексическому содержанию. Данная лексика служит подспорьем переводчику. Также большую группу интернационализмов составляют географические названия или их производных, которые достаточно легко узнаются в статьях. В ходе исследования

выяснилось, что английские и русские слова, которые имеют сходную форму, но их значения не совпадают, так называемые «ложные друзья переводчика», употребляются в меньшей степени в текстах публицистического стиля [1, с. 100–110]. Достаточно много интернациональных слов, которые имеют общие значения, но для правильного перевода нужно полностью знать значения как русского, так и английского слова, а также контекст использования данных слов. Мы посчитали целесообразным разделить данную группу на подгруппы:

- английское слово совпадает с русским не во всех значениях, а в зависимости от контекста;
- английское и русское слово имеют общее значение, которое для одного из языков является обычным, а для другого редким в использовании;
- у русского слова имеются значения, которые отсутствуют у английского;
- русское слово или словосочетание совпадает с английским словом или словосочетанием не во всех значениях, а только в одном, двух или трех.

Вариативность лексико–семантического значения интернациональных единиц может привести к возникновению псевдоэквивалентов – слов со сходной орфографией и сходным фонетическим обликом и расходящейся семантикой. Изучение двух языков в этом ракурсе позволило выделить серию подобных единиц, что позволит изучающим данных языков избежать ложных аналогий и неточностей при переводе и межкультурной коммуникации.

Освоение интернациональной лексики происходит на всех уровнях: и на уровне содержания, и на уровне формы. Графическая адаптация не вызвала сложностей. При освоении английских слов русским языком требовалось передать иноязычное слово посредством кириллицы. При этом либо использовалась транслитерация, либо транскрибирование, либо их сочетание.

При фонетической ассимиляции в языке–акцепторе английские звуки заменялись ближайшими эквивалентами реципиента. Что касается акцентуации, то русский язык, имея свободное ударение, адаптировал английские интернациональные слова таким образом, что, как правило, ударение падало на центральный слог, что также отражает существующие в данном языке тенденции.

При грамматическом освоении рассмотренных слов в принимающем языке происходило приобретение словами грамматических категорий принимающего языка (род, число, склонение). Большую часть исследуемых единиц составили существительные. В английском языке существительные интегрируются в категорию числа, приобретая, как правило, окончание –s. В русском языке существительные и прилагательные приобретают и категорию рода, и числа. Такие существительные и прилагательные включаются в русскую падежную систему, хотя и остается группа слов (как правило, среднего рода с вокальным исходом), которые не изменяются по падежам.

На основе данного материала, мы сделали вывод об употреблении частей речи среди интернациональных слов экономической и финансово–банковской тематики:

- большинство интернациональных терминов экономической и финансово–банковской тематики, – это существительные. На первом месте – имена собственные, все остальные – это имена нарицательные. Соответственно процент имен существительных составляет 70,6 от общего количества интернационализмов экономической и финансово–банковской тематики;

- прилагательные. Их процент составляет 14,8 от общего количества интернационализмов экономической и финансово–банковской тематики;

- глаголы – около 2,4 % от общего количества интернационализмов экономической и финансово–банковской тематики;

- наречия. Они составляют всего 1,1 % от общего количества интернационализмов экономической и финансово–банковской тематики;

- частицы, которые участвуют в словообразовании интернациональных слов экономической и финансово–банковской тематики. Их процент составляет 0,75;

- и, наконец, самая сложная группа – это слова–омонимы, которые имеют одну и ту же форму, но принадлежат к разным частям речи в зависимости от контекста и грамматического использования. Их процент составляет 10,35 от общего количества интернационализмов экономической и финансово–банковской тематики.

Анализ интернационализмов экономической и финансово–банковской тематики, выступающих в качестве межъязыковых синонимов, позволяет выявить типичные случаи семантической соотнесенности русских и английских параллелей, причем в подавляющем большинстве зафиксированных случаев соответствий русский термин соотносится в английском языке со специальным значением многозначного слова. Зачастую слово заимствованно именно в специальном значении не непосредственно из языка–источника, а чаще через посредство западноевропейских языков. Русская экономической и финансово–банковской терминология отличается большой семантической однозначностью по сравнению с соответствующей группой межъязыковых синонимов в английском языке.

Таким образом, на изученном лингвистическом материале мы установили, что языковые контакты являются экстралингвистическим фактором, напрямую влияющим на языковые изменения. Чем более длительно контактирование (временной аспект), чем более близки географическим народами (пространственный аспект), тем сильнее воздействие языка–источника на принимающий язык.

Типологическим своеобразием языка–реципиента выступает, как правило, его внутренняя структурная определенность. От структурных особенностей языка зависят, в частности, способы освоения иноязычной лексики на разных уровнях. Так, проведенное исследование показало, что пути создания новых обозначений в изучаемых языках разные: в английском языке, как более аналитическом, чаще используется семантическая деривация, а в

русском, как преимущественно синтетическом, более продуктивна морфемная деривация. Данные выводы строятся на магистерской диссертации Каравайчик А.В. «Особенности перевода интернационализмов в английских финансово–экономических текстах».

Таким образом, интернациональные единицы являются отражением совокупности факторов: внешних, экстралингвистических (культурных, исторических, этнических, политических изменений, перестроек, обменов), и внутренних, интралингвистических (природы и сущности принимающего языка), и являются неотъемлемой частью лексического фонда мировых языков. А изучение их перевода является важным моментом в методике обучения иностранным языкам при подготовке специалистов экономического и финансово–банковского профиля.

Список использованных источников:

1. Акуленко, В.В. Вопросы интернационализации словарного состава языка / В.В.Акуленко. – Харьков, 1972. – 215 с.
2. Акуленко, В.В. О ложных друзьях переводчика / В.В.Акуленко. – Москва, 1969. – 391 с.
3. Акуленко, В.В. Типы интернационализмов / В.В.Акуленко // Существует ли интернациональная лексика? Вопросы языкознания / В.В.Акуленко. – М.: Изд–во АН СССР, 1961. – С. 60–69.
4. Садохин, А.П. Введение в теорию межкультурной коммуникации / А.П. Садохин. – М.: Высшая школа, 2005. – 95 с.

УДК 320.322.5

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ФИНАНСОВОМ УЧАСТИИ ГОСУДАРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

**Голикова Анна Сергеевна, ассистент,
Полесский государственный университет
Hanna Golikava, Polessky State University, anna.golikova@mail.ru**

Аннотация. В статье представлен методический приём, который заключается в отнесении проекта к одной из четырёх категорий в зависимости от соответствия показателей бюджетной эффективности установленным критериям, что позволит упростить процедуру принятия решения об участии государства в реализации инвестиционного проекта.

Ключевые слова: бюджетная эффективность, бюджеты, внебюджетные фонды, инвестиционные проекты, государственная поддержка, недополученные доходы

Принятие решения о финансовом участии государства в реализации инвестиционного проекта может основываться на оценке нескольких видов эффективности. Например, ЮНИДО [1] предлагает определять такие виды эффективности, как социальную, национальную, региональную, валютную

и экспортную. В то же время в РФ при предоставлении различных форм государственной финансовой поддержки оценивается социальная (или социально-экономическая), бюджетная и народнохозяйственная (экономическая) эффективности [2]. В Республике Беларусь отсутствуют методические рекомендации, в которых определяется перечень видов эффективности, необходимых для обоснования целесообразности участия государства в реализации инвестиционных проектов. Тем не менее, на основании анализа ряда нормативно-правовых актов и обзоров было определено, что основополагающими критериями являются развитие производства импортозамещающей и экспортоориентированной продукции, обеспечение высокого уровня производительности труда, реализация проектов с высокой степенью наукоёмкости, снижение энергоёмкости и соблюдение высокой экологичности производства, создание рабочих мест и содействие региональному развитию. В то же время, несмотря на то, что государственное финансовое участие предусматривает предоставление различных форм государственной финансовой поддержки, которые оказывают влияние на расходы и поступления бюджетов и внебюджетных фондов, критерий бюджетной эффективности имеет ограниченное влияние на принимаемые решения. По нашему мнению, этому препятствует также и то, что в соответствии с действующими в Республике Беларусь Правилами по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов [3] оценка бюджетной эффективности ограничивается показателями срока окупаемости (простого и дисконтированного), которые имеют ряд ограничений.

Вследствие этого нами было предложено уточнить методику оценки бюджетной эффективности государственного финансового участия в реализации инвестиционных проектов за счёт:

- 1) введения показателей, учитывающих влияние от реализации инвестиционного проекта как на бюджеты различных уровней, так и бюджетную систему в целом;
- 2) применения показателей, которые учитывают влияние не только реальных денежных потоков, но и недополученных доходов на поступления в бюджеты и внебюджетные фонды;
- 3) отражения в дополнительно рассчитываемом показателе влияния на бюджеты и ФСЗН изменения списочной численности работников и средней заработной платы в результате реализации проекта;
- 4) дополнения методики оценки бюджетной эффективности включением в расчёты показателей чистого дисконтированного дохода бюджетов (далее – ЧДД бюджета(ов) и индекса бюджетной эффективности.

Для коммерческих проектов ЧДД бюджета(ов) должен быть больше нуля, что означает, что сумма генерируемых дополнительных поступлений в бюджет(ы) от предприятия, реализующего инвестиционный проект, больше суммы бюджетных расходов и недополученных доходов. Если ЧДД бюджета(ов) меньше нуля, то сумма зачисляемых в бюджет(ы) денежных средств недостаточна для покрытия расходов и недополученных доходов бюджета(ов), понесённых в результате реализации инвестиционного проекта анализируемого предприятия.

Недостатком уточнённой методики оценки бюджетной эффективности государственного финансового участия в реализации инвестиционных проектов является необходимость проведения множества расчётов и многочисленность показателей. Исходя из этого вызывает затруднения определения значимости и веса каждого, а следовательно, и принятие решения о необходимости участия государства в реализации инвестиционного проекта с точки зрения влияния на бюджеты и внебюджетные фонды.

Исходя из заданных критериев эффективности ЧДД бюджета (ов) и дисконтированного бюджетного эффекта от изменения списочной численности работников и средней заработной платы нами была разработана матрица возможных исходов данных показателей. В ней представлены возможные комбинации данных показателей исходя из их соответствия критерию эффективности (больше нуля). Нами было получено 19 возможных комбинаций, исходя из соответствия которым оцениваемые проекты могут быть отнесены к одной из четырёх категорий проектов.

Так, наиболее эффективным проектом будет считаться тот, реализация которого приводит только к положительным эффектам для всех уровней бюджетов и внебюджетных фондов. Исходя из этого подхода к инвестиционным проектам первой категории были отнесены те, у которых по всем критериям выполняется условие, что все показатели бюджетной эффективности больше нуля. Таким образом, участие государства в реализации проектов, относимых к данной категории, приведёт к положительному влиянию на бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды.

Однако совокупные показатели могут демонстрировать бюджетную эффективность от реализации инвестиционного проекта, в то время как на бюджеты различных уровней влияние может быть отрицательным. В таком случае инвестиционные проекты относят ко второй категории – то есть проектам, по которым показатели чистого совокупного дисконтированного дохода превышают заданный критерий, но по одному из уровней бюджетов – нет.

К инвестиционным проектам третьей категории нами предлагается относить те проекты, по которым только один из анализируемых показателей – чистого дисконтированного совокупного дохода или дисконтированного бюджетного эффекта от изменения списочной численности работников и средней заработной платы – соответствует критерию эффективности.

Соответственно, к инвестиционному проекту четвертой категории будут относиться проекты, у которых значения анализируемых показателей меньше нуля, то есть указывают на то, что участие в реализации проекта приведёт к превышению сумм государственной финансовой (прямой или косвенной) поддержки над приростом поступлений в бюджеты и внебюджетные фонды.

Исходя из деления проектов на четыре категории мы можем заключить, что участие государства в реализации проектов первой и второй категории наиболее целесообразно; третьей – возможно, в особенности если негативный эффект по чистому дисконтированному совокупному доходу нивелируется бюджетным эффектом от изменения списочной численности

работников и средней заработной платы или наоборот; четвертой – нецелесообразно с точки зрения влияния, которое оказывает реализация инвестиционного проекта на бюджеты и внебюджетные фонды.

Апробация предложенного методического приёма была проведена по четырём предприятиям, претендующим на финансовую поддержку инвестиционного проекта со стороны государства. В целях соблюдения коммерческой тайны предприятия были обозначены заглавными латинскими буквами. Полученные результаты по анализируемым предприятиям были представлены в таблице.

Таблица – Определение категорий анализируемых инвестиционных проектов

Показатели бюджетной эффективности	Соответствие критерию эффективности инвестиционных проектов предприятий:			
	A	B	C	D
Совокупный ЧДД по реальным потокам	>0	<0	>0	>0
Совокупный ЧДД по реальным потокам и недополученным доходам	<0	<0	>0	>0
ЧДД республиканского бюджета по реальным потокам	>0	<0	>0	<0
ЧДД республиканского бюджета по реальным потокам и недополученным доходам	<0	<0	<0	<0
ЧДД местных бюджетов по реальным потокам	>0	>0	>0	>0
ЧДД местных бюджетов по реальным потокам и недополученным доходам	>0	>0	>0	>0
Бюджетный эффект работников и заработной платы	>0	<0	>0	>0
<i>Категории инвестиционных проектов</i>	<i>3 категория</i>	<i>4 категория</i>	<i>2 категория</i>	<i>2 категория</i>

Таким образом, проекты предприятий C и D являются наиболее эффективными с точки зрения влияния на бюджеты и внебюджетные фонды. Также возможно государственное финансовое участие в реализации инвестиционного проекта предприятия A, а вот по проекту B оно нецелесооб-

разно, поскольку сумма государственной финансовой поддержки из бюджетов и внебюджетных фондов не будет покрыта за счёт прироста налогов, сборов, платежей с учётом реализации проекта.

Таким образом, отнесение проекта к одной из четырёх категорий на основании рассчитанных показателей бюджетной эффективности позволит принять решение о целесообразности участия государства в реализации инвестиционного проекта.

Список использованных источников:

1. Manual for Evaluation of Industrial Projects [Electronic resource] // United Nations Industrial Development Organization, 1987. – Mode of access: [https://open.unido.org/api/documents/4788156/download/MANUAL%20FOR%20EVALUATION%20OF%20INDUSTRIAL%20PROJECTS%20\(09985e.en\)](https://open.unido.org/api/documents/4788156/download/MANUAL%20FOR%20EVALUATION%20OF%20INDUSTRIAL%20PROJECTS%20(09985e.en)). – Date of access: 30.09.2018.

2. Об утверждении Методики расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс]: Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 30 окт. 2009 г., № 493 // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=95902&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.9839733910388206#019591803476886183>. – Дата доступа: 12.08.2018.

3. Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов [Электронный ресурс]: постановление Министерства экономики Респ. Беларусь, 31 авг. 2005 г., № 158; в ред. постановления Министерства экономики Респ. Беларусь от 10.05.2018 г., № 15 // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

УДК 81

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА КАК АКТА МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

**Изотова Лариса Александровна, преподаватель,
Мартынович Валентина Григорьевна, преподаватель**

Полесский государственный университет

Izotova Larisa, lecturer, lar-izotova@ya.ru

Martynovich Valentina, lecturer, valyamart@mail.ru

Polesky State University

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности перевода как акта межкультурной коммуникации, взаимодействие языка и культуры при осуществлении перевода, а также роль эмпатии в преодолении барьеров при межкультурной коммуникации.

Ключевые слова: перевод, межкультурная коммуникация, язык, культура, текст, эмпатия.

В современном мире наблюдается тенденция к расширению и углублению международных контактов в различных сферах экономической, общественно–политической, социальной и культурной жизни, что определяет необходимость обращения к исследованию проблем формирования межкультурной коммуникации. Динамика энергично изменяющегося современного мира предопределяет столь же подвижный характер изменений в разнообразных взаимоотношениях между странами и культурами населяющих их народов. Все большему числу людей приходится преодолевать ранее разделявшие их культурные барьеры, при этом возникают новые явления культуры, инициируя перемены, которые охватывают практически все сферы жизни. Содержание и результаты межкультурных контактов во многом определяются способностью их участников понимать друг друга и достигать согласия.

Появление межкультурной коммуникации как специальной отрасли знаний – один из примеров конкретизации идеи диалога культур, столь актуальной в условиях глобализации и мультикультурализма. По мнению И.А.Ильевой, Е.А.Кожемякина, межкультурная коммуникация представляет собой «процесс взаимодействия между субъектами социокультурной деятельности (индивидами, группами, организациями и т.п.) с целью передачи или обмена информацией посредством принятых в данной культуре знаковых систем (языков), приемов и средств их использования». [1, с.133]

Для системы языкового образования принципиальное значение имеет подготовка будущих специалистов к межкультурной коммуникации как гарантия успешного профессионального взаимодействия с иноязычным партнером. Дидактические и лингвистические аспекты межкультурной коммуникации исследованы в трудах В.В. Сафоновой, С.Г.Тер–Минасовой, В.П.Фурмановой, И.И.Халеевой, А.Вежбицкой, Р.П.Мильруда, Ю.А.Сорокина и др.

В работах С.Г.Тер–Минасовой наряду с определением межкультурной коммуникации как общения людей, представляющих разные культуры, указаны факторы, содействующие и препятствующие межкультурной коммуникации; влияние языка на формирование личности; соотношение языка и культуры; роль языка в формировании национального характера. [2, с.10]

Принцип обучения в контексте диалога культур является одним из ведущих принципов обучения иностранным языкам. Так, в теории коммуникативного действия Ю.Хабермаса, культурологической теории коммуникации М.МакЛюэна, Н.Лумана исследованы взаимосвязи между культурой и коммуникацией. В процессе изучения иностранных языков происходит познание культуры, образа жизни, национального характера, менталитета другого народа через его язык. Как отмечает Г.В. Елизарова, сопоставительное изучение культур возможно только с учетом того, что каждая культура находит уникальное отражение в языке – ее носителе, а интеграция культурного компонента в образовательный процесс будет способствовать улучшению языковой подготовки студентов. [3, с.7]

Таким образом, межкультурная коммуникация, обогащающая национальные культуры, явление многоплановое, поэтому любая коммуникация между представителями разных народов и культур требует специальных знаний и умений.

Понятие перевода как акта межкультурной коммуникации вытекает из понимания языка как одного из компонентов культуры, как единого социально-культурного образования. Являясь средством общения людей различных национальностей, перевод выступает в качестве средства межкультурной коммуникации.

Как утверждает А.Д.Швейцер, перевод может быть определен как «односторонний и двухфазный процесс межъязыковой и межкультурной коммуникации, при котором на основе подвергнутого целенаправленному («переводческому») анализу первичного текста создается вторичный текст (метатекст), заменяющий первичный в другой языковой и культурной среде». [4, с.75]

Перевод как акт межкультурной коммуникации имеет все компоненты ее структуры, т.е. коммуникантов, участвующих в процессе обмена информацией, взаимодействие между участниками коммуникации, языковые коды, функции и результат. Наряду с этим, перевод отличается от межкультурной коммуникации наличием присущих только ему характеристик. Во-первых, в процессе перевода происходит отождествление двух разноязычных текстов и обмен информацией осуществляется на основе двух языковых кодов. Во-вторых, это вид коммуникации, при котором переводчик выступает как посредник, транслирующий сообщение из одного языка в другой на основе использования первичного и вторичного языков и, в свою очередь, в процессе этой переводческой деятельности создается вторичный текст – результат деятельности переводчика. А в-третьих, перевод как межкультурная коммуникация имеет общественное предназначение, так как его задачей выступает удовлетворение общественной потребности в двуязычной коммуникации.

В процессе перевода происходит взаимодействие не только двух и более языков, но культур, имеющих как общую, так и национальную специфику. Выявление общего, или, иными словами, интернационального, и частного, национального, является особенно важным при изучении такого явления, как межкультурная коммуникация. Своеобразие национальных языковых картин мира и множественность культур не должно становиться препятствием для взаимопонимания народов и, в свою очередь, должно преодолеваться при переводе.

Процесс перевода всегда подразумевает два аспекта – язык и культуру, поскольку они взаимосвязаны. Язык не только выражает культурную реальность, но и придает ей форму. А, с другой стороны, смысл лингвистического элемента становится понятным только тогда, когда он согласуется с культурным контекстом, в котором употребляется. Перевод является не только лингвистическим актом коммуникации, но и актом коммуникации на границе культур.

Следовательно, при переводе имеет место не только контакт двух языков, но и соприкосновение двух культур. Перевод как коммуникативная деятельность обеспечивает общение между двумя культурными сообществами. Переводчик должен не только перевести предложения, но и знать культуру страны иностранного языка. Необходимо отметить, что знакомство с культурой

других народов является одной из важнейших социальных функций перевода, поскольку при переводе коммуникативного текста необходимо сохранить его культурные особенности.

Совершая перевод, переводчик выступает в качестве посредника для обеих сторон, который способен поставить себя на место инокультурного коммуниканта и увидеть те реалии, которые могут быть непонятны в силу межкультурных различий. Так, зачастую то, что является очевидным для носителя исходной культуры, может быть непонятным для носителя другой культуры. Переводчик должен знать, какие преобразования необходимы в данной ситуации, а также перед ним встает задача подбора соответствующих эквивалентов для языкового явления, которое непосредственно отражает чужую культуру. Необходимо помнить, что разница в культуре и языке накладывает свой отпечаток на точность перевода. Чем больше сходства между системами и культурами двух языков, тем более эффективным будет перевод при межкультурной коммуникации.

Немаловажным фактором для достижения взаимопонимания между участниками коммуникации служит эмпатия, которая является одновременно и качеством личности, и результатом мыслительных и эмоциональных процессов иноязычной коммуникации. Так, болгарский переводовед А.Лилова отмечает, что «перевод не может осуществляться без переводчика; без его эмоционального соучастия, сопереживания перевод не может быть художественно полноценным». [5, с.87]

В рамках межкультурного взаимодействия эмпатию следует рассматривать в качестве одного из компонентов преодоления языковых барьеров. Она дает возможность переводчику расширить представление о значении слова или выражения, исходя из невербального контекста и собственного понимания культурной и социальной среды. При этом эмпатия выступает не только как способность к избирательному сопереживанию по принципу схожести опыта, но и как способность преодоления культурных различий, исходя из принятия чужого опыта как своего.

Таким образом, в процессе межкультурного взаимодействия человек сталкивается с рядом трудностей, среди которых языковое различие является далеко не единственным. Несовпадения в восприятии окружающего мира носителями разных культур могут повлечь за собой непонимание и конфликт. Для эффективного преодоления межкультурных противоречий чрезвычайно важным становится умение строить конструктивные отношения с партнерами – носителями иных культур, основанное на способности признавать ценности и модели мышления и поведения других людей. Знания культурной среды, истории страны и особенностей менталитета, а также целей коммуникации и целевой аудитории позволяют достичь адекватности перевода при межкультурной коммуникации.

Список использованных источников:

1. Ильева, И.А. Межкультурные коммуникации в современном мире: учеб. пособие по спецкурсу / И.А. Ильева, Е.А. Кожемякин. – Белгород: БелГТАСМ, 2001. – 159 с.

2. Тер–Минасова, С.Г. Язык и межкультурная коммуникация / С.Г. Тер–Минасова. – М.: Слово, 2000. – 264 с.
3. Елизарова, Г.В. Культура и обучение иностранным языкам / Г.В. Елизарова. – СПб: КАРО, 2005. – 352 с.
4. Швейцер, А.Д. Теория перевода: Статус, проблемы, аспекты / А.Д. Швейцер. – М., 1988. – 215 с.
5. Лилова, А. Введение в общую теорию перевода / А. Лилова; под общ. ред. П.М. Топера. – М.: Высшая школа, 1985. – 256 с.

УДК 81.13

ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ПАРНЫХ ГЛАГОЛОВ ДВИЖЕНИЯ С ОПОРОЙ НА ЯЗЫК–ПОСРЕДНИК

Корженевич Юлия Вячеславовна,

Полесский государственный университет

Korzhenevich Yuliya, Polesky State University, yulyasha.trofim@tut.by

Аннотация. Проведен сравнительный анализ глаголов движения в русском и английском языках, выполнена презентация грамматического материала с использованием языка–посредника, создан комплекс упражнений для обучения иностранных студентов использованию парных глаголов движения с учетом их английских эквивалентов.

Ключевые слова: грамматика, грамматические формы, глаголы движения, глаголы однонаправленного (разнонаправленного) движения, язык–посредник, сопоставительный анализ.

При изучении грамматики русского языка особую трудность у иностранных студентов вызывает освоение системы грамматических форм русского глагола. Прежде всего, это связано с тем, что во многих языках, в отличие от русского, глагол не имеет категории вида, числа, не спрягается и не изменяется по родам.

Особое место в русской глагольной системе занимают парные глаголы движения, употребление которых в русской речи иностранных студентов сопряжено с серьезными трудностями. Цель данной статьи – провести сравнительный анализ парных глаголов движения в русском и английском языках; на основе проведенного анализа предложить систему работы, направленную на обучение образованию и использованию правильной формы глаголов движения; разработать комплекс упражнений, направленных на формирование грамматических навыков.

В русском языке выделяют 14 пар глаголов движения несовершенного вида, обозначающих однонаправленное и разнонаправленное движение: *бежать — бегать, ехать — ездить, идти — ходить, лететь — летать, плыть — плавать, тащить — таскать, катить — катать, нести — носить, вести — водить, везти — возить, ползти — ползать, лезть — лазить (и лазать), брести — бродить, гнать — гонять* [4, с.150].

Остановимся более подробно на нескольких глаголах движения, которые часто употребляются в речи и должны быть усвоены иностранными студен-

тами в рамках учебной программы: *ехать* — *ездить*, *идти* — *ходить*, *бежать* — *бегать*, *плыть* — *плавать*.

Первую группу глаголов (*ехать*, *идти*, *бежать*, *плыть*) называют глаголами однонаправленного движения, т.к. действие, которое они обозначают, совершается в одном направлении и за один прием: *Я еду домой. Они бегут в школу. Он идет спать.*

Прежде всего, рассмотрим основные значения глаголов данной группы. Глаголы однонаправленного движения используются в русском языке: 1) для характеристики единичного действия, которое происходит в данный момент (процесс): *Я еду домой (сейчас)*; 2) для характеристики единичного действия, которое запланировано на будущее: *Завтра я еду домой*. Проанализируем перевод данных предложений на английский язык: *I am going home (now). I am going home tomorrow*. Мы видим, что рассматриваемые нами значения глаголов однонаправленного движения в английском языке передаются временем **Present Continuous** (настоящее продолженное время), которое, как и в русском языке, обозначает “незаконченное действие, которое происходит, длится в данный момент (процесс)”. Форма времени **Present Continuous** имеет еще одно значение “запланированное действие в будущем”, что также совпадает с одним из значений однонаправленных глаголов в русском языке. На длительность действия (движения) могут указывать следующие слова или сочетания слов: *сейчас (now)*, *в данный момент (at the moment)*.

Вторая группа глаголов, обозначающих действие, которое совершается в разных направлениях либо регулярно повторяется в одном направлении, называется глаголами разнонаправленного движения: *Они бегают каждый день. Я обычно хожу пешком. Мы часто плаваем в реке*. Переведем данные предложения на английский язык: *They run every day. I usually walk. We often swim in the river*. Как видно из примеров, при переводе мы использовали настоящее простое время **Present Simple**. Основным значением данного времени в английском языке является характеристика действия, которое совершается регулярно, повторяется каждый день. На регулярность действия, как в русском, так и в английском языке, могут указывать следующие слова или сочетания слов: *обычно (usually)*, *всегда (always)*, *часто (often)*, *редко (seldom)*, *каждый день (every day)*, *каждую неделю (every week)*, *каждый месяц (every month)*, *каждый год (every year)*, *по понедельникам (on Mondays)* и т.д.

В результате сравнения глаголов движения в двух языках, мы пришли к выводу, что значения и случаи употребления глаголов однонаправленного движения в русском языке соответствуют форме времени Present continuous в английском языке, а глаголы разнонаправленного движения переводятся на английский язык формой Present Simple [2, с. 349].

Таким образом, основываясь на проведенном сравнительном анализе парных глаголов движения в русском и английском языках, можно сделать вывод о целесообразности использования языка-посредника (английского) при работе с данным грамматическим материалом, т.к. проведение анало-

гий с уже известным студентам языком значительно облегчит понимание изучаемого грамматического материала.

Первым этапом работы является презентация грамматического явления. Для этого необходимо ознакомить студентов с парными глаголами движения, объяснив разницу в их значении и употреблении. Для наглядного восприятия предъявляем студентам следующую таблицу.

Таблица 1 – Глаголы движения в английском и русском языках

Однонаправлен- ное движение (сейчас, в данный момент) V+y	Present Continuous (now, at the moment) am V+ing	Разнонаправленное движение (обычно, всегда, ча- сто, редко, каждый день) V +y/аю	Present Simple (usually, always, often, seldom, every day) V
я <u>иду</u> я <u>еду</u> я <u>плыву</u> я <u>бегу</u>	<i>I am going / I am walking</i> <i>I am going</i> <i>I am swimming</i> <i>I am running</i>	я <u>хож</u> у я <u>езж</u> у я <u>плава</u> ю я <u>бега</u> ю	<i>I go / I walk</i> <i>I go</i> <i>I swim</i> <i>I run</i>

При объяснении грамматического материала используется язык-посредник, а примеры даются с переводом на английский язык.

*Я сейчас иду в кино. – I am going to the cinema **now**.*

*Я часто хожу в кино. – I **often** go to the cinema.*

***В данный момент** я еду на работу. – I am going to work **at the moment**.*

*Я всегда езжу на работу. – I **always** go to work.*

Обращаем особое внимание студентов на слова и словосочетания, помогающие выбрать правильную форму глагола: *сейчас (now)*, *в данный момент (at the moment)* для глаголов **однонаправленного** движения, *обычно (usually)*, *всегда (always)*, *часто (often)*, *редко (seldom)*, *каждый день (every day)* для глаголов **разнонаправленного** движения.

Для предупреждения ошибок в образовании нужной формы глагола и подборе правильного окончания приводим таблицу спряжения парных глаголов с выделенными окончаниями и пояснениями на английском языке.

Следующим этапом является работа по формированию грамматических навыков использования парных глаголов движения. Для этого необходимо подготовить комплекс упражнений, который будет разработан с учетом поставленной цели.

В процессе изучения методической литературы наше особое внимание привлекла работа Е.И. Пассова «Основы коммуникативной теории и технологии иноязычного образования». В данной работе автор, опираясь на концепцию Б.В. Беляева [1], предлагает обучать грамматической стороне речи и не выделять грамматические явления из общего речевого потока. По сло-

вам Е.И. Пассова «... работа должна проходить следующим образом: 1) сообщение знаний о грамматическом явлении и 2) «тренировка» учащихся в использовании этого явления «в продуктивно–творческой речи» [3, с 289].

Таблица 2 – Спряжение парных глаголов

число лицо	однонаправленное движение		разнонаправленное движение	
	Ед. число (singular)	Мн. Число (plural)	Ед. число (singular)	Мн. число (plural)
1–е лицо (first person)	иду еду плыву бегу	идем едем плывем бежим	хожу езжу плаваю бегаю	ходим ездим плаваем бегаем
2–е лицо (second person)	идешь едешь плывешь бежишь	идете едете плывете бежите	ходишь ездишь плаваешь бегаешь	ходите ездите плаваете бегаете
3–е лицо (third person)	идет едет плывет бежит	идут едут плывут бегут	ходит ездит плавает бегает	ходят ездят плавают бегают

Разделяя мнение Е.И. Пассова, а также учитывая тот факт, что целью нашей работы является не просто формирование грамматических навыков, направленных на овладение грамматической формой изучаемого явления, но и коммуникативная направленность обучения, мы пришли к выводу о целесообразности использования наряду с языковыми условно–речевых упражнений, которым и будет отдаваться предпочтение.

Упражнение 1. Ответьте на вопросы, используя данные в скобках слова.

Exercise 1. Answer the questions using the words in brackets.

Образец: Даша идет в библиотеку? (кино / по выходным)

Нет, Даша идет в кино. Она ходит в кино по выходным.

1. Иван едет на автобусе? (на метро / обычно)
2. Маша плавает в реке? (бассейн / по субботам)
3. Катя бежит в парк? (стадион / часто)
4. Вы сейчас идете домой? (университет / каждый день)
5. Они едут в Минск? (Москва / каждое лето)

Упражнение 2. Прочитайте предложения и предположите, почему так происходит.

Exercise 2. Read the questions and suppose why it is happening.

1. Человек идет медленно, потому что
2. Дети бегут домой, потому что
3. Мы часто плаваем в бассейне, потому что
4. Я обычно хожу пешком, потому что

Упражнение 3. Прочитайте текст, обращая внимание на употребление глаголов.

Exercise 3. Read the text paying attention to the use of verbs.

Это Иван. Иван – студент. Он ходит в университет каждый день. Обычно он ходит пешком, но иногда ездит на автобусе.

Сегодня хорошая погода. Иван не едет в университет на автобусе, а идет пешком.

Иван – спортсмен. Каждое утро он бегает в парке, а по средам – плавает в бассейне.

Звенит звонок и Иван бежит на занятия. После занятий он идет в бассейн.

Смотрите! Иван плывет! Он плавает лучше всех.

Упражнение 4. Найдите в тексте русские эквиваленты следующих слов и словосочетаний: *every day, usually, sometimes, today, every morning, on Wednesdays, Look!*

Exercise 4. Find in the text the Russian equivalents of the following words and word combinations: *every day, usually, sometimes, today, every morning, on Wednesdays, Look!*

Упражнение 5. Ответьте на вопросы.

Exercise 5. Answer the questions.

- Как часто Иван ...
- ходит в университет?
 - ездит на автобусе?
 - бегают в парке?
 - плавает в бассейне?

Упражнение 6. Используя текст, докажите, что Иван ведет здоровый образ жизни.

Exercise 6. Using the text prove that Ivan leads a healthy lifestyle.

Упражнение 7. Используя данные слова и словосочетания, расскажите о том, что вы делаете *часто, редко, всегда, каждый день, каждую неделю, по выходным*.

Exercise 7. Using the given words and word combinations tell what you do *often, seldom, always, every day, every week, usually, on weekends*.

(*ходить в кино; ездить на метро; ходить в университет; ездить на автобусе; плавать в бассейне; плавать в реке; бегать по стадиону; бегать в парке*).

Проведенный нами сопоставительный анализ парных глаголов движения в русском и английском языках позволил нам, опираясь на язык–посредник: 1) раскрыть значение парных глаголов движения; 2) составить сводные таблицы для более эффективного введения грамматического материала; 3) разработать комплекс упражнений, направленных на формирование грамматических навыков использования парных глаголов движения в речи. Таким

образом, показана целесообразность применения языка–посредника при обучении иностранных студентов грамматике русского языка как иностранного.

Список использованных источников:

1. Беляев, Б.В. Очерки по психологии обучения иностранным языкам / Б.В. Беляев. — М., 1965. — 229 с.
2. Вагнер, В. Н. Методика преподавания русского языка англоговорящим и франкоговорящим на основе межъязыкового сопоставительного анализа: Фонетика. Графика. Словообразование. Структуры предложений, порядок слов. Части речи: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений, обуч., по спец. «Филология». — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. — 384 с.
3. Пассов, Е.И. Основы коммуникативной теории и технологии иноязычного образования: методическое пособие для преподавателей русского языка как иностранного / Е.И. Пассов, Н.Е. Кузовлева. — М.: Русский язык. Курсы, 2010. — 568 с.
4. Шелякин, М.А. Справочник по русской грамматике / М.А. Шелякин — 5-е изд., стереотип. — М.: Дрофа, 2006. — 355 с.

УДК 80

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА НЕОЛОГИЗМОВ С АНГЛИЙСКОГО НА РУССКИЙ ЯЗЫК

Пискун Екатерина Васильевна, преподаватель–стажер,
Полесский государственный университет

Piskun Kate, Polesky State University, kate.stasuykevich@yandex.ru

Аннотация. В данной статье говорится о трудностях перевода неологизмов с английского на русский язык. Также описаны различные способы образования неологизмов, такие как аффиксация, словосложение, конверсия, семантическая деривация, заимствование, сокращения.

Ключевые слова: перевод, неологизмы, язык, слово, понимание, текст, словарь.

Социальные, экономические и политические изменения постоянно приводят к появлению новых явлений и понятий, а также к изменению уже существующих. Словарный состав – это одна из наиболее изменчивых и подвижных сторон языка, которая непосредственно реагирует на то, что происходит в «мире реалий», и является отражением наших представлений о различных явлениях внеязыковой деятельности. Характерной особенностью словаря является то, что он может бесконечно разрастаться за счёт появления новых слов и значений, которые образуются различными путями. Создание неологизмов – свидетельство постоянного изменения языка, а также его стремление выразить прогресс цивилизации, всё богатство человеческих знаний и эмоций.

В практике переводческой работы заметное место занимает проблема перевода неологизмов. Так что же такое неологизмы? **Неологизмы** (от греч. *neos* ‘новый’ + *logos* ‘слово’) – это новые слова, появляющиеся в языке в

результате развития науки, техники, культуры и других сторон социальной жизни общества, для обозначения новых вещей и понятий [1, с. 121–136]. Неологизмом слово остается до тех пор, пока говорящие ощущают в нем новизну. После того как слово входит в широкое употребление, т.е. становится для людей обычным и повседневным, оно перестает быть неологизмом. Особенно много неологизмов появляется в научно–техническом языке, а в последнее время одним из основных источников неологизмов является интернет.

Проблема правильного понимания и перевода неологизмов связана с тем, что при современном стремительном развитии науки и техники никакой словарь не в состоянии поспеть за возникновением новых слов и терминов в различных областях знания. Поэтому, если в тексте встречается неологизм, отсутствующий в словаре, переводчик обязан самостоятельно определить его значение. Для этого необходимо проанализировать структуру неологизма, установить способ его образования, внимательно изучить контекст, в котором встретилось слово, найти примеры употребления данного слова в Интернете или других источниках [2, с. 145–148].

При образовании английских неологизмов чаще всего используются такие способы, как аффиксация, словосложение, словослияние, сокращение, аббревиация, конверсия, семантическая деривация, заимствования.

1. *Аффиксация* (префиксация и суффиксация) – один из самых продуктивных способов образования неологизмов в английском языке:

<i>gingerism</i>	предвзятое отношение к рыжеволосым людям
<i>chocoholic</i>	«шокоголик», человек, который очень любит шоколад
<i>googlable</i>	то, что можно найти в поисковых системах
<i>to mistext</i>	отправить сообщение по ошибке другому человеку
<i>cyberfraud</i>	мошенничество в Интернете
<i>to deconflict</i>	предотвратить конфликт

2. *Словосложение* (сложение двух или более корней/основ) и *словослияние* (сложение слогов, морфем или осколков морфем нескольких слов) также играют значительную роль в образовании неологизмов:

<i>earworm</i> (ear + worm)	песня, которая постоянно вертится в голове
<i>map-head</i> (map + head)	карточная голова
<i>wasband</i> (was + husband)	бывший муж
<i>diworsify</i> (diversify + worse)	«диворсифицировать», сделать что–то хуже путем диверсификации
<i>carbicide</i> (carbohydrates + suicide)	карбицид, поедание слишком большого количества углеводов, что вредно для здоровья

3. *Конверсия* – переход слова из одной части речи в другую. Самыми популярными способами являются конверсия имён существительных в глаголы и конверсия глаголов в имена существительные и прилагательные:

<i>to amazon</i>	совершать покупки на сайте Amazon.com
<i>to version</i>	создавать новую версию чего–либо
<i>walk-on-by</i>	«проходящий мимо», безразличный к чужим проблемам и трудностям

4. Семантическая деривация – переосмысление уже существующих в языке слов и придание им новых значений:

<i>takeaway</i>	вывод, заключение
<i>footprint</i>	влияние, воздействие (например, <i>ecological footprint</i> – воздействие человека на окружающую среду);
<i>mint</i> (informal)	классный, крутой

5. Заимствования из других языков:

<i>glasnost</i>	(рус.) гласность
<i>karoshi</i>	(япон.) смерть, наступившая от переутомления или излишнего нервного напряжения, связанного с работой
<i>chuddies</i>	(хинди) нижнее бельё

6. Сокращения, которые в основном представлены аббревиатурами и акронимами:

<i>LAT</i> (living apart together)	живущие вместе–раздельно, ситуация, когда гражданские супруги живут в разных домах
<i>HEN</i> (a happy empty nester)	мать, которая наслаждается свободой после того, как дети уезжают из дома
<i>FOGO</i> (fear of going out)	страх выходить на улицу
<i>LDR</i> (long distance relationship)	отношения на расстоянии

В переводческой практике, в тех многочисленных случаях, когда отсутствует эквивалент перевода, при передаче неологизмов с английского языка на русский используется ряд приемов. К ним относятся [3, с. 168–173]:

1) транскрипция и транслитерация:

<i>Intranet</i>	Интранет
<i>to click</i>	Кликнуть
<i>Spam</i>	Спам
<i>Notebook</i>	Ноутбук

2) калькирование:

<i>cyber store</i>	интернет–магазин
<i>wet market</i>	мокрый рынок

Переводчики нередко прибегают к *комбинированным способам*, когда при переводе неологизма наряду с калькированием применяется транскрибирование или транслитерация:

<i>web–page</i>	веб–страница
-----------------	--------------

3) описательный перевод:

<i>ego–surfing</i>	поиск в Интернете упоминаний собственного имени или ссылок на свой сайт
--------------------	---

4) *прямое включение* (т.е. использование оригинального написания английского слова в русском тексте):

<i>on–line access</i>	<i>on–line</i> доступ
-----------------------	-----------------------

Как правило, один и тот же неологизм можно перевести различными способами, главное чтобы предложенный переводчиком вариант характеризовался краткостью и однозначностью толкования и был понятен получателю перевода.

В заключение стоит отметить, что неологизмы – это не только средство для выражения мыслей, но и постоянное обогащение и развитие языка.

Список использованных источников:

1. Виноградов, В. С. Введение в переводоведение (общие и лексические вопросы) / В. С. Виноградов. – М. : Изд-во ин-та общ. сред. образования РАО, 2001. – С. 121–136.
2. Гуськова, Т. И. Трудности перевода общественно–политического текста с английского языка на русский : учебное пособие для ин-тов и фак. иностр. яз. на англ. яз. / Т. И. Гуськова, Г. М. Зиборова. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : РОСПЭН, 2000. – С. 145–148.
3. Мисуно, Е. А. Перевод с английского языка на русский язык : практикум : учеб. пособие / Е. А. Мисуно, И. В. Шаблыгина. – Минск : Аверсэв, 2009. – С. 168–173.

УДК 811.11

ПЕРЕВОД МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СЛУЖЕБНЫХ СЛОВ С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА НА РУССКИЙ

**Русина Юлия Николаевна, к. филол. наук,
Полесский государственный университет**

Yuliya Rusina, PhD, Polesky State University, jrusina@mail.ru

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению особенностей перевода англоязычных многофункциональных служебных слов, которые могут являться как предлогами, так и союзами.

Ключевые слова: многофункциональные слова, служебные слова, перевод

В настоящее время, когда в мире развиваются международные контакты, знание иностранных языков приобретает особое значение. Важным становится не просто умение общаться с иностранными партнерами при встрече. Особую ценность имеет обладание достаточными знаниями иностранного языка, чтобы обсуждать вопросы профессиональной направленности, чтобы повышать свой уровень профессиональной компетенции, изучая работы зарубежных ученых. Именно чтение аутентичной литературы требует наличия у специалиста определенных навыков и умений перевода. В англоязычных текстах научного стиля построение предложений отличается некоторой сложностью по сравнению с повседневной речью, используются специфические грамматические конструкции, определенный набор лексики, обширное употребление многозначных служебных частей речи и т.п. Именно о многозначных союзах и предлогах, а также других частях речи, которые в одном из значений могут являться предлогом или союзом, и пойдет речь в данной статье. Перевод таких слов может вызывать трудности, поэтому на занятиях по английскому языку на неязыковых специальностях вузов данному вопросу необходимо уделять особое внимание. Студенты

должны получить определенные теоретические знания для осуществления адекватного перевода.

В работах многих ученых, занимающихся вопросами перевода, многозначные слова, которые в нескольких значениях выступают в роли служебных частей речи, вынесены в отдельный раздел (см., например, [3, с. 129–134], [1, с. 113–125], [2, с. 39–48]). В.С.Слепович называет такие слова многофункциональными. По мнению В.С.Слеповича, к многофункциональным словам относятся некоторые предлоги и союзы, местоимения и слова-заместители типа *one*. Ученый подчеркивает, что такие слова представляют трудность для начинающего переводчика [2, с. 39]. Ж.А.Голикова и Т.И.Гуськова называют такие слова грамматическими омонимами [3, с. 129, 1, с. 113] На наш взгляд, оба термина являются достаточно удачными, т.к. указывают на особенности функционирования таких слов. В данной работе мы будем пользоваться термином «многофункциональные слова».

Итак, рассмотрим основные особенности некоторых многофункциональных слов, которые могут вызывать трудности при переводе. Почти все примеры взяты из указанных в списке литературы источников, перевод наш.

- 1) Многофункциональное слово *since* может являться в предложении – предлогом (с, со времени):

In the short period since the collapse of the USSR, there have been formed new relations in the region [2, с. 48]. – *За короткий период со времени распада Советского Союза в регионе были сформированы новые связи.*

- союзом:

- а) с тех пор как:

I haven't seen him since I graduated from the University. – *Я его не видел с тех пор, как закончил университет.*

- б) поскольку, так как:

Macroeconomic stabilization is necessary, since it is the only way to market reforms [2, с. 48]. – *Необходима макроэкономическая стабилизация, так как это единственный путь к рыночным реформам.*

- 2) Многофункциональное слово *for* является

- предлогом (для, за, в течение, вместо и др.):

For years Ford operated on a regional basis [5, с. 9]. – *В течение* нескольких лет компания Форд функционировала на региональном уровне.

- союзом (так как, потому что, ибо):

When is an economic slump not a slump? The answer: When the economy in question is Japan's. For what Japanese economic leaders are all too ready to define as a 'slump' would be considered a rosy picture in virtually any other industrial country of the West [1, с.119]. – *Когда экономический спад не является спадом? Ответ: Когда речь идет об экономике Японии. Так как то, что японские экономические лидеры готовы определить как «спад», будет считаться розовой картиной в любой другой индустриальной стране Запада.*

3) Многофункциональное слово *as* выступает в роли

– союза:

а) как:

This company is as large as that one. – Эта компания такая же крупная, как и та.

б) так как, поскольку:

Thousands of Japanese cars are being blocked in French ports as customs authorities delay delivery of certification for new models in what sources say is an attempt to help the domestic auto industry weather the current crisis [3, с. 133]. – Тысячи японских машин заблокированы во французских портах, так как таможенные власти задерживают ...

в) когда, в то время как, по мере того как:

As the time passed, we were able to see the changes [2, с. 48]. – По мере того как проходило время, мы смогли увидеть изменения.

– наречия (как, как например):

This form needs to be filled in as required by the consulate. – Эту анкету необходимо заполнить так, как требуется консульством [2, с. 47].

4) Многофункциональное слово *once* выполняет функции:

– наречия (один раз, однажды, когда–то):

He once had a dozen chiefs and vice presidents reporting directly to him... [1, с. 124] – Когда–то у него был десяток начальников и вице–президентов, подчиняющихся ему непосредственно ...

– союза (как только, как скоро):

Once the lending facility has been agreed, you can dip into it whenever you want... [4, с.13] – Как только кредитная линия согласована, вы можете воспользоваться ею, когда захотите ...

5) Слово *less*, являясь в основных своих значениях знаменательной частью речи, может также функционировать в качестве предлога со значением без, исключая, кроме:

A company's turnover, less its cost of sales, is its gross profit. – Оборот компании за вычетом себестоимости продаж – валовая прибыль.

При переводе всех вышерассмотренных случаев основная задача студентов – правильно определить роль многозначных слов в предложении, чтобы сделать адекватный перевод.

Чтобы студенты неязыковых специальностей овладели некоторыми навыками перевода, задача преподавателя иностранного языка – обращать внимание студентов на особенности функционирования в предложениях многофункциональных слов.

Список использованных источников:

1. Гуськова, Т.И. Трудности перевода общественно–политического текста с английского языка на русский: учеб. пособие для ин–тов и фак. иностр. яз. / Гуськова Т.И., Зиборова Г.М.. – М.: Россмэн, 2000. – 228 с.

2. Слепович, В.С. Курс перевода (английский – русский язык): учеб. для студентов высш. Учеб. заведений по специальности «Мировая экономика» / В.С. Слепович. – 9–е изд. – Мн.: ТетраСистемс, 2011. – 320 с.
3. Golikova, Zh.A. Learn to Translate by Translating from English into Russian / Zh.A. Golikova. – М.: Новое знание, 2005. – 227 с.
4. Johnson, C. Market Leader. Banking and Finance. Business English / C. Johnson. – Pearson Education Limited, 2000. – 96 p.
5. Pilbeam, A. Market Leader. International Management. Business English / A. Pilbeam. – Pearson Education Limited, 2004. – 96 p.

УДК 81'1:811.111:81'276

АНТРОПОНИМЫ–МИФОНИМЫ В АНГЛИЙСКОЙ ВТОРИЧНОЙ НОМИНАЦИИ И ФРАЗЕОЛОГИИ

**Руткевич Сергей Александрович, к.ф.н., доцент,
Полесский государственный университет**

Rutkevich Sergey, PhD, Polessky State University, inyzpsu@tut.by

Аннотация. Статья посвящена переосмыслению, семантической «перегрузке» типичных английских антропонимов–мифонимов при использовании их в слово – и фразеомообразовании. Предполагается, что такой материал для «нескучной» лингводидактики может использоваться в учебном процессе для активизации интереса к дисциплине.

Ключевые слова: английский язык, имена собственные, антропонимы (мифонимы и реалионимы), вторичная номинация, фразеологизм, идиома, фразеологичная семантика, переносное значение, лингвокультурология, страноведение.

В русских названиях разных реалий (см. иван–чай, иван–да–марья, анютины глазки, кузькина мать, ванька–встанька), в русских пословицах и поговорках встречаются в качестве производящих баз или элементов состава антропонимы – мифонимы, называющие (собираательно и национально–типологически) тех или иных вымышленных лиц, «взятых» наблюдательностью носителей языка в фольклорную афористику, в образную номинацию.

Ничего «говорящего» в том смысле, в каком в литературоведении известен термин «говорящие фамилии», в них нет. Народное творчество очень условно (пожалуй, главное ограничение – чтобы не были редкими, экзотическими) использует имена людей в значении «имярек, кто угодно, некто», зачастую просто подгоняя их под рифму: здесь: и любопытная Варвара, у которой на базаре нос оторвали; и Федот, да не тот; и Тамара, с которой кто–то ходит парой; и Фома, про которого кому–то что–то говорят, а в ответ почему–то слышат про Емелю; и тот Емеля, которому можно молотить языком, потому что его неделя; и тот Митрошка, в отличие от которого Бог видит немножко... Но они в совокупности представляют собой лингвокультурологически специфическую идиоматику, формируемую антропонимами – мифонимами, или, если хотите, лингвокультурологически марки-

рованный антропонимикон, состоящий из условных и высокопрецедентных антропонимов, либо просто входящих во фраземы, либо фразеологизированных (с чем, например, связан переход из *nomina propria* в *nomina appellativa* и появляющаяся отсюда способность изменяться по числам (иваны – о русских, фрицы – о немцах и т.п.). И в этом аспекте такие антропонимы очень даже много говорят о национальном менталитете, интересны и полезны для полноты знания языка, для формирования представления о связанной с ними народной метаязыковой рефлексии.

Естественно, что и при изучении иностранного языка такая часть лексики, фразеологии необходима для формирования высокой лингвистической, культурологической, страноведческой компетентности обучающегося, да и просто интересна для сравнения с другими языками.

Возьмём в качестве примера соответствующий английский языковой материал.

Как мужское имя Иван давно стало фольклорным и отсюда – разговорным обозначением русского человека, так в английском то же произошло с англоязычным рефлексом того же (по происхождению древнееврейского) имени – Джон (John), включая уменьшительные производные Джонни и Джек (Jonny, Jack).

Джон Доу (John Doe) – 1) некий воображаемый средний гражданин, а отсюда – 2) неназываемое в судебном процессе лицо. John Hancock – личная подпись кого-то.

John Bull (Джон Булль) – типичный англичанин, британец. По имени простоватого фермера в памфлете Дж. Арбетнота (1667 – 1735). В английском bull – бык, а ещё самец (о крупных животных).

Понятия «новичок», «участник, начавший позже других», в английском могут быть сигнализированы не только словом *newscomer*, например, но и перифрастически: *Johnny-come-lately*.

John Company («Джон Компани») – разговорное название Ост-индской компании (East India Company).

Среди английских детей очень популярна игрушка *jack-in-the-box* («Джек в коробочке»; фигура, выскакивающая, когда открывается крышка). Английское выражение *Jack and Jill* в силу очень частого употребления этих имён мальчика и девочки в детских стихах (*nursery rhymes*) стало образным обозначением неразлучных друзей, влюблённых. Джеком Хорнером англичане зачастую называют пай-мальчика, любящего полакомиться и прихвастнуть (так, *Jack Horner*, звали персонажа детского четверостишия, известного с 18 в.). *Cousin Jack(y)* – разг. братец Джек(и) – прозвище уроженца Корнуолла (Cornwall), особенно – горняка.

В наших сказках фигурируют Иван-царевич, Иванушка-дурачок (Иван-дурак). А у англичан один из известнейших сказочных персонажей – Джек Победитель Великанов (*Jack the Giant-Killer*, герой-корнуоллец эпохи короля Артура, обладатель шапки-невидимки, шапки мудрости, сапог-сорокоходов и богатырского меча; убил братьев-великанов Корморана и Бландербора).

Так и оставшегося неизвестным преступника, совершившего в Лондоне в конце 19 в. ряд убийств, англичане называли Джеком Потрошителем (Jack the Ripper), и оно часто используется в переносном значении не только в английском языке.

Мы говорим: мастер на все руки; и швец, и жнец, и на дуде игрец; автомотовелофототелерадиомонтёр и т.д. В английском о подобном всесторонне мастеровитом человеке можно сказать Jack of all trades (буквально: «Джек всех работ, ремёсел, профессий»). Jack Frost – это английский Мороз Красный Нос (frost – мороз). Jack in office – высокомерный чиновник, бюрократ.

Когда это слово пишется со строчной буквы, то jack – это и «человек, парень», и «матрос», и «валет (карт)», и «домкрат, рычаг», и «военный полицейский (сленг)». А раздельнооформленные номинанты с таким компонентом обозначают «жёлтую лихорадку» (yellow jack), «всякого и каждого» (very man jack).

Шотландская форма имени Jack – Jock. Отсюда – предсказуемая семантизация такого варианта антропонима (собственно имена собственные сигнификативного компонента в структуре отношения именованного, как и действительные знаки, не имеют), наделение его в определённых контекстах значениями «шотландец», «шотландский солдат». См. также джоки (jocks) – прозвище солдат Шотландского гвардейского полка (Scots Guards).

Разговорный синоним к слову солдат («английский солдат») – Tommy (Atkins). Обозначение появилось как рефлекс условного обозначения солдата (Tommy Atkins) в воинском уставе. Томми – уменьшительное от Томас.

Tom Tiddler. Это условное имя водящего в детской игре «Tom Tiddler's ground» («Дом Тома Тиддлера»), который в соответствии с правилами этой игры старается не допустить других играющих на свою территорию.

Ещё одна игра, в английском названии которой есть условное имя Том, – жмурки (Blind Tom, буквально: «Слепой Том»).

Tom Thumb (буквально «Том Большой Палец») – это по-английски мальчик с пальчик.

Old Tom («Старый Том») – общее название подслащённых сортов джина.

Ещё одно переносное значение кода Tom в английской речи – «кот». Томом в английском называют также большое орудие, большой колокол. И есть даже Great Tom. Great Tom («Большой Том») – колокол в надвратной башне колледжа Крайст–Черч (Christ Church) в г. Оксфорде; в него бьют каждый вечер 101 раз по первоначальному числу студентов.

Один из вариантов сказать по-английски «любой, всякий, кто угодно, каждый обычный человек» – употребить идиому (every) Tom, Dick and Harry. Выражение вошло в обиход в 17 веке. Том, Дик и Гарри уже тогда были одними из самых распространённых мужских имён.

Английское разговорное слово bobby – синоним к policeman («полицейский»). Универсализацией и специализацией в связи с переходом из онимов в апеллятивы обозначение обязано конкретному лицу – Роберту Пилю (Robert Peel), реорганизовавшему в 1829 г. лондонскую полицию. Но вряд ли это знают все англоговорящие.

«Тёткой Эдной» (Aunt Edna) в английском шутивно, иронически называют и завзятую театралку и завязатого театрала консервативных взглядов, и ретрограда – филистера вообще.

«Тётка Эмма» (Aunt Emma) – это (в переносном значении) вялый безынициативный игрок в речи любителей и ценителей игры в крокет.

А вот игрока в крикет, ловящего мяч за калиткой (wicket – keeper), в разговорной речи называют «тёткой Салли». Так же (Aunt Sally) называется ярмарочная игра, в которой участник должен с установленного расстояния выбить шарами или палками трубку изо рта деревянной женской головы. Возможно, от этой номинации – та «тётка Салли», что в крикете.

Big Ben («Биг Бен», «Большой Бен») – название колокола часов-курантов на здании парламента в Лондоне, бой которого передаётся ежедневно по радио как сигнал точного времени. Весит 13 тонн. Назван по прозвищу главного смотрителя работ Бенджамина Холла, занимавшего эту должность в 1856 г. И здесь возможна мифонимизация реалионима.

Charley = Charlie (уменьшительное от Charles). В разговорной речи прозвище ночного сторожа.

Charley – бородка клинышком. Такую носил король Карл I (1600 – 1649 гг.). Charley («бородка») пишется со строчной буквы. Исторически – это семантизация реалионима. Но вряд ли рядовые носители языка (не специалисты) догадываются об этом. Скорее всего, этимон понимается как условное имя.

Darby and Joan club – так, клуб «Дарби и Джоан», в Великобритании называются клубы для людей пенсионного возраста (они создаются чаще всего благотворительными организациями). Название дано по именам любящей супружеской пары преклонного возраста из одноимённой баллады Г. Вудфолла (Henry Woodfall).

Dicky Sam – в разговорном английском прозвище уроженца Ливерпуля.

Granny Smith – название сорта яблок; плоды зелёного цвета с приятным вкусом (буквально: «бабушка Смит»).

Английский фразеологизм to rob Peter to pay Paul (буквально: «отнять у Питера, чтобы расплатиться с Полом») употребляется в ситуациях, когда очевидна нецелесообразность или сомнительна правомерность занять что-либо (чаще всего деньги) у одного, чтобы расплатиться с другим.

Свойственное людям стремление быть не хуже других, состязаться в улучшении социального и (или) материального положения подмечено и образно и ёмко обозначено в английском фразеологизме to keep up with the Joneses (буквально: «не отставать от Джоунсов, поспевать за Джоунсами»).

Англичане, американцы дешёвый автомобиль называют tin Lizzie (буквально: «жестянка Лизи»). Название прижилось в начале массового производства автомобилей. По старой привычке железную лошадку называли, как лошадку. Фразеологичность семантики данного обозначения возникает в результате: 1) неузальной синтагматики нарицательного имени tin («жестянка, консервная банка») и собственного Lizzie (уменьшительное от Elisabeth) + 2) имплицитного присутствия семантического приращения «отантропонимная кличка лошади».

Mick или Mickey (Мик или Мики) – уменьшительное от Michael (Майкл) – прозвище ирландца, особенно католика или моряка. А если со строчной буквы и во множественном числе – micks, (мики), то прозвище солдат Ирландского гвардейского полка (Irish Guards). Paddy (Падди, Пэдди), уменьшительное от Pdraig, ирландской формы имени Patrick. Pat (Пат, Пэт) – уменьшительное от Patrick, одного из распространённых в Ирландии имён. Святой Патрик считается покровителем Ирландии. Оба варианта (Paddy, Pat) – прозвища ирландца.

Big Bertha (Большая Берта) – образное обозначение сильной и тучной женщины. Nervous Nellie (Нервная Нелли) – олицетворённое название постоянно волнующегося человека. Negative Nancy (Негативная Нэнси) и Positive Polly (Позитивная Полли) – это «представленные в лицах» пессимист и оптимист. Хорошую хозяйку называют Suzy Homemaker (Сьюзи – создательница домашнего очага, уюта). А другая Сюзанна – Lazy Suzan (Ленивая Сьюзен) – это... «вращающийся столик для бутербродов и закусок».

Starving Marvin – очень голодный человек (to starve – голодать, жить впроголодь, умирать от голода). Even Steven говорится, когда всё одинаково, поровну, справедливо (even здесь – «одинаковый, равный, сходный; такой же»). Billy-no-mates – нелюдимый, замкнутый, живущий одиноко (mate здесь – «(со)товарищ, друг»).

Имя Ларри (уменьшительное от Лоуренс) находим в выражении as happy as Larry. Переводится как «очень (безумно) счастливый, на седьмом небе от счастья». Некоторые этимологи полагают, что всё дело в случайном совпадении имени собственного с устаревшим нарицательным словом larry, обозначающим состояние восторга, ликования. Существует также теория, что поговорка появилась после 1976 года, когда боксёр Лоуренс Фоули получил большой гонорар за свой последний бой.

Kim's game (игра «Ким») – название детской игры: взглянув на несколько разноцветных предметов, играющие пытаются назвать их по памяти. По имени героя романа Редьярда Киплинга (1865 – 1936).

Все знают также интернационализмы: Barbie (Doll) – (кукла) Барби – о привлекательном, но глупом человеке; Jolly Roger (весёлый Роджер) – пиратский флаг; разговорное название Соединённых Штатов (United States) Uncle Sam (дядя Сэм). Своим появлением в других языках они обязаны английскому.

Даже краткий обзор подобного материала позволяет сделать вывод, что актуализация данной тематики при изучении иностранного языка способствует более глубокому «погружению» в изучение ткани и механизмов языка, мотивирует обучающегося, стимулирует его учебную и исследовательскую активность.

Список использованных источников:

1. Рум А. Р. У. Великобритания: Лингвострановедческий словарь. – 2-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 2000. – 560 с.

2. Михайлов Н.Н. Лингвострановедение Англии / English Cultural Studies. Учеб. пособие для студ. филол. фак. и фак. ин. яз. высш. учеб. заведений. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 208 с.

УДК 812

РОЛЬ ПЕРЕВОДЧИКА В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Селиванова Елена Анатольевна,

Полесский государственный университет

Selivanova Elena, Polesky State University, Elena-seliwanowa@mail.ru

Аннотация. В статье речь идет о деятельности переводчика, о сложностях, с которыми сталкивается переводчик в своей работе на примере немецкого языка.

Ключевые слова: перевод, переводчик, культура, трудность, межкультурная коммуникация, язык.

Началом исследования деятельности переводчиков, несмотря на долгую историю развития этой деятельности, считается середина двадцатого века. Наиболее качественным считался тот перевод, который был максимально приближен к оригиналу и полностью передавал содержание материала. В процессе изучения появилась необходимость выявить лингвистическую сущность переводческой деятельности, определить степень воздействия лингвистическими факторами, пределы ограничения точности передачи информации и, собственно, роль самого переводчика в процессе перевода, и области межкультурной коммуникации.

«Перевод – это, несомненно, очень древний вид человеческой деятельности. Как только в истории человечества образовались группы людей, языки которых отличались друг от друга, появились и «билингвы», помогавшие общению между «разноязычными» коллективами» [1, с. 26].

С развитием теории перевода как отдельной научной дисциплины стало понятно, что филологические познания родного языка имеют не меньшее значение для профессионального переводчика, чем знания культуры страны, язык которой он изучает. Ведь чтобы продемонстрировать иностранный язык во всем его разнообразии, хороший переводчик должен знать структуру и особенности языка, логику взаимодействия частей и элементов. Одной из основных трудностей в переводе является разное видение информации у разных переводчиков.

Возьмём, к примеру, систему образования ФРГ. Она существенно отличается от системы образования Республики Беларусь, поэтому переводчик должен не просто перевести определенные понятия (напр., die Realschule, die Hauptschule, Abitur machen), но дать пояснения по ходу перевода.

Начав с определения лексических соответствий между исходным языком и языком перевода, переводоведение шло по пути осмысления переводческого процесса как явления многоаспектного, при котором сопоставляются не только языковые формы, но также языковое видение мира и ситуации

общения наряду с широким кругом внеязыковых факторов, определяемых общим понятием культуры. При этом важную роль играет креативность переводчика.

Так, напр., в немецком языке трудность для переводчика представляют сложносоставные слова, которые часто выражают не просто понятие, а логическое содержательное отношение. Многие из таких слов невозможно найти в словаре. На русский длинные составные слова переводятся не дословно, а описательным выражением, передающим смысл. Переводчик должен не просто переводить словесную структуру, а улавливать игру слов и адекватно передавать ее. Неудивительно, что изобретательный немецкий язык ввел в обиход новые слова, которые заключают в себе несколько понятий одновременно, – явление, не имеющее аналогов в других языках.

Когда мы говорим о процессе перевода, мы имеем в виду не только трансформацию текста на одном языке в текст на другом языке, но и тот психофизиологический процесс, который протекает в мозгу переводчика во время осуществления им перевода. «В умении находить индивидуальные, единичные, не предусмотренные» никакой теорией перевода соответствия как раз и заключается творческий характер переводческой деятельности». Однако если переводчик не овладел теорией перевода, то ни коммуникативная функция, ни адекватность перевода не будут обеспечены.

Если вести речь о немецком языке, то трудность для переводчика представляют также многозначные слова и выбор правильного значения многозначного слова. Даже основа слова в немецком языке может иметь самые разные значения в зависимости от тематики, в которой употребляется. Так, немецкое слово *der Ausbau* — это и построение, создание; расширение, развитие, совершенствование; достройка, а в техническом словаре — снятие; разборка, демонтаж; выступ; эркер и т. д. Все эти значения объединены общей нитью, которую переводчик должен понимать скорее интуитивно, чем на уровне заученных словарных значений.

Сложность для переводчика немецкого языка представляет также выбор правильной формы прошедшего времени. В немецком языке существует такое понятие как «относительное употребление времён», т.е. для передачи отношения предшествования в немецком языке необходимо определенное сочетание временных форм, несвойственное русскому языку. При переводе же с немецкого языка на русский проблемой может стать, например, сложная система передачи косвенной речи в немецком языке с использованием как сослагательного наклонения (*Ersagt, ersollenach Hausegehen*. — Он говорит, ему нужно идти домой.), так и особых конструкций с модальными глаголами (ср., например: *Sie will das nicht gelernt haben* — Она утверждает, что она это не учила; *Sie soll das nicht gelernt haben* — Говорят, что она это не учила). Трудность для переводчика могут составить и другие инфинитивные конструкции, не имеющие аналогов в русском языке.

Определенную особенность имеет построение предложения в немецком языке. В придаточном предложении спрягаемая часть сказуемого занимает последнее место. Это значит, что его «смысловое ядро», которому подчас предшествует целое нагромождение второстепенных членов предложе-

ния, будет озвучено лишь в конце фразы. Это значит, что переводчик либо вынужден догадываться о смысле глагола–сказуемого, либо рискует, что перевод прозвучит крайне неестественно для русского слушателя.

Нужно помнить о том, что каждая страна отличается своей культурой и традициями, которые должен учитывать каждый переводчик. Немцы относятся к жизни с несколько большей серьезностью, чем некоторые другие народы. Они очень привержены правилам и придерживаются во всем порядка. "Порядок превыше всего" – любимая их присказка. Также во избежание неловкого положения нужно учитывать тот факт, что юмор у немецко–говорящих народов, как и у всех остальных языков, не всегда совпадает с русским и не всегда нам понятен.

Одной из главных задач переводчика является наиболее полная передача содержания оригинала, при этом, как правило, фактическая общность содержания оригинала и перевода имеет важное значение. При реализации этой задачи в первую очередь следует различать потенциально достижимую эквивалентность, под которой понимается максимальная общность содержания двух разноязычных текстов, допускаемая различиями языков, на которых они созданы, и переводческую эквивалентность – «реальную смысловую близость текстов оригинала и перевода, достигаемую переводчиком в процессе перевода» [3, с. 78].

Одна из важнейших особенностей профессии переводчика – индивидуальный характер профессиональной деятельности. В этом одновременно заключаются и сложность профессии, и её интересность. В процессе переводческой деятельности постоянно возникают многочисленные интеллектуальные проблемы, требующие мгновенного разрешения, бросающие вызов профессионалу, приводящие к стрессовым ситуациям, в которых неоткуда ждать помощи. Настоящий профессионал, вооруженный необходимыми сведениями о переводе, должен уметь правильно определить сложность возникших задач и найти единственно правильный путь их решения. В связи с этим, и поведение переводчика во время работы тоже носит специфический характер: он должен чувствовать отношение аудитории к тому, что он говорит, но в то же время «должен быть полностью отстранен от образа того, кого он переводит» [4, с. 121].

Итак, деятельность переводчика можно рассматривать как коммуникативный акт (преобразования объектов и структур одного языка в объекты и структуры другого по определенным правилам), в котором переводчик выступает в качестве посредника, обладающего глубокими знаниями в области языка (как иностранного, так и родного), культуры, национальных традиций страны–носительницы языка, широтой кругозора. И деятельность переводчиков действительно важна в процессе межкультурной коммуникации, ведь от её качества часто зависит успех самого коммуникативного акта, она является незримым инструментом в регулировании международных отношений на политическом, культурном и экономическом уровнях.

Таким образом, можно сделать вывод: перевод – это сложный и многогранный вид человеческой деятельности. Хотя обычно говорят о переводе «с одного языка на другой», но, в действительности, в процессе перевода

происходит не просто замена одного языка другим. В переводе сталкиваются различные культуры, разные личности, разные складывания мышления, разные литературы, разные эпохи, разные уровни развития, разные традиции и установки [2; с. 85].

Список использованных источников:

1. Бархударов, Л.С. Язык и перевод (Вопросы общей и частной теории перевода)/Л.С. Бархударов. – М.: Междунар. Отношения, 1990. – 270 с.
2. Комиссаров В.Н. (б) Переводческие аспекты межкультурной коммуникации. // Актуальные проблемы межкультурной коммуникации. – М.: МГЛУ, 1999. – С. 75–87.
3. Комиссаров, В.Н. Теория перевода (Лингвистические аспекты)/В.Н. Комиссаров. – М.: Высшая школа, 1990. – 253с.
4. Мирам, Г.Э. Профессия: переводчик/Г.Э. Мирам. – К.: Ника–Центр, 1999. – 276 с.

УДК 303.094.7 + 336.7

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ АГЕНТНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ БАНКОВ

**Янковский Игорь Анатольевич, к.э.н., доцент,
Полесский государственный университет**

Ihar Yankouski, PhD, Polessky State University, yanki_by@mail.ru

Аннотация. Среди методов имитационного моделирования наряду с моделями системной динамики, дискретно-событийными моделями активно развивается агентное моделирование. Оно может применяться для анализа банковской деятельности. Поведение множества децентрализованных агентов позволяет получить глобальное поведение экономической системы при воздействии на неё различных внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: имитационное моделирование, агентное моделирование, банки.

Экономические системы в мире функционируют, в конечном счёте, с целью обеспечить удовлетворение потребностей человека. С другой стороны, любая экономическая система в качестве одного из структурных элементов включает человека. То есть человек выступает и производителем и потребителем товаров и услуг. Мы пытаемся постоянно совершенствовать окружающую нас действительность. Экономические системы также находятся в состоянии непрерывного изменения. Для принятия решений по изменениям близких к оптимальным, например, по Парето, необходим анализ последствий в системах. Эксперименты в реальных системах часто приводят к результатам, которые ухудшают благосостояние человека, а это приводит к социальной напряженности. Необходим помощник, который даст ответ, «что будет, если...» По результатам эксперимента появляется обоснованная возможность выбора лучшего решения. Наиболее приемлемым таким инструментом для проведения анализа выступают модели процессов, систем и

т.д. Разработано множество моделей для анализа банковской деятельности различных типов [1]. Многие процессы и явления корректно описываются математическими выражениями, но поведение живых существ и человека, в частности, невозможно описать таким образом. Соответственно и для анализа функционирования экономических систем необходим инструмент, учитывающий особенности поведения человека, как элемента системы.

Модели, которые учитывают индивидуальное поведение агентов (сущностей), правила их взаимодействия, называются агентными моделями. Поведение множества агентов формирует совокупное (глобальное) поведение. Этот тип моделирования называется «снизу-вверх» и основывается на объектном подходе, который широко сегодня используется в программировании. Сущность или агент выступают аналогом экземпляра класса в объектно-ориентированном программировании. Правило его поведения – аналогом метода.

В настоящий момент успешно реализованы агентные модели стаи птиц, например, «журавлиный клин», летучих мышей, пингвинов, модель муравейника, модель «искусственной жизни» [2], городской транспортной сети. Агентное моделирование в общественных науках, в частности, в экономике представлено моделью миграционных потоков, логистическим моделями.

Применительно к банковской деятельности необходимо определить перечень агентов и особенности их поведения, взаимоотношения между агентами, которые описываются простыми правилами. Причем одной из категорий агентов выступают банки. Дополнительно в качестве агентов для моделирования могут выделяться органы государственного управления, клиенты. Клиенты, в свою очередь, представляются, например, в соответствии с классификацией плана бухгалтерских счетов в банках: небанковскими финансовыми организациями, коммерческими организациями, индивидуальными предпринимателями, физическими лицами, некоммерческими организациями. Альтернативная укрупненная структура, может быть заимствована из DSGE моделей. В этих моделях часто выделяют домохозяйства, фирмы, экономические власти, зарубежные фирмы, создающие внешний спрос [3]. Клиенты могут выступать одновременно и партнерами банка, оказывая ему определенного рода услуги, например, предоставление каналов связи, сопровождение информационных систем и вычислительной техники и др. Экономические власти представляются Национальным банком Республики Беларусь (НБ), Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь (МНС), Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь (МТ). Они реализуют, соответственно, монетарную, фискальную политику и политику адресной поддержки домохозяйств.

В качестве целей экономической деятельности домохозяйств, банков, фирм, в том числе зарубежных фирм, выступает максимизация прибыли на каждом шаге итерации. Целью деятельности экономических властей можно считать создание благоприятных условий внешней среды для обеспечения баланса интересов других агентов.

Домохозяйство может рассматриваться как агент (см. рисунок), имеющий несколько источников дохода (входящий денежный поток): от фирм в

виде заработной платы, от экономических властей в лице МТ, от банков, как плата за размещение депозитов. Расходы домохозяйства (исходящий денежный поток) складываются из платежей в пользу фирм, банков за оказание услуг и приобретенные товары. Кроме того, в модели разница между доходами и расходами домохозяйства, которая представляет собой накопление, в полном объеме направляется в банк, формируя его депозитную базу. Периодически депозиты могут отзываться, создавая на определенном шаге итерации дополнительный входной денежный поток для возможности совершения крупного платежа.

Доход фирмы (зарубежной фирмы) складывается из поступлений средств от продажи товаров и услуг домохозяйствам, другим фирмам, банкам. Расходы фирмы формируются от оплаты труда домохозяйствам, оплаты другим фирмам за предоставленные товары и услуги, уплаты налогов и сборов экономическим властям (МНС и МТ). Прибыль фирмы может быть направлена в банки в виде депозитов, формируя исходящий денежный поток. Кроме того, фирмы могут инициировать входящий денежный поток из банков в виде кредитов.

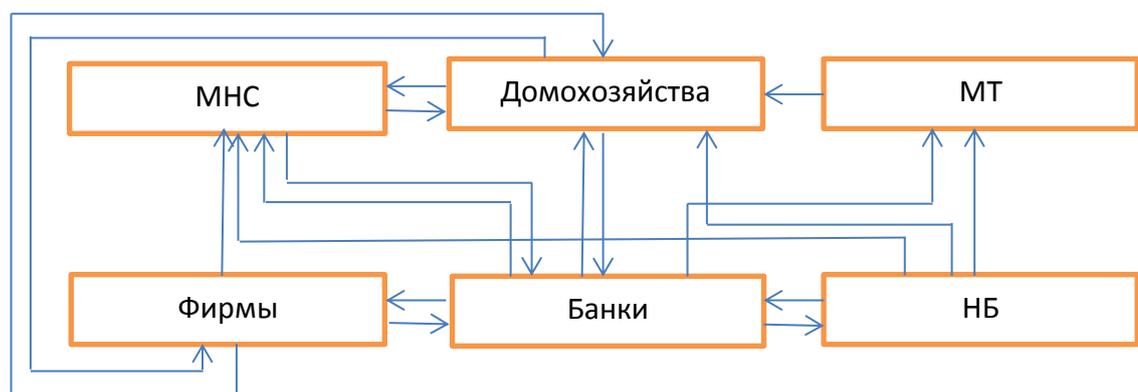


Рисунок – Денежные потоки между агентами модели

Банки в модели имеют минимально необходимый размер собственного капитала. Входящий денежный поток в пользу банков складывается из процентных и комиссионных доходов получаемый от фирм и домохозяйств, других банков. Дополнительно поток формируется из временно свободных средств тех же агентов и возможных средств поддержания ликвидности НБ. Исходящий поток формируется выплатами вознаграждения фирмам, домохозяйствам, другим банкам за временно предоставленные свободные средства, домохозяйствам, как заработной платы работникам банка, размещением временно свободных средств в НБ, перечисление средств в фонд обязательных резервов, оплата за предоставленную ликвидность, оплатой налогов и сборов МНС, МТ.

Национальный банк, действуя через постоянно доступные инструменты поддержания ликвидности, формирует часть входного и исходящего денежного потока. Входящий поток дополнительно включает оплату от банков за приобретенную ликвидность и величину эмиссии центрального банка. Исходящий поток НБ – это оплата банкам за изъятую ликвидность, вы-

плата заработной платы в пользу домохозяйств и оплата налогов и сборов в пользу МНС и МТ.

Министерство по налогам и сборам в модели доходную часть формирует за счет налогов и сборов от фирм банков, НБ. Расходная часть представлена оплатой заработной платы в пользу домохозяйств и инвестициями банк. Один из банков модели выполняет функции Банка развития.

Министерство труда и социальной защиты доходную часть формирует за счет поступления средств в фонд социальной защиты населения от фирм, банков, НБ. Расходы МТ в полном объеме представляют собой перечисление домохозяйствам адресной социальной помощи.

Шаг итерации при моделировании предлагается 1 модельный месяц.

Предложенное описание, по нашему мнению, позволит построить агентную модель с высокой степенью детализации для анализа результатов возможных управленческих решений в банковской деятельности.

Список использованных источников:

1. Янковский, И.А. Генезис математических моделей банка / И.А. Янковский // Банк. вестн. – 2008. – № 4. – С. 27–30.

2. Емельянов В.В., Курейчик В.В., Курейчик В.Н. Теория и практика эволюционного моделирования. – М: Физматлит, 2003. – 432 с.

3. Зарецкий, А. Методология построения, разрешения и оценки параметров DSGE моделей. – Минск, 2012. – 26 с. - Рабочий материал /Исследовательский центр ИПМ; WP/12/05. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2012r05.pdf>

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ЭКОНОМИКА

Абрамова М.А. Роль современной денежно–кредитной политики России в повышении кредитного потенциала российских банков.....	3
Будникова О.Н. Новации налогового кодекса и их влияние на деятельность банков Республики Беларусь.....	6
Бухтик М.И. Институциональная структура страхового рынка Республики Беларусь.....	12
Вечкасова М.В., Скопенко Е.С. Разработка мероприятий по повышению эффективности операций с пластиковыми картами в коммерческом банке.....	17
Войтехович А.Н. Оценка относительного уровня риска развития финансовой нестабильности в ЕАЭС при условии создания валютного союза.....	22
Голикова А.С. Алгоритм построения расчётов для оценки бюджетной эффективности государственного финансового участия в реализации инвестиционных проектов.....	27
Дарушин И.А. Публичный статус компаний в странах с формирующимся рынком: особенности и ограничения.....	32
Демьянец О.А., Лукашевич В.А. Влияние конкурентного положения фирмы на рынке на оценку стоимости ее активов.....	36
Дергун Л.В. Рынок корпоративных ценных бумаг Республики Беларусь: состояние и проблемы развития.....	38
Дубова С.Е. Перспективы стимулирующего банковского регулирования в рамках концепции пропорционального регулирования российского банковского сектора.....	44
Егорычева С.Б. Проблемы регулирования государственного сектора в банковской системе Украины.....	49
Киевич Д.А. Quantitative and qualitative estimation of the state debt of the Republic of Belarus.....	54
Kievich A.V. De-dollarization of the world economy as the factor of the aggressive politics of the USA.....	58
Клещёва С.А. Инвестиционная значимость сбережений населения в белорусской экономике.....	62
Конончук И.А., Пригодич И.А. Аналитический синопсис применяемых налоговых методов стимулирования инновационной активности в Республике Беларусь.....	67
Король О.В. Беларусь на пути формирования общего финансового рынка Евразийского экономического союза.....	71
Кроливецкая В.Э., Самоховец М.П. Секьюритизация как финансовая инновация в Республике Беларусь.....	77
Лукашевич В.А. Подходы к оценке качества бизнеса банков.....	81
Львова Н.А. Феномен формирующегося финансового рынка и его теоретическое осмысление.....	85
Маркусенко М.В., Афанасенко Д.А. Корпоративное управление в банках Республики Беларусь: проблемы и направления развития.....	90
Мирошниченко О.С., Мостовая Н.А. Влияние экологических факторов на риски финансового сектора.....	94

Пера К. Устойчивость финансовой системы Польши – анализ и условия.....	98
Покровская Н.В. Легкость уплаты налогов бизнесом: влияние развитости финансового рынка.....	103
Прасолова С.П. Актуальні проблеми впливу кредитного ризику на кредитний потенціал українських банків у контексті забезпечення економічного зростання країни.....	107
Прокурат А.С. Система налогового риск–менеджмента, как часть финансового управления налоговыми потоками организаций–налогоплательщиков в бюджет.....	112
Рабыко И.Н. Исторические аспекты слова «риск» и его определение в экономике.....	117
Сергеюк В.С., Лопух Ю.И. Анализ депозитного рынка Республики Беларусь.....	121
Сидская О.В. Блокчейн в банковской сфере.....	126
Синкевич А.И., Хрусь Е.А. Актуальные аспекты оценки финансового поведения граждан.....	129
Tseliak A., Golikava H. Crowdfinancing as a catalyst of the financial systems development for countries with transitive economy.....	134
Ткачёв А.И. Прогнозирование доли проблемных активов для банковского сектора на макроданных.....	143
Толстолесова Л.А. Подходы к оценке эффективности денежно–кредитной политики центрального банка.....	148
Федосенко Л.В., Иванова Т.И. Транспарентность и рейтинговая оценка деятельности банков.....	152
Хрусь Е.А., Синкевич А.И. Финансовый супермаркет в формировании бизнес–модели розничного банка.....	157
Чаплыга В.В. Инновации, вызовы и шансы организации системы управления рисками в банках Украины.....	161
Чернорук С.В., Лобан Т.Н. Организационно–экономический аспект почтово–банковского бизнеса в Республике Беларусь на основе зарубежного опыта.....	166
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ: СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	
Амиркулова М.Б., Амиркулов Т.Т. Анализ состава и структуры имущества организации и источников его формирования.....	171
Атабаева А.К. Анализ деловой активности предприятия.....	175
Бучик Т.А. Автоматизация бухгалтерского учета как основа совершенствования информационной базы управления запасами.....	179
Vagner I. Basic tools of financial analysis in Ukraine.....	183
Галкина М.Н. Затраты на трудовые ресурсы как особый объект управленческого учета, их классификация.....	187
Данилкова С.А. Проблемы становления внутреннего аудита: отечественный и международный аспект.....	192
Демко І.І. Екологічний облік як ефективний інструмент природоохоронної діяльності на підприємстві.....	197
Добрыдень Н.В. Интеллектуальные ресурсы в экономике знаний: необходимость признания и отражения в системе учета и	201

отчетности.....	
Езерская Т.А. Управленческий учет в Республике Беларусь: концептуальные основы и перспективы развития.....	205
Кабдыбай А.К., Кенжебеков Н.Д., Баяхметов Ж.Н. Стратегический управленческий учет как элемент эффективного управления финансовыми потоками предприятия.....	209
Касымова А., Темирбекова Л. Использование коммерческого кредита в качестве инструмента управления дебиторской задолженностью.....	214
Кундря–Высоцкая О.П., Шолудько О.В. Интегрированная отчетность как инструмент дополнительных конкурентных преимуществ предприятия.....	219
Купрейчик Д.В. Роль автоматизации бухгалтерского учета в организации внутрихозяйственного контроля.....	224
Ламбекова А.Н. Риск–ориентированный внутренний аудит как основной фактор эффективности в управлении рисками банков второго уровня Казахстана.....	228
Любенко А.М. Особливості проведення аудиту ефективності у відповідності з міжнародними стандартами.....	233
Лютова Г.М. Інтегрована звітність – нова парадигма звітності в Україні.....	239
Малевский Э.З. Прогрессивный подоходный налог в Республике Беларусь.....	244
Невдах С.В. Перспективы развития стратегического учета в корпоративных структурах.....	248
Повод И.Н. Бухгалтерские аспекты расчета и уплаты монопольной ренты в бюджет.....	251
Пришляк Г.В. Умови впровадження управлінського обліку.....	254
Рудницький В.С., Рудницька О.В. Використання збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємств.....	258
Садуакасова А.Б., Садуакасова М.Б. Роль аудиторских услуг в рыночной экономике.....	263
Садуакасова М.Б., Темирбекова Л.А., Бердиходжаева М.С. Качество аудиторских услуг и критерий его оценки.....	267
Сарахман О.М. Особливості екологічного оподаткування в Україні: проблема обліку та аудиту на сучасному етапі.....	271
Ситенко Д.А., Шакирова Г.А., Демесбаева Ж.Г. Современные подходы к повышению эффективности использования бюджетных средств в Республике Казахстан.....	276
Ситенко Д.А., Рзаева Л.Х. Стратегический учет инноваций в коммерческих организациях: теория и методология.....	280
Стахиевич В.М. Совершенствование статистической отчетности как источника информации о наличии и движении основных средств и других долгосрочных активов.....	285
Темирбекова Л.А., Садуакасова М.Б., Бердиходжаева М.С. Некоторые особенности анализа деловой активности.....	290
Хомуляк Т.И. Обліково–аналітичні інструменти в управлінні інноваційним розвитком підприємств сфери послуг.....	294

Чижевская М.Б., Писоцкая Д.С. Программно–целевой метод планирования местных бюджетов в Украине.....	299
Шакенова Г.А., Сыздыкова Э.Ж. Особенности учета наличия и движения нематериальных активов в Казахстане.....	303
Шакирова Г.А., С.А., Темирбаева А.К. Обзор формирования и основных определений отчета о движении денежных средств.....	308
Шурпенкова Р.К. Організація аналітичного процесу складання та оцінки балансу підприємств.....	312
Якубова И.П. План счетов бухгалтерского учета затрат по экономическим элементам.....	318
ИТ–ТЕХНОЛОГИИ, МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ЭКОНОМЕТРИКА В ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ	
Бойченко О.В., Акинина Л.Н., Иванюта Д.В. Человеческий фактор в информационной безопасности банков.....	323
Володько Л.П., Володько О.В. Цифровая трансформация: возможности и последствия.....	328
Григорьева Я.И. Кибер–риск как новая угроза финансовой стабильности.....	332
Куссий М.Ю., Королев О.Л. Правила моделирования социально–экономических процессов или систем.....	334
Павлов К.В. Использование методов неевклидовой экономики при анализе устойчивости хозяйственных систем.....	338
ВОПРОСЫ ЛИНГВИСТИКИ И МЕТОДИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВО–БАНКОВСКОГО ПРОФИЛЯ	
Астрейко А.В. Анализ перевода интернациональных слов в экономическом и финансово–банковском профиле.....	344
Голикова А.С. Принятие решения о финансовом участии государства в реализации инвестиционного проекта на основе показателей бюджетной эффективности.....	348
Изотова Л.А., Мартынович В.Г. Особенности перевода как акта межкультурной коммуникации.....	352
Корженевич Ю.В. Обучение иностранных студентов использованию парных глаголов движения с опорой на язык–посредник.....	356
Пискун Е.В. Трудности перевода неологизмов с английского на русский язык.....	361
Русина Ю.Н. Перевод многофункциональных служебных слов с английского языка на русский.....	364
Руткевич С.А. Антропонимы–мифонимы в английской вторичной номинации и фразеологии.....	367
Селиванова Е.А. Роль переводчика в межкультурной коммуникации... ..	372
Янковский И.А. Концептуальные основы агентного моделирования для банков.....	375

Научное издание

**СБОРНИК
научных статей
девятой международной научно-практической конференции
по вопросам банковской экономики
«БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА:
УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»**

Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь,
25–26 октября 2018 г.

За содержание и достоверность информации
в материалах сборника отвечают авторы

Формат 60×84/16 Гарнитура Times
Усл. печ. л. 22,32. Уч.–изд.л. 23,7. Тираж 200. Заказ № 637

Отпечатано в учреждении образования
«Полесский государственный университет»
225710, г. Пинск, ул. Днепровской флотилии, 23