

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»**

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ

Серия «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

Выпуск 3

Донецк

2016

УДК 082.1: 336
ББК Ч448.046 + У26
Г 72

**Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». Сборник научных работ. Серия «Финансы, учёт, аудит». Вып. 3 / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2016. – 247 с.
Режим доступа: <http://dsum2.esrae.ru/>**

Учредитель: ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики».

Главный редактор:

Волощенко Л.М. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Заместитель главного редактора:

Верига А.В. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Редакционная коллегия:

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

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

Корнев М.Н. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Нижегородцев Р.М. – доктор экономических наук, Институт проблем управления РАН, Российская Федерация;

Петрушевская В.В. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Петрушевский Ю.Л. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Пономарёв И.Ф. – доктор экономических наук, профессор, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Саенко В.Г. – доктор экономических наук, профессор, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Саенко В.Б. – кандидат наук по государственному управлению, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Научный редактор:

Арчикова Я.О. – кандидат экономических наук, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Технический секретарь:

Волобуева Д.С. – ассистент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

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

Зарегистрирован в Министерстве информации от 16.11.2016 № 000069.

Входит в перечень рецензируемых печатных изданий ВАК ДНР.

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а.

Телефон: (062) 337-66-09

Издается по решению ученого совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

СОДЕРЖАНИЕ

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

Бондаренко О. В., Фенко М. К.

Дебиторская задолженность: пути предупреждения и оптимизации
взыскания.....6

Петрушевский Ю. Л., Сичкар И. А.

Управление деятельностью промышленными предприятиями в
условиях кризиса.....15

Сердюк В.М., Акаєва Т.Ш.

Рекомендації щодо підвищення ефективності управління
господарською діяльністю торговельних підприємств малого
бізнесу.....22

Филиппова Ю.А., Гришаева А.Р.

Теоретические основы реструктуризации предприятия.....41

СЕКЦИЯ 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Агафоненко О.Ю.

Стратегические направления улучшения инвестиционной
привлекательности Донецкого региона.....49

Шарый К.В.

Современное состояние инновационно-инвестиционной
активности Донецкого региона в условиях нестабильности.....58

Афендикова Е.Ю., Титевская О.В., Гришаева А.Р.

Управление рисками инвестиционных проектов.....67

СЕКЦИЯ 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ ФИНАНСОВ

Бухтиярова А.А.

Инструменты оценки регулирования регионального
фармацевтического рынка.....75

Евсеев В.А., Кутафина Е.А.

Экономическая природа расходов бюджета и их научная
классификация.....85

Волобуева Д.С.

Приоритетные направления реализации налоговой политики
Донецкой Народной Республики в современных условиях.....94

Сподарева Е.Г.

Развитие отрасли здравоохранения с использованием механизма
государственно-частичного партнерства.....102

Калашникова И.В.

Платные медицинские услуги как дополнительный источник
финансирования бюджетных учреждений здравоохранения
Донецкой Народной Республики.....115

Омельянчук А.А., Иванцова Е.А.

Влияние налогового потенциала на регулирование
межбюджетных отношений.....125

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

Демидова И.А., Гавий А.А.

Формирование резерва сомнительных долгов на предприятии....136

Стрельников А.И.

Актуальные аспекты учета начисления и использования
амортизации основных средств.....144

Верига А. В., Юрченко М. А.

Состояние безналичных расчетов на современном этапе
развития экономики региона.....155

Мехедова Т.Н., Гусева Н. С.

Учетная политика предприятия: понятие и направления

совершенствования.....	166
<i>Светличная Т.В.</i>	
Проблемы внедрения управленческого учета на отечественных предприятиях малого бизнеса.....	175
<i>Кондрашова Т.Н., Артюшеня Д.В.</i>	
Совершенствование учета элементов затрат в составе комплексных статей себестоимости добытого угля.....	185
<i>Криштопа И.В., Малинина З.Е.</i>	
Современные подходы к организации системы учета для целей налогообложения на предприятии.....	198

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

<i>Киризлеева А.С., Мельникова А.С.</i>	
Управление кредитным риском в коммерческом банке.....	210
<i>Пшеничная В.П.</i>	
Инвестиционная политика международных страховых организаций.....	217
<i>Петрушевская В.В.</i>	
Теоретические аспекты финансовой устойчивости Коммерческого банка.....	228
<i>Шира Н.А.</i>	
Оценка эффективности управления кредитным портфелем на основе теории Марковитца.....	239

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

УДК 657.432

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПУТИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ ВЗЫСКАНИЯ

Бондаренко О. В.,

*к.э.н, старший преподаватель кафедры
учета и аудита ГОУ ВПО «Донецкая
академия управления и государственной
службы при Главе Донецкой Народной
Республики» (ДонАУиГС);*

Фенко М. К.,

студентка ОУ «Магистр», ДонАУиГС

В статье рассмотрены проблемы управления дебиторской задолженностью, проанализированы пути предотвращения ее возникновения, а также предложены механизмы максимального взыскания существующей задолженности.

Ключевые слова: *дебитор, дебиторская задолженность, финансовое состояние, инкассация, аутсорсинг, управление, кредитная политика.*

The article deals with problems of management of receivables, analyzed ways to prevent its occurrence, as well as the mechanisms of the maximum penalty of existing debt.

Keywords: *receivable, accounts receivable, financial condition, collection, outsourcing, management, credit policy.*

Постановка проблемы. На современном этапе экономического развития хозяйствующие субъекты не могут эффективно управлять дебиторской задолженностью, которая занимает весомую часть в оборотных активах и вызывает кризис взаимоплатежей. Большинство предприятий практически не имеют возможности нормально функционировать в связи с наличием дебиторской задолженности, ведь это отвлекает средства из оборота. В таких условиях особенно возрастает роль эффективного управления задолженностью, своевременного ее возврата и предупреждения возникновения безнадежных долгов.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные теоретические и методические аспекты формирования дебиторской задолженности в определенной степени освещались в трудах таких

ученых, как М. Д. Билык, И. А. Бланк, А. М. Карбовник, Г. Г. Кирейцева, А. Г. Лищенко Т. А. Ефимова, Л. В. Чижевская, и др. Эти исследования внесли весомый вклад как в теоретические, так и практические вопросы управления дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта. Однако в настоящее время вопросы определения путей предупреждения дебиторской задолженности и оптимизации взыскания требуют более тщательного внимания и значительных теоретических разработок.

Актуальность. Деятельность каждого хозяйствующего субъекта связана с использованием оборотных средств, которые в значительном объеме представлены в составе активов, поэтому для предприятий проблема эффективного управления дебиторской задолженностью, направленного на оптимизацию общего ее размера и обеспечения своевременной инкассации, имеет важное значение. Возврат денежных средств (дебиторской задолженности) в кратчайшие сроки и недопущение в дальнейшем увеличения уровня допустимого предела – реальная возможность преодолеть или смягчить дефицит оборотных средств.

Одним из этапов решения важной проблематики управления дебиторской задолженности является разработка действенного алгоритма ее взыскания.

Цель статьи. Углубление теоретических знаний и методологических основ, разработка механизма усовершенствования управления дебиторской задолженностью и процедур взыскания задолженности с контрагентов-должников хозяйствующих субъектов.

Изложение основного материала исследования. На сегодняшний день современное состояние экономики Донецкой Народной Республики (ДНР) приводит к постоянному росту дебиторской задолженности и недопустимо высокого ее уровня.

Финансовое состояние современных хозяйствующих субъектов характеризуется ростом дебиторской задолженности в структуре их активов, что приводит к замедлению платежного оборота. При этом задолженность иногда выступает средством стимулирования спроса.

Дебиторской считается задолженность хозяйствующему субъекту других предприятий и лиц, которая возникла на определенную дату, а дебиторы – это юридические и физические лица, которые вследствие прошлых событий задолжали

предприятию определенные суммы денежных средств, их эквивалентов или других активов [1].

Существование дебиторской задолженности на предприятиях в рыночной экономике – объективное явление в хозяйственном процессе, если контрагенты предприятия-кредитора выполняют свои финансовые обязательства согласно условиям, определенным договорными отношениями.

Но если со стороны дебиторов наблюдается несоблюдение выполнения финансовых обязательств в полном объеме в установленные сроки, то это приводит к нарушению расчетно-платежной дисциплины, замедлению кругооборота денежных средств, ухудшению финансового состояния предприятия-кредитора и несостоятельности последнего отвечать по своим финансовым обязательствами.

Необходимость управления дебиторской задолженностью обусловлена следующим. Во-первых, получение платежей от дебиторов – один из основных источников поступления денежных средств. Следовательно, оптимизация режимов движения дебиторской задолженности прямо влияет на цель деятельности хозяйствующего субъекта – получение доходов и прибыли.

Во-вторых, существуют определенные противоречия между политиками в области закупок и продаж. Это придает важное значение внедрению эффективных процедур инкассации (под инкассацией понимается получение или сбор организацией денежных средств от своих должников).

В-третьих, как показывает практика, учет реальных издержек или выгод от принимаемых кредитных решений (в частности, от предоставления покупателям права на отсрочку платежа) может использоваться как инструмент расширения продаж и повышения оборачиваемости текущих активов.

Для определения направлений решения проблемы роста дебиторской задолженности хозяйствующих субъектов ДНР необходимо выделить факторы, которые привели к неудовлетворительному состоянию в этой сфере.

Факторы, влияющие на дебиторскую задолженность хозяйствующих субъектов, делятся на три большие группы по следующим критериям:

внешние или общеэкономические факторы (состояние экономики в регионе, общее состояние расчетов, уровень инфляции);

отраслевые факторы (емкость рынка отрасли, степень его насыщенности);

внутренние, или факторы, которыми управляет администрация предприятия (возможные сроки предоставления кредита, кредитная политика предприятия) [2].

Этапы управления дебиторской задолженностью приведены на рис. 1.



Рис. 1. Этапы управления дебиторской задолженностью на предприятии

Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние хозяйствующих субъектов, а иногда приводит даже к банкротству. Рост дебиторской задолженности возможен вследствие нерациональной кредитной политики, увеличение объема продаж, неплатежеспособности покупателей.

При этом большинство предприятий сталкиваются с такими проблемами:

- отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;

- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;

- отсутствие данных о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и временем ее оборачиваемости;

- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;

- распределение между различными подразделениями функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита.

Особое внимание в процессе эффективного управления дебиторской задолженностью следует уделять предупредительным действиям, которые направлены на недопущение возникновения неоправданной задолженности, которая угрожала бы финансовому состоянию хозяйствующего субъекта, и должна осуществляться собственными силами.

В частности, к таким действиям относятся:

- эффективно разработанная кредитная политика предприятия;

- предварительный анализ платежеспособности потенциальных контрагентов;

- своевременный контроль за возникновением дебиторской задолженности.

Для управления задолженностью дебиторов авторами предлагается ряд эффективных методов, которые помогут инкассировать денежные суммы с должников и предоставляется практический механизм действий при возникновении такого вида задолженности:

- определение срока просроченных остатков на счетах дебиторов и сравнение этого срока с нормами в области, показателями конкурентов и данными прошлых лет;

периодическое отслеживание предельной суммы реализации продукции, исходя из финансового состояния клиентов;

требование залога на сумму, не меньшую чем сумма на счете дебитора (при возникновении проблемы с получением денег);

обращение к учреждениям, которые взимают долги;

продажа счетов дебиторов факторинговой компании, если при этом можно получить экономию.

Проблема взыскания дебиторской задолженности уже стала привычной в социальной сфере, и, судя по нестабильной ситуации в экономике, вопросы взыскания долгов с течением времени будут только увеличиваться и становиться все более актуальными. Поэтому в сложившихся условиях, возрастает необходимость теоретической разработки эффективных процедур взыскания дебиторской задолженности для перспективного применения их на практике.

Современная практика предлагает два основных способа управления дебиторской задолженностью на предприятии:

самостоятельное управление задолженностью (процедура взыскания задолженности начинается предприятием-кредитором самостоятельно, собственными силами и методами);

передача управления задолженностью на аутсорсинг [3].

При самостоятельном управлении задолженностью используются исключительно ресурсы предприятия (трудовые, финансовые, технические). Для этого хозяйствующими субъектами могут создаваться специализированные службы: кредитные контролеры, службы безопасности и т.д.

Аутсорсинг (внешнее управление) позволяет поручить работу с задолженностью специализированной организации. Преимущества аутсорсинга состоит в том, что он дает возможность хозяйствующему субъекту эффективно решать те задачи, которыми самостоятельно заниматься или дорого, или невозможно из-за нехватки ресурсов.

Именно с этой целью на рынке появляются специализированные компании, которые предлагают услуги по взысканию дебиторской задолженности различными методами воздействия:

юридическими;

экономическими;

психологическими [4].

Главной задачей таких компаний является минимизация срока возврата наибольшей доли долгов. Вознаграждением за такие услуги является фиксированная плата, или процент от общей суммы дебиторской задолженности.

В последнее время приобретают распространение косвенные методы решения проблем с дебиторской задолженностью.

Среди таких методов можно выделить PR-сопровождение деятельности по сбору долгов, а также PR-сопровождение юридической деятельности по защите прав обманутых кредиторов.

PR-сопровождение деятельности хозяйствующего субъекта представляет собой систему методов, направленных на формирование имиджа предприятия, увеличение объема информации о ней в прессе.

Управление деловой репутацией позволяет обратить нематериальные активы в повышение прибыли. Очевидно, что достичь такого эффекта от PR-сопровождения возможно лишь при привлечении профессионалов в данной области.

К косвенным методам так же относится освещение в средствах массовой информации (СМИ) обстоятельств рассмотрения в суде дела о взыскании задолженности.

Подобные публичные мероприятия, на которых будут оглашены конкретные факты недобросовестного поведения контрагента, с указанием имен предпринимателей, названий хозяйствующих субъектов, привлекают большое внимание СМИ и общественности.

Все это, безусловно, имеет роковое значение для деловой репутации недобросовестного контрагента. Часто, боясь огласки негативной информации, должник соглашается на погашение долга, стороны согласовывают сроки и порядок платежа.

Процедура инкассации дебиторской задолженности от контрагентов-должников включает в себя ряд мероприятий, которые должны предшествовать процедуре взыскания долгов в судебном порядке.

К таким действиям, в частности, относятся:

телефонный звонок в бухгалтерию покупателя с целью напоминания о сумме задолженности и времени ее просрочки, а также выяснения причин задержки платежа и возможного срока оплаты счета;

направление должнику акта сверки вместе с письмом, содержащим просьбу погасить имеющуюся задолженность;

направление должнику требования об уплате долга в течение определенного срока;

направление должнику письма, подписанного юристом предприятия, о намерениях обратиться в суд с целью взыскания долга;

обращение в суд (при значительных суммах задолженности).

Общепринятыми и наиболее используемыми являются следующие этапы взыскания дебиторской задолженности:

досудебное урегулирование и возвращение задолженности;

направление дела в суд [5].

Методы досудебного урегулирования, которыми чаще всего пользуются современные предприятия-кредиторы, можно классифицировать следующим образом: психологические, экономические, юридические,

К психологическим методам относят постоянное напоминание по телефону, факсу, почте, должник должен знать, что задержка платежа беспокоит кредитора.

Более сложным, а значит, и действенным является распространение информации о задержке оплаты среди смежных поставщиков и других заинтересованных контрагентов. Психологическое воздействие эффективно при использовании для работы с добросовестными дебиторами.

К экономическим методам относятся финансовые санкции и залоговые отношения. Залог служит наиболее эффективным рычагом воздействия на должника, поскольку может быть реализован по заниженной цене.

Применение методов юридического влияния предполагает обращение к правоохранительным органам и проведения досудебной проверки должника, которая стимулирует последнего к ускорению погашения задолженности.

В непростых условиях мирового экономического кризиса количество проблемных контрагентов, которые несвоевременно погашают задолженность, постоянно растет. В то же время своевременное обслуживание заемщиком его долга очень важно для успешного развития и стабильной деятельности предприятия-кредитора.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. С ростом размера дебиторской задолженности возникает потребность управления ею. В современных условиях хозяйствования разработка эффективного управления дебиторской задолженностью является одной из ключевых проблем в решении задач предприятия с позиции обеспечения надлежащего уровня финансовой безопасности и достижения положительных результатов его финансового оздоровления.

Умелое регулирование и управление дебиторской задолженностью позволит рационально использовать имеющиеся финансовые ресурсы и укрепить экономическую безопасность хозяйствующего субъекта. Предоставленный механизм инкассации задолженности будет способствовать эффективному возврату денежных средств и направлению их в хозяйственный оборот предприятия.

Список использованных источников

1. Билык М. Д. Управление дебиторской задолженностью предприятий/ М. Д. Билык. – М.: Финансы Украины, 2011. – 69 с.
2. Буровая Л. И. Учет дебиторской задолженности / Л. И. Буровая, Ю. Л. Галик // Культура народов Причерноморья, раздел «Экономические науки». – 2012. – № 225.
3. Губарик А. М. Совершенствование учета дебиторской задолженности / А. М. Губарик // Эффективная экономика. – 2010.
4. Добровольская О. В. Современная система организации контроля за дебиторской задолженностью / О. В. Добровольская // Вестник Запорожского национального университета. – 2010. – № 1 (5).
5. Ключ Ю. И. Совершенствование внутреннего контроля дебиторской задолженности [Текст] / Ю. И. Ключ, С. Ф. Симинин, Ю. В. Дзюба // Вестник Восточноукраинского национального университета имени В. Даля. – 2012. – № 8 (162).
6. Куликова И. В. Бухгалтерский учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности по товарным операциям в растениеводстве: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Куликова Ирина Владимировна; Сиб. ун-т потребит. кооперации. – Новосибирск, 2010. – 15 с.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Петрушевский Ю. Л.,

*д. э. н., профессор кафедры учета и аудита
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»
(ДонАУиГС);*

Сичкар И. А.,

аспирант, ДонАУиГС

В статье рассмотрены подходы к определению целей и задач антикризисного управления, которые позволяют эффективно управлять предприятием. Выделены функции и стратегии антикризисного управления и основные направления преодоления кризиса на предприятиях. Проведен анализ систематизации практических методов управления предприятием с целью предупреждения возникновения кризиса. Определен уровень их влияния на предприятие и разработаны рекомендации по совершенствованию системы управления предприятием.

Ключевые слова: *кризис, кризис предприятия, антикризисное управление, система антикризисного управления, финансовая устойчивость, реструктуризации предприятия, неплатежеспособность, аутсорсинг, банкротство.*

The article describes the approaches to the definition of crisis management objectives and tasks, which allow you to manage the enterprise. Scroll to an option and crisis management strategies and guidelines for overcoming the crisis in the workplace. The analysis of the systematization of practical business management practices in order to prevent a crisis. The level of their influence on the company, and developed recommendations for the improvement of enterprise management system.

Keywords: *crisis, the enterprise crisis, crisis management, crisis management system, financial stability, enterprise restructuring, insolvency, outsourcing, bankruptcy.*

Постановка проблемы. В условиях экономического кризиса отечественные предприятия формируют новый подход к системе управления в целом и антикризисного в частности. Управление все более трансформируется в соответствии с изменениями, которые испытывают промышленные предприятия. Новые экономические условия становления рыночного механизма, нестабильность политической ситуации в юго-восточном регионе, дефицит финансовых ресурсов, просчеты в стратегических планах и выборе тактически мер по преодолению кризиса привели большинство промышленных предприятий к кризисному состоянию. Поэтому от эффективности антикризисного управления, выбора методов прогнозирования и преодоления кризисных явлений,

функционального подхода зависит не только выход предприятия из кризисного состояния, а предотвращение его возникновения в будущем.

Анализ последних исследований и публикаций. Публикации последних лет по вопросам развития и совершенствования работы предприятий основаны на системном подходе к разработке стратегии экономического развития, использования ресурсной базы, развития внешней и внутренней среды предприятия, ориентированной на собственные возможности, а также антикризисных методик. Но, следует отметить, что достаточно широкий спектр теоретических и практических разработок в области стратегического и антикризисного управления не дает ответов на многочисленные вопросы. Применяемые методики не позволяют быстро анализировать ситуацию и реагировать на постоянно изменяющиеся внешние условия в период кризиса.

Методики антикризисного управления разработаны и проанализированы в трудах Г. Бирмана, Р. Брейли, В.М. Иванова, В.В. Ковалева, В.М. Матвеевой, Р. В. Уотермена, Е.О. Уткина, Дж. Финнерти, С. Шмидта и других выдающихся иностранных и отечественных учёных. Большинство разработанных предложений касаются лишь одного направления антикризисного управления - диагностики банкротства и прогнозирования вероятности кризисного состояния предприятия. Но систематизация основных проблем и возможностей антикризисного управления не дает возможность предусмотреть и нейтрализовать негативные внешние воздействия на устойчивое состояние предприятия.

Актуальность данной проблемы предопределяет необходимость проведения широких исследований по формированию и совершенствованию существующих методов и инструментов, которые позволят уменьшить влияние неблагоприятной внешней среды и адаптировать деятельность предприятия к условиям экономического кризиса.

Целью статьи является определение и обоснование особенностей управления предприятием в кризисных условиях и методов преодоления кризисов на предприятиях, что даст возможность функционировать с наименьшими потерями.

Изложение основного материала. В деятельности предприятия кризис или угроза кризисов – постоянное явление. Первопричиной, то есть возможностью возникновения

экономических кризисов, является разрыв между уровнем производства и потреблением товаров.

В условиях постоянно меняющихся факторов внешней среды и внутренних условий осуществления экономической деятельности увеличивается вероятность периодического возникновения кризиса предприятия, который может приобретать разные формы. Одной из таких форм является кризис предприятия, который несет наибольшие угрозы его функционированию и развитию.

Кризис предприятия представляет собой процесс, ход которого детерминирован во времени. Как процесс экономический кризис имеет свое начало и завершение. Кроме того, экономический кризис характеризуется не просто как процесс, а как многостадийный процесс, который определяет дифференциацию механизмов антикризисного управления в разрезе отдельных стадий его протекания на предприятии. Общие временные границы этого процесса характеризуются периодом времени от начала экономического кризиса до его окончания.

Кризис предприятия является объективным экономическим процессом. Кризисы неминуемы в деятельности любого предприятия и получают повсеместное проявление. Более того, кризис рассматривается не только как объективно неминуемый, но и как объективно необходимый процесс, который несет импульс интенсификации развития предприятия. Объективная природа кризиса предприятия отражает не только закономерность его наступления, но и возможность выхода из него [1, с. 325].

Сущность экономического кризиса проявляется в перепроизводстве товаров относительно платежеспособного совокупного спроса, в массовых банкротствах фирм, росте безработицы и других социально-экономических потрясениях [2, с.4].

Стадии развития кризисных ситуаций на предприятии определяют и обосновывают сущность, последствия и необходимые меры для их устранения:

первая – снижение объемов прибыли (кризис в широком значении). Следствием является ухудшение финансового состояния предприятия, сокращение источников и резервов развития. Решением проблемы может стать как изменение методов стратегического (пересмотр стратегии, реструктуризация предприятия), так и изменение методов тактического управления

предприятием (снижение расходов, повышение производительности труда и т.д.);

вторая – убыточность производства. Следствие – уменьшение резервных фондов предприятия. Решение проблемы находится в сфере управления, которая реализуется, как правило, в реструктуризации предприятия;

третья – истощение или отсутствие резервных фондов. На погашение убытков предприятие направляет часть оборотных средств и затем переходит в режим сокращенного воспроизводства. Реструктуризация уже не может быть использована для решения проблемы, потому что отсутствуют средства на ее проведение. Необходимы оперативные мероприятия для стабилизации финансового состояния предприятия и поиск средств на проведение реструктуризации;

четвертая – неплатежеспособность. Предприятие не имеет средств профинансировать даже сокращённый объем производства и (или) платить по прошлым обязательствам. Возникает угроза прекращения производства и (или) банкротства. Необходимы экстренные меры по возобновлению платежеспособности предприятия и поддержания производственного процесса.

Однако мы считаем, что финансовый анализ указывает лишь на состояние предприятия в данное время, потому предприятие обязано рассматривать более детально все сегменты воспроизводства, делая акцент на поиске слабых мест. При функционировании предприятия лишь один мелкий процесс может замедлить воспроизводство в целом, поэтому следует находить такие места и совершенствовать управление именно ими.

В период кризиса проблема управления является важнейшей. Высокая компетентность управленцев в таких условиях, с одной стороны, дает возможность влиять на развитие отдельных кризисных процессов, а с другой - нуждается в высоком качестве управления. Развитие кризиса может повлечь два возможных варианта действий менеджмента: процедуру банкротства или преодоление кризиса.

Фазы и этапы развития управления в условиях кризиса следующие: первая фаза – этапы шока и откатывания, вторая фаза – этапы адаптации и овладения ситуацией. Система менеджмента в кризисных ситуациях предусматривает [3, с.27]:

постоянный мониторинг внешней и внутренней ситуаций;

разработку мероприятий по снижению внешней уязвимости предприятия;

повышение внутренней гибкости управления;

разработку опережающих планов относительно методов управления в кризисной ситуации;

немедленное внедрение запланированных практических мероприятий в случае возникновения кризисной ситуации.

Исходя из сути кризисных ситуаций, отметим, что они характеризуются развитием рисков, которые проявляются в вероятности возникновения опасной или кризисной ситуации и их последствий. Следовательно, кризисная ситуация – это резкий перелом, тяжелое переходное состояние, которое содержит в себе опасность, угрозу разрушения производственной системы в целом.

Отсюда следует, что антикризисное управление предприятием – это особенная система, которая отличается комплексным и стратегическим характером и имеет способность полностью устранять временные трудности. На наш взгляд, к основным принципам, на которых основывается система антикризисного управления, следует отнести:

раннюю диагностику кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия,

срочность реагирования на разные кризисные явления,

адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому благосостоянию,

полную реализацию внутреннего потенциала для выхода из кризиса.

В настоящий момент отсутствуют унифицированные методики подготовки к возможным глобальным кризисным явлениям. Но, имеется бесценный опыт, приобретенный в предыдущих кризисах. Рассматривая разные антикризисные мероприятия, к которым прибегают сегодня современные предприятия, самыми распространенными и самыми актуальными можно назвать следующие:

Сокращение расходов – действенный инструмент, которым предприятие может воспользоваться для стабилизации финансового состояния. Очевидно, что для повышения рентабельности продаж и дальнейшего увеличения поступлений средств, необходимо снизить расходы. В рамках этого используется нормирование всех статей расходов и твердый контроль

выполнения установленных нормативов. Такой подход принесет ощутимые результаты и позволит сдерживать расходы компании на необходимом уровне.

Горизонтальная и вертикальная интеграция. Горизонтальная интеграция предусматривает поиск возможностей осуществления закупок вместе с другим покупателем. Увеличение объемов закупки позволит получить скидки.

Вертикальная интеграция предусматривает более тесную работу с ключевыми поставщиками сырья и материалов, а также проведение мониторинга цен на сырье, выходу на рынок новых потенциальных поставщиков как альтернативу более дорогим материалам.

Анализ возможностей передачи на аутсорсинг дорогих процессов. Следует установить, что выгодно делать самостоятельно, а что дешевле закупать у других производителей.

Жесткость контроля над всеми видами альтернативных расходов. Использование платного Интернета в личных целях, телефонные звонки междугородной связи, использования оргтехники – это далеко не все расходы, которых можно избежать или значительно их сократить.

Жесткость кадровой политики.

Оптимизация технологических процессов.

Усовершенствование организационной структуры управления предприятием с целью ликвидации лишних уровней.

Все вышеперечисленные антикризисные мероприятия, на наш взгляд, являются элементами рационального подхода в стратегическом планировании. Подобные мероприятия следует проводить постоянно, в рамках комплексного исследования, с целью создания резервов для развития и расширения производства, которые предоставят возможность высшему менеджменту компании в кризисных условиях чувствовать себя более уверенно.

Механизм управления, который характеризует средства влияния, также имеет свои особенности. Ведь не всегда обычные средства влияния дают необходимый эффект в предкризисной или кризисной ситуации. В механизме антикризисного управления приоритеты должны отдаваться мотивированию персонала, экономии ресурсов, предотвращению ошибок, осторожности, установкам на оптимизм, уверенность и социально-психологическую стабильность в коллективе, инициативности в

решении проблем и поиску наилучших вариантов развития, глубокому анализу ситуаций, профессионализма и тому подобное [4, с. 325-337].

Анализ основных функций и особенностей управления деятельностью предприятия в кризисный период дает возможность выделить разные стратегии антикризисного управления:

превентивные мероприятия по предупреждению кризиса;
противодействие кризисным явлениям, замедление их процессов;

стабилизация ситуации с помощью использования резервов, дополнительных ресурсов на основе предварительно разработанных мероприятий антикризисного управления;

постепенный выход из кризиса;

устранение последствий кризиса [5, с. 23].

Таким образом, благодаря согласованным управленческим решениям и активным антикризисным мероприятиям предприятия смогут снизить или оптимизировать свои расходы, сократить кредиторскую и дебиторскую задолженность, повысить уровень мотивации и лояльности персонала и свести к минимуму последствия кризиса для предприятия в целом.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Следовательно, подводя итоги, можно утверждать, что кризис предприятия является переломным моментом в последовательности хозяйственных процессов, событий и действий. Типичной для развития кризисной ситуации является или ликвидация предприятия, как экстремальная форма, или успешное преодоление кризиса. Именно направление развития кризисных процессов во многом зависит от качества управления предприятием.

В результате анализа зарубежной и отечественной литературы по исследуемой проблематике и дальнейшей систематизации особенностей управления предприятием в кризисных условиях, выделения основных функций антикризисного менеджмента, авторами предложены стратегические направления деятельности относительно выведения предприятия из кризиса. Практическая ценность исследования заключается в конкретных рекомендациях, направленных на оптимизацию работы отечественных предприятий в кризисный период.

Список использованных источников

1. Антикризисное управління підприємством: Навч. посіб./ З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева; За заг. ред. З.Є. Шершньової. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.
2. Бандурин В. Стратегические направления выхода из кризиса / В. Бандурин, В. Лариукий // Антикризисный менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 3-5.
3. Мартыненко А. Готовь сани летом (действия в условиях кризиса) / А. Мартыненко // Антикризисный менеджмент. – 2007. – № 3. – С. 26-29.
4. Шершньова З. Є. Антикризисное управління підприємством [Текст] / З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетьманцева // М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К.: КНЕУ, 2007. – С.325-337.
5. Чернишов В.В. Сучасне розуміння поняття антикризового управління / В.В. Чернишов // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 21-24.

УДК 658.1/5

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Сердюк В.М., д.е.н., професор,
завідувач кафедри «Облік, аналіз і аудит»
ДООУ ВПО «Донецький національний
університет»
Акаєва Т.Ш.,
директор ТОВ «Кабріо»

Предложена модель движения ресурсов малого торгового предприятия, позволяющая не только получить информацию о торговых процессах, но и оперативно использовать ее при принятии управленческих решений, повышая тем самым эффективность управления хозяйственной деятельностью малых предприятий.

Ключевые слова: управление, торговля, хозяйственная деятельность, малые предприятия.

A model of the movement resources of small commercial enterprises, allowing not only to get information about trading processes, but also to use it efficiently in management decisions, thereby increasing the efficiency of management of economic activities of small businesses.

Keywords: management, trade and economic activities, small enterprises.

Постановка проблеми. Малий бізнес – один з провідних секторів, який багато в чому визначає темпи економічного зростання, стан зайнятості населення, структуру і якість валового національного продукту. В умовах ринкової економіки життєдіяльність малих підприємств, в першу чергу, забезпечує ефективне управління їх фінансово-господарською діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління господарською діяльністю вирішувалися в працях таких українських та російських науковців, як Н.В. Бакало, І.Т. Балабанова, М.Д. Білик, І.О. Бланк, І.Б. Буркинський, Л.П. Владимірова, І.М. Волков, Н.Г. Данілочкіна, Н.М. Кармінський, В.В. Ковальов та ін. [1; 2; 3; 4; 5]. Даний науковий напрям активно розвивається і в працях західних економістів: І. Ансоффа, Г. Андерсона, Р. Брейлі, Е. Джонса, П. Друкера, Д. Ірвіна, Т. Карліна, Ш. Міллза, М. Портера, Дж. Сігела та інших [6; 7; 8]. Високо оцінюючи результати досліджень цих авторів, необхідно зазначити, що в науковій літературі ще не знайшли належного відображення проблеми комплексного підходу до управління господарською діяльністю малих підприємств, хоча вони заслуговують більшої уваги, тому що економічний ризик у сфері малого підприємництва, як правило, вище, і «життєвий цикл» малих підприємств зазвичай коротше, ніж крупних компаній.

Актуальність. Навіть у благополучних економічно розвинених країнах невеликі підприємства піддаються цілому ряду характерних фінансових труднощів. Так, малі фірми частіше програють крупним в боротьбі за кредити. Банки відмовляють малим фірмам в позиках, а якщо і дають, то під високі відсотки, що приводить до зростання витрат і стримує інвестиційно-інноваційні процеси через нестачу коштів. Невеликі фірми гірше за великі працюють у сфері експортних і валютних операцій, маркетингу, зокрема це стосується вивчення попиту на товари, проведення рекламних кампаній. Вони частіше відчувають нестачу в кваліфікованій робочій силі і чутливіші до стану економічного середовища: якщо у зв'язку з інфляцією рівень витрат випереджає рівень доходів, фірма неминує терпить крах.

Мета статті. У зв'язку з цим виникає необхідність науково обґрунтованого підходу до управління розвитком малих

підприємств із урахуванням особливостей вітчизняної економіки та динамічності зовнішнього середовища.

Викладання основного матеріалу дослідження. При побудові концептуальної моделі підвищення ефективності управління господарською діяльністю малого торговельного підприємства виділяються наступні елементи:

Рівні, що визначають стан окремих складових активів і пасивів підприємства в певний момент часу.

Темпи товарного і фінансового потоків, що переміщуються від одного рівня до іншого, і визначальні миттєві потоки між рівнями в системі. Темпи відображають активність між різними рівнями, тоді як рівні відображають стан, який є результатом активності в системі.

Кожен з рівнів може мати як один, так і декілька вхідних або декілька вихідних потоків. Потоки, що входять в рівень, свідчать про його збільшення, і навпаки, потоки, що витікають із рівня, означають його зменшення.

Функції рішень, які регулюють темпи потоку між рівнями. Вони відображають реакцію системи управління торговельною діяльністю підприємства на зміну як внутрішньо-системних чинників, так і параметрів зовнішнього середовища.

Канали інформації, що сполучають функції рішення з рівнями. На підставі інформації про фінансовий стан підприємства системою управління виробляються функції рішень, що визначають інтенсивності переходу капіталу з одного вигляду в інший і, як наслідок, покращують фінансовий стан.

При побудові моделі руху ресурсів торговельного підприємства одним з основних припущень є вимір всіх рівнів і темпів у вартісних одиницях, окрім рівня товарів (він вимірюється у натуральних одиницях).

Всі інші припущення відносяться до рівнів моделі і процесів їх формування (табл. 1).

Таблиця 1

Рівні моделі

Характеристики	Опис
DS	Обсяг коштів
Sk	Обсяг товарів на складі
DZ	Обсяг дебіторської заборгованості
FOT	Обсяг фонду оплати праці
Zak	Обсяг закуплених товарів
Ft	Обсяг коштів, що поступають від безпосередньої реалізації товарів

PDZ	Обсяг коштів, що поступають від реалізації товарів з відстрочкою по оплаті
O	Відрахування, направлені на погашення податкових зобов'язань
VZP	Кошти, що направляються на формування фонду оплати праці
OZ	Обсяг реалізованих товарів з відстрочкою платежу, термін сплати якого за договором вийшов
PSZak	Обсяг коштів, що направляється на закупку товарів
PL	Обсяг закуплених товарів
OR	Обсяг відвантажених зі складу товарів

В моделі під рівнем дебіторської заборгованості (DZ) вводиться припущення про те, що він включає обсяг товарів, що відпускається на реалізацію з відстроченням платежу.

Формування всіх рівнів здійснюється на основі їх стану і різниці вхідних і вихідних потоків. Нижче приведена система рівнянь перехідних станів для моделі:

рівняння процесу формування товарних запасів:

$$Sk = PL - OR \quad (1)$$

рівняння процесу витрат коштів на закупівлю товару:

$$Zak = SZak - PSZak \quad (2)$$

рівняння процесу формування рівня коштів підприємства:

$$DS = PDZ + Ft + DPrD - PSZak - VZP - O - PrR \quad (3)$$

рівняння процесу формування загального рівня дебіторської заборгованості:

$$DZ = OZ1 + OZ2 + OZ3 + OZ4 + OZ5 + OZ6 + OZ6 + NZ - PDZ1 - PDZ2 - PDZ3 - PDZ4 - PDZ5 - PDZ6 - PDZ7 - NZ(t + 1) \quad (4)$$

рівняння процесу формування фонду оплати праці:

$$FOT = NZP - VZP(t_1) - OFOT, \quad (5)$$

$$\text{де } NZP = (СТР * ОТП, КРД) + ZPRNP * CNP \quad (6)$$

Нарахування заробітної плати торговельного персоналу залежить від рівня погашення заборгованості (КРД), що знайшло своє відображення у формулі (6).

Формування темпу фонду оплати праці (FOT) залежить від стану рівня коштів, товарів і безлічі параметрів, що визначають порядок формування фонду оплати праці у вигляді: мінімального рівня заробітної плати, порядку нарахування відпускних, утримання податкового податку і порядку нарахувань єдиного соціального внеску, а також продуктивності праці.

Темп реалізації товарів за готівковий розрахунок визначається на основі товарних запасів і ряду параметрів зовнішнього середовища Р, що визначають інтенсивність попиту на товари і його структуру:

$$Ft = BF * OR * CEZ * NF \quad (7)$$

$$OZ = \begin{cases} 1 - 6 = DP1 * NC1 * OR * CEZ \\ 7 - 12 = DP2 * NC2 * OR * CEZ \\ 13 - 19 = DP2 * NC2 * OR * CEZ \\ 20 - 26 = DP2 * NC2 * OR * CEZ \\ 27 - 30 = DP2 * NC2 * OR * CEZ \\ 31 - 60 = DP2 * NC2 * OR * CEZ \\ 61 - 90 = DP2 * NC2 * OR * CEZ \end{cases}$$

Формування темпу дебіторської заборгованості визначається запасами товарів, станом рівня дебіторської заборгованості і рядом параметрів зовнішнього середовища, що визначають інтенсивність попиту на товари і його структуру. Параметрами управління є доля продажів за строком заборгованості (DP) та націнка за цим строком (NC):

$$FDZ = OZ1 + OZ2 + OZ3 + OZ4 + OZ5 + OZ6 + OZ6 + NZ \quad (8)$$

Темп зменшення дебіторської заборгованості (PDZ(t)) визначається рівнем дебіторської заборгованості, а також параметрами, які характеризують умови за договорами:

$$PDZ(t) = PDZ1 - PDZ2 - PDZ3 - PDZ4 - PDZ5 - PDZ6 - PDZ7 - NZ(t + 1) \quad (9)$$

Процес управління темпом ($PDZ(t)$) визначається рівнем дебіторської заборгованості, параметрами, які характеризують умови контрактів і замовлень, а також стан попиту на даний товар, що виражаються у індексі погашення (IP) і затримкою у часі (t_i):

$$PDZ(t) = \begin{cases} IP_1 * OZ_1(t_1) \\ IP_2 * OZ_2(t_2) \\ IP_3 * OZ_3(t_3) \\ IP_4 * OZ_4(t_4) \\ IP_5 * OZ_5(t_5) \\ IP_6 * OZ_6(t_6) \\ IP_7 * OZ_7(t_7) \\ NCNZ * OR * CEZ * DPNZ \end{cases} \quad (10)$$

Формування темпу податкових платежів і виплат заборгованості з заробітної плати здійснюється на основі рівня коштів, а також безлічі параметрів, що визначають існуючі правила нарахування і утримання різних податкових платежів:

$$O = A + OFOT + OS \quad (11)$$

Важливою перевагою запропонованої моделі управління торговельною діяльністю є те, що її структура рухлива і може бути адаптована під інше торговельне підприємство. Це досягається за рахунок адаптації рівнів, темпів і функцій вирішень моделі. Побудова моделі здійснювалась за допомогою засобів програмного пакету Powersim у наступній послідовності: виділення темпів потоків та параметрів моделі, побудування імітаційної моделі з формуванням функцій розв'язання завдання.

Особливості функціонування торговельного підприємства малого бізнесу обумовлюють необхідність виділення ряду рівнів для подальшого аналізу та оцінки, а також прийняття рішень по управлінню ними.

Відносно процесів формування кожного з рівнів введені наступні припущення, які знаходять відображення в моделі: торговельне підприємство здійснює дистрибуцію закуплених товарів на основі попиту; обсяг закупки і продажу визначається вартісною оцінкою товарів; склад поповнюється та звільняється щомісячно; сплата за закуплений товар здійснюється щомісячно;

продаж товарів здійснюється як за фактом, так і з відстрочкою від 1 до 90 днів; вартість відвантажених товарів залежить від умов їх оплати (по факту, з відстрочкою, але без затримки або з затримкою покупця); нарахування заробітної плати здійснюється щомісячно; виплата заробітної плати торговельного персоналу залежить від обсягів реалізованих товарів та рівня дебіторської заборгованості, термін дії якої вийшов, а всі інші отримують заробітну плату згідно з існуючим окладом за рахунок коштів підприємства на кінець кожного періоду (місяця); погашення заборгованості за заробітною платою здійснюється пропорційно утриманням на фонд оплати праці; кошти, що поступають на розрахунковий рахунок за відвантажені товари, утворюють базу оподаткування.

Модель складається з п'яти рівнів: склад, закупівля, дебіторська заборгованість, фонд оплати праці та кошти.

Рівень «склад» відображає його щомісячне поповнення та спорожнення. Рівень «закупівля» показує рух коштів, а саме вартість кожної закупки та спосіб її погашення (рис. 1).

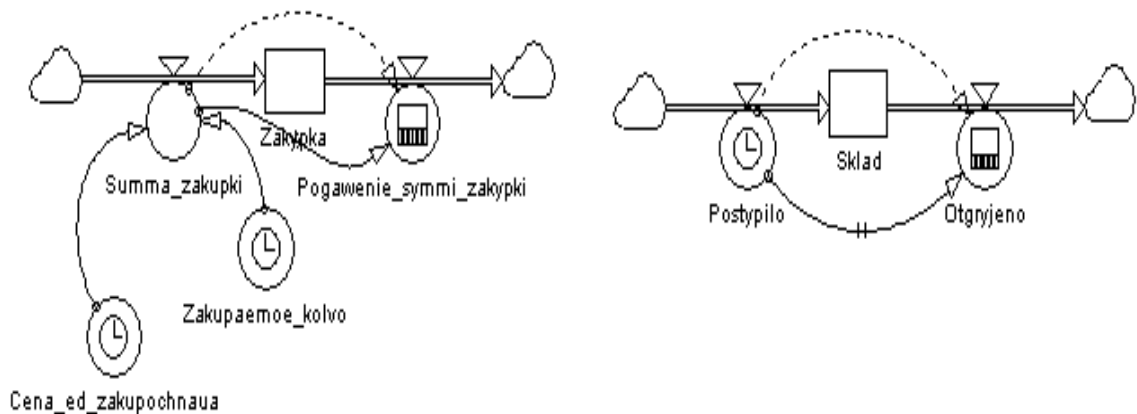


Рис. 1. Рівні моделі «склад і закупівля»

Умовні позначення, що дають змогу отримати поняття про формування рівнів та темпів, наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Описання рівнів закупівлі та складу в моделі

Відображення в Powersim	Умовне позначення	Визначення
Sklad (init, flow)	Sk	Накопичення рівня здійснюється завдяки різниці між закупленою кількістю товарів та їх відвантаженням, вимірюється у натуральних одиницях
Zakupka (init, flow)	Zak	Рівень формується як різниця між сумою закупки та її погашенням. Одиниця виміру - карб.

Pogawenie_sym mi_zakypki	PSZak	Погашення суми закупки здійснюється з затримкою у один місяць. Одиниця виміру - карб.
Postypilo (aux)	PL	Кількість товару, що надійшла до складу, дорівнює кількості закупленого товару. Залежність була знайдена аналітичною програмою PolyAnalist за допомогою функції автоматичної нелінійної регресії
Summa_zakypki (aux)	SZak	Є добутком ціни закупівлі однієї одиниці товару на загальну кількість товарів. Одиниця виміру - карб.
Otgryjeno (aux)	OR	Відвантаження товару у досліджуваному періоді відбувається протягом місяця, тому формула записана через матеріальну затримку. Вимірюється у карб.
Postypilo (aux)	ZK	Кількість товарів, які поступають на склад, дорівнює загальній кількості товарів, закуплених у досліджуваному періоді. Формула виведена аналітичною програмою PoliAnalist автоматичною нелінійною регресією
Cena_ed_zakupochnaua (aux)	CEZ	Покупна ціна товару. Формула виведена аналітичною програмою PoliAnalist автоматичною нелінійною регресією

Рівень, пов'язаний з формуванням і погашенням дебіторської заборгованості, представлений на рис. 2.

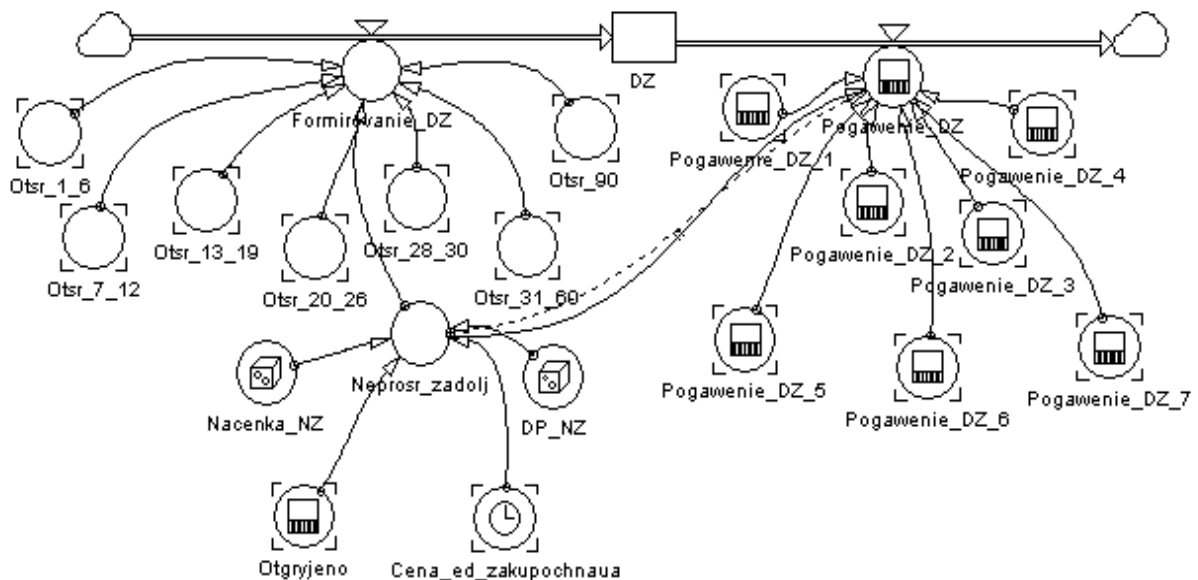


Рис. 2. Формування дебіторської заборгованості

Рівень формується за рахунок різниці між формуванням та погашенням дебіторської заборгованості. Всі закуплені товари продаються за фактом відвантаження та з відстрочкою. Залежно від цього весь обсяг реалізованих товарів підприємства поділяється на вісім груп: перша – сума від долі реалізації товарів, які сплачуються

одразу за фактом, друга – з відстрочкою від 1 до 6 днів, третя – 7-12 днів, четверта – 13-20 днів, п'ята – 20-26 днів, шоста – 27-30 днів, сьома – 31-60 днів та восьма – до 90 днів. Є клієнти в кожній з цих груп, що своєчасно погашають відстрочену заборгованість. На рис. 2 це позначено як «Neproshr_zadolj», вони також знайшли відображення на схемі погашення заборгованості, яке відбувається від 1 дня до 60 залежно від угоди.

Важливим моментом у функціонуванні підприємства є доля оплати, яка несплачена в установленій строк, за кожною з семи груп. З метою регулювання інтенсивності її погашення, кожна з цих груп боржників регулюється за однаковим принципом. Розглянемо це на прикладі формування та погашення заборгованості боржниками першої групи (рис. 3).

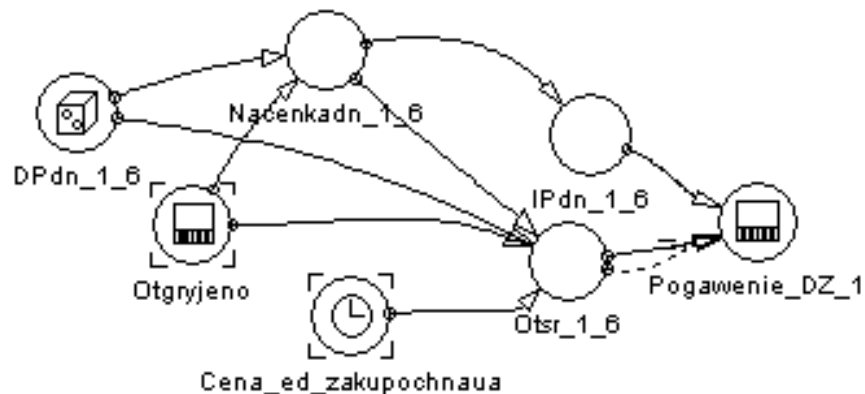


Рис. 3. Управління дебіторською заборгованістю боржників першої групи

Формування суми заборгованості визначається добутком ціни закупки на націнку за поданою групою на долю продажів цієї групи та на загальну кількість відвантажених товарів у періоді, що на рис. 3 позначено як «Cena_ed_zakupochnaua», «Nacenkadn_1_6», «DPdn_1_6», «Otgryjeno». Погашення заборгованості знаходиться добутком відстроченої суми на індекс погашення, що на рис. 3.4 позначено як «IP_1_6» та «Otsr_1_6». Управляти заборгованістю пропонується в залежності від частки закупівлі товарів цієї групи та загального рівня відвантажених товарів у досліджуваному періоді, впливаючи на рівень націнки, який, в свою чергу, стане найпитомішим фактором, що дасть змогу підвищити рівень погашення заборгованості.

Докладніше позначення і формули, що дають змогу отримати поняття про формування рівня та темпів дебіторської заборгованості, наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Описання рівня «дебіторська заборгованість» в моделі

Відображення в Powersim	Умовне позначення	Визначення
DZ (init, flow)	DZ	Рівень дебіторської заборгованості формується як різниця між формуванням та погашенням дебіторської заборгованості. Одиниця виміру - карб.
Formirovanie_DZ (aux)	FDZ	Формування змінної здійснюється завдяки сумі заборгованості, непогашеної в установлений строк, за всіма боржниками та сумою заборгованості, строк оплати якої ще не настав. Одиниця виміру - карб.
Pogawenie_DZ (aux)	PDZ	Погашення дебіторської заборгованості здійснюється за рахунок погашень заборгованості за різними групами: від 1 до 6 днів, 7-12, 13-20, 21-27, 28-30, 31-60, 61-90 та непростроченої заборгованості. Вся сума поступає на рахунок підприємства з затримкою, що знайшло своє відображення у схемі та формулах. Одиниця виміру – карб.
DP_NZ DPdn_1_6 (13_20, 20_27, 28_30, 31_61, 7_12 90) (aux)	DP	За допомогою цих змінних визначається рівень відвантаженої кількості товарів за кожною групою їх значення виходячи із закону рівномірного розподілу, що було з'ясовано за гістограмами, побудованими в MS Excel. Вимірюється в долях. Сума добутоків всіх частин і сума фактично проданих товарів дорівнюють кількості відвантажених товарів.
Nacnka_NZ Nacnkadn_1_6 (13_20, 21_27, 28_30, 31_60, 7_12, 90) (aux)	NC(NZ, 1...7)	Націнка за кожною окремою групою є фактором, за допомогою якого здійснюється управління системою дебіторської заборгованості, від рівня націнки залежить інтенсивність її погашення. Загальний рівень націнки залежить від частки проданих товарів за групою та загальної кількості відвантажених виробів
IDdn_1_6 (13_19,20_27,2 7_30,31_60, 7_12, 90) (aux)	IP(1...7)	Для кожної групи боржників залежно від ціни та долі проданих товарів розраховується інтенсивність погашення заборгованості
Neproshr_zadolj	NZ	Цією змінною визначається сума непростроченої заборгованості клієнтів у карб.
Otsr_1_6(13_19 , 20_26, 28_30, 31_60, 7_12)	OZ	Змінна відстрочка від 1 до 6 днів та всіх аналогічних змінних груп визначає суму дебіторської заборгованості, яка не погашена в установлений строк платежів у карб.
Pogawenie_DZ _(1...7	PDZ	Залежно від групи боржників з затримкою від 1 до 90 днів добутком на індекс погашення визначається значення цієї змінної. Одиниця виміру - карб.

В залежності від того, яку частину дебіторська заборгованість, що непогашена своєчасно, займає в загальному рівні, залежить виплата заробітної плати торговельному персоналу.

Розглянемо формування рівня фонду оплати праці на рис. 4.

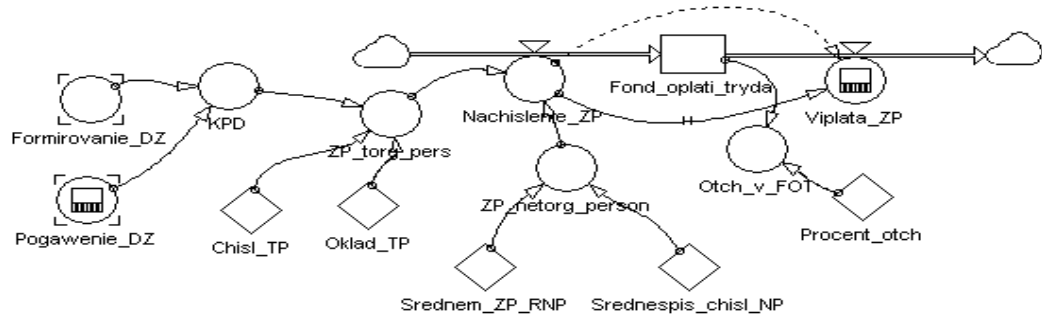


Рис. 4. Формування фонду оплати праці

Рівень формується за рахунок нарахування заробітної плати адміністративному і торговельному персоналу. Зарплата адміністративного персоналу не залежить від рівня дебіторської заборгованості підприємства та кількості проданих товарів, тому сума виплати для цієї частини співробітників постійна і дорівнює добутку щомісячного окладу основного персоналу на середньооблікову чисельність працівників адміністративного персоналу.

Заробітна плата торгового персоналу залежить від коефіцієнту погашення заборгованості: якщо він перевищує 0,9, то заробітна плата підвищується на 10 відсотків, в іншому випадку розраховується як добуток окладу торговельного робітника на середньооблікову їх чисельність.

Зменшення рівня відбувається за рахунок інтенсивності виплати заробітної плати та відрахувань на фонд оплати праці, які здійснюються щомісячно. Всі змінні та рівень наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Описання рівня фонду оплати праці в моделі

Відображення в Powersim	Умовне позначення	Визначення
Fond_oplati_tryda (init, flow)	FOT	Визначається як різниця між темпами нарахування та виплати заробітної плати, зменшується за рахунок відрахувань на фонд оплати праці.
Nachislenie_ZP (aux)	NZP	Темп нарахування заробітної плати знаходиться як сума заробітної плати торговельного та адміністративного персоналу.
Viplata_ZP (aux)	VZP	Виплата заробітної плати здійснюється з затримкою в один місяць, залежить від темпу нарахування заробітної плати.

KPD (aux)	KPD	Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості залежить від її погашення та формування і знаходиться як відношення відповідних частин, від нього залежить нарахування заробітної плати торгового персоналу.
Otch_v_FOT (aux)	OFOT	Відрахування до фонду оплати праці відбуваються щомісячно, залежать від зальної суми фонду оплати праці підприємства.
ZP_netorg_person (aux)	ZPn	Змінна заробітна плата неторгового персоналу розраховується як добуток їх окладу на загальну кількість працівників.
ZP_torg_pers (aux)	ZPt	Залежить від коефіцієнту погашення заборгованості, окладу та чисельності персоналу і знаходиться як добуток цих частин
Chisl_TP (const)	CTP	Загальним припущенням моделі є, що всі ці частини не змінні.
Oklad_TP (const)	OTP	
Procent_otch (const)	POFOT	
Srednem_ZP_RNP (const)	ZPRNP	
Srednespis_chisl_NP (const)	ZPT	

Процес формування коштів підприємства залежить від потоків, що визначають їх поповнення та витрати. На рис. 5 зображена схема відповідного процесу. Поповнення коштів здійснюється за рахунок надходження коштів, що сплачуються за фактом за проданий товар, за рахунок погашення дебіторської заборгованості та доходу від іншої діяльності.

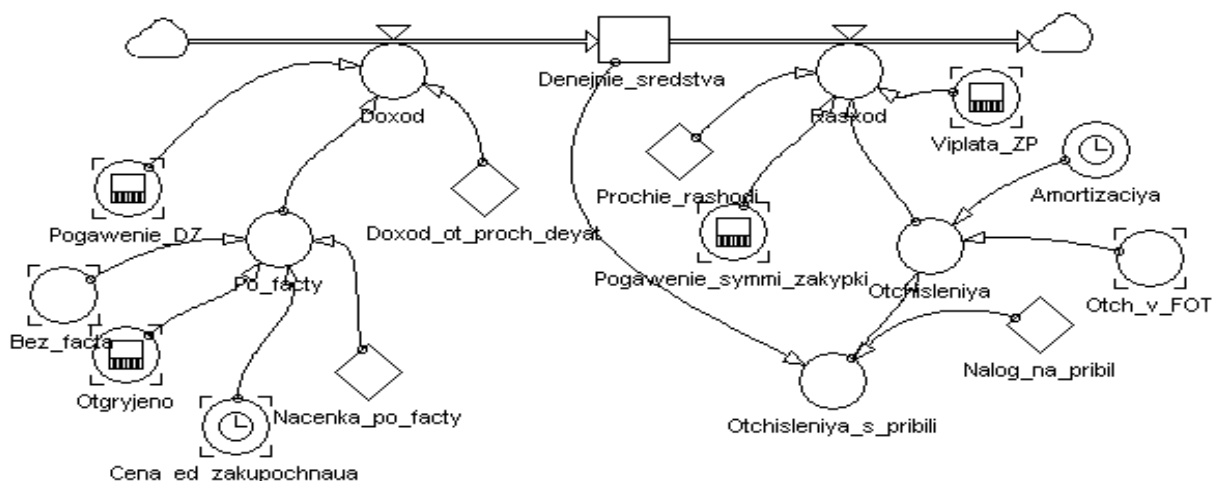


Рис. 5. Формування коштів підприємства

Змінні потоки, за рахунок яких формується досліджуваний рівень, наведені у табл. 5.

Описання рівня коштів в моделі

Відображення в Powersim	Умовне позначення	Визначення
Denejnie_sredstva (init, flow)	DS	Формується як різниця між доходом та витратами. Одиниця виміру - карб.
Doxod (aux)	D	Змінна формується як сума надходжень від погашення дебіторської заборгованості, розрахунків за товар по факту та доходу від іншої діяльності. Вимірюється у карб.
Rasxod (aux)	R	Представляє собою суму погашення боргів за закупки товарів, з виплати заробітної плати працівникам, відрахувань та інших витрат. Одиниця виміру - карб.
Amortizaciya (aux)	A	Амортизаційні відрахування здійснюються рівними частками за рівномірним методом нарахування.
Bez_facta (aux)	BF	Змінна, від якої залежить загальна фактична кількість товарів. Вимірюється в натуральних одиницях
Otchisleniya (aux)	O	Представляють собою суму амортизаційних відрахувань, відрахувань по фонду оплати праці та податку на прибуток. Вимірюється у карб.
Po_facty (aux)	Ft	Сума фактично сплачених товарів. Її рівень залежить від товарів, відвантажених клієнтам з відстрочкою платежу. У програмі частка цієї змінної залежить від змінної «без факту», загальної суми відвантажених товарів, націнки для цієї групи клієнтів
Doxod_ot_proch_deyat (const)	DPrD	Представляє собою незмінну суму. Вимірюється у карб.
Nacenka_po_facty (const)	NF	Націнка для групи споживачів, що розраховуються за отримані товари одразу, мають найнижчу і постійну величину.
Nalog_na_pribil (const)	NPr	Податок на прибуток є постійною величиною
Prochie_rashodi (const)	PrR	Витрати на іншу діяльність також є незмінною величиною.

Особливої уваги заслуговує частина формування доходу від фактичної сплати відвантажених товарів. Крім того, що вона залежить від ціни закупки одиниці товару, необхідною умовою є те, щоб її обсяг у сумі з обсягом товарів, проданих з відстрочкою, дорівнював значенню відвантаженого обсягу товарів. Це корегується за допомогою змінної «Bez_facta», що наведена на рис. 6, частка якої постійно змінюється за рахунок зміни кожної групи боржників.

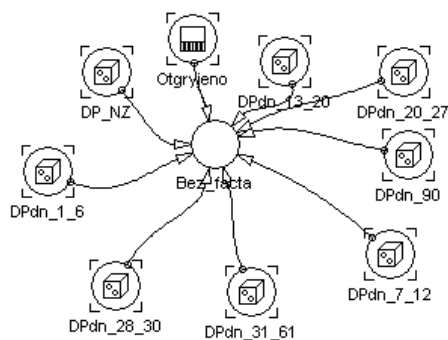


Рис. 6. Формування частки проданих товарів з відстрочкою платежу

Витрачання коштів здійснюється на погашення суми закупівлі товарів, на виплату заробітної праці персоналу, а також здійснюються різноманітні платежі, основними з яких є податок на прибуток, відрахування на фонд оплати праці, оренда офісу та складських приміщень, витрати на бензин, навчання персоналу.

Створені в імітаційній моделі рівні дають загальну уяву про результат торговельної діяльності підприємства. Головним об'єктом управління в моделі є дебіторська заборгованість, визначними важелями її регулювання є рівень покупки товарів та відповідно до цього встановлення ціни для клієнтів різних груп, що впливатиме на інтенсивність погашення заборгованості. З метою швидшого повернення коштів для покупців, відстрочка яких найменша та рівень закупки високий, встановлений менший рівень націнки.

При швидкому терміні повернення дебіторської заборгованості, дохід підприємства буде більший, відповідно, рівень його платоспроможності і стійкості будуть також вище.

Таким чином, для успішного розв'язання завдань торговельної діяльності існує велика кількість математичних методів і моделей лінійного, цілочисельного і динамічного програмування, теорії ігор, теорії графів і мережевого моделювання, теорії масового обслуговування, теорії вірогідності і математичної статистики, кореляційного і регресійного аналізу. Але найбільш доцільними, з нашої точки зору, для удосконалення діяльності торговельного підприємства є такі моделі, як розподіл торговельних агентів за містами, формування оптимального штату фірми, планування та оптимальної послідовності робіт комерційної діяльності, оптимального маршруту перевезення вантажів, модель фінансового

та товарного потоків. При цьому найбільший інтерес викликає клас задач імітаційного моделювання фінансових процесів, адже вони дають змогу знайти рішення в умовах невизначеності.

Для визначення доцільності впровадження моделі, необхідною умовою є проведення оцінки розробленої моделі та отриманих результатів за нею. З цією метою здійснимо два імітаційних експерименти. За рахунок того, що доля кожної групи боржників визначалась випадковою величиною (функцією RANDOM), ми отримаємо два різних результати.

Дамо оцінку коштам, рівню формування та погашення дебіторської заборгованості групами покупців, визначимо інтенсивність погашення заборгованості після управлінських заходів. Зробимо порівняння експериментальних даних з фактичними за такими показниками, як ціна, обсяги продажів, загальна сума операції та рівня заборгованості з терміном дії, що вийшов.

Розрахуємо можливі помилки за моделлю: коефіцієнт невідповідності Тейла, середньоквадратичну помилку та середню абсолютну помилку. Визначимо за допомогою графіків загальну залежність доходу від погашення заборгованості.

Результати двох експериментів підтверджують те, що загальний рівень доходу є прямо пропорційний погашенню дебіторської заборгованості (рис. 7).

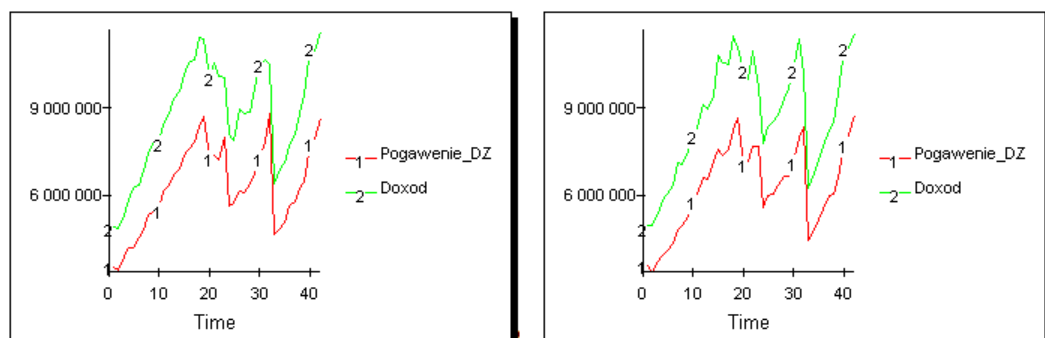


Рис. 7. Залежність доходу від погашення дебіторської заборгованості

Наведені графіки свідчать, що у прогностному періоді з 30 по 41 погашення заборгованості має тенденцію до збільшення, а разом з ним збільшується і дохід малого торговельного підприємства.

Розглянемо зміну індексів погашення різних груп заборгованості, залежності доходу від її погашення та загальну тенденцію до змін (рис. 8).

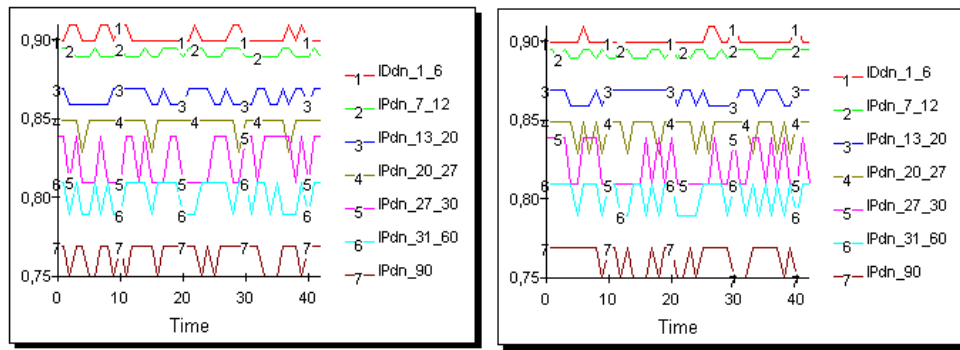


Рис. 8. Індеси погашення заборгованості двох експериментів

Рис. 8 свідчить про те, що, як і планувалось в моделі, індеси погашення мають тенденцію змінюватись, а інтенсивність погашення заборгованості у груп з меншим віком є вищою, дані реально функціонуючого підприємства підтверджують цю тенденцію. Зміна інтенсивності погашення залежить від частки закупленої продукції клієнтів з відповідним віком дебіторської заборгованості. Зміна часток закупки, її націнки та індексу погашення приведена для заборгованості віком від 1 до 6 днів. Наведені дані свідчать, що в результаті першого експерименту інтенсивність погашення була вище, а націнка на товар загалом – нижче, таким чином поставлені нами умови були успішно реалізовані.

На рис. 9 проілюстровано загальну тенденцію погашення дебіторської заборгованості з різним віком і свідчить про те, що за першими шістьма групами загальна сума має тенденцію постійно змінюватись, у прогностному періоді з 33 по 42 ми бачимо тенденцію до росту її погашення у двох експериментах, що є позитивним явищем.

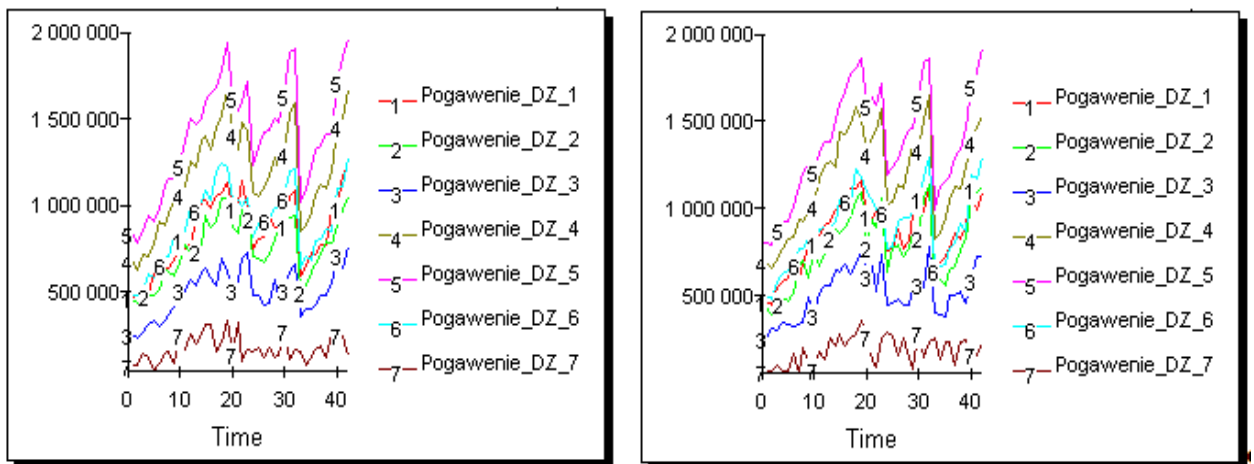


Рис. 9. Погашення заборгованості різного віку

Графіки свідчать і про те, що у вартісному вимірі найбільша сума надходжень відбувається завдяки групі з віком від 27 до 30 днів, саме на групу з цим віком припадає найбільша частка суми операцій з боргом, термін дії якого вийшов, отже необхідним завданням було збільшення інтенсивності погашення боржників цієї групи та загальної суми повернення за операціями, що і було досягнуто.

Зробимо аналіз похибок моделі. Розрахуємо коефіцієнт невідповідності Тейлу наступним чином [9, с. 144]:

$$v = \frac{\sqrt{\sum_{t=1}^T (\hat{y}_t - y_t)^2}}{\sqrt{\sum_{t=1}^T y_t^2}}, \quad (12)$$

де \hat{y}_t - результати експерименту;

y_t - фактичні дані.

Чим ближче даний коефіцієнт до нуля, тим вище адекватність досліджуваної моделі. Результати розрахунку за моделлю наведені у табл. 6.

Таблиця 6

Дані розрахунку коефіцієнтів невідповідності Тейла

Показники	Коефіцієнти невідповідності Тейла	
	Експеримент 1	Експеримент 2
Ціна, карб., коп.	0,02	0,02
Продаж, л	0,05	0,06
Сума закупки, карб., коп.	0,044	0,045
Дебіторська заборгованість, яка непогашена в установленій період, тис. карб.	0,12	0,13

Як показують дані таблиці, похибки двох експериментів мають невелике значення, окрім суми дебіторської заборгованості, яка непогашена в установленій період, вона має найбільше значення. Результати експерименту 1 дають менші значення, тому саме їм треба віддати перевагу.

Визначимо середньоквадратичну помилку MSE і середню абсолютну похибку MAD [9, с. 145]:

$$MSE = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^T (\hat{y}_t - y_t)^2 \quad (13)$$

$$MAD = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^T |\hat{y}_t - y_t| \quad (14)$$

Результати їх розрахунку для двох експериментів наведено в табл. 7.

Таблиця 7

Значення похибок MSE і MAD

Показники	MSE		MAD	
	Ціна, карб., коп.	0,01	0,01	0,08
Продаж, л	5,6	5,7	1,17	1,12
Сума закупки, карб., коп.	25,03	16,001	3,5	1,75
Дебіторська заборгованість, яка непогашена в установленій строк, тис. карб.	3,35	3,24	0,76	0,88

Середньоквадратична та середня абсолютна похибки на практиці використовуються часто, але через те, що вони виражають похибку в одиницях виміру ряду, їх величина залежить від специфіки ряду. Для даного прикладу вони приймають добрі значення, що характеризують модель як адекватну статистичним даним. Середня відносна похибка MAPE [9, с. 146]:

$$MAPE = \frac{100}{n} \sum_{t=1}^T \left| \frac{\hat{y}_t - y_t}{y_t} \right| \quad (15)$$

Вимірюється у відносних одиницях, тому за її значенням можна робити висновок про загальний рівень адекватності моделі. Відповідність значень поданої оцінки та рівня адекватності моделі приведено у табл. 8. Результати розрахунків середньої відносної похибки для двох експериментів по моделі наведені у табл. 9.

Таблиця 8

Відповідність значень MAPE та рівня адекватності моделі

MAPE, %	Рівень адекватності моделі
<10	Високий
10-20	Добрий
20-30	Задовільний
30-40	Поганий
>50	Незадовільний

Таблиця 9

Значення середньої відносної похибки для двох експериментів

Показники	MAPE	
Ціна, карб., коп.	1,58	1,58
Продаж, л	6,2	8,4
Сума закупки, карб., коп.	6,7	9,3
Дебіторська заборгованість, яка непогашена в установленій період, тис. карб.	1,063	1,064

Як свідчать результати табл. 9, значення середньої похибки для двох експериментів значно менші граничних десяти відсотків, але найкращим показником характеризується експеримент перший, як і у випадку при розрахунку коефіцієнта Тейла.

Висновки по даному дослідженню. Таким чином, проведена оцінка імітаційної моделі, яка побудована на базі досліджуваного підприємства, свідчить про те, що вона є адекватною статистичним даним та запропонований метод управління загальним рівнем цін може використовуватись у практичній діяльності підприємства з метою регулювання дебіторською заборгованістю.

Вищеописана реорганізація системи управління господарською діяльністю малого торговельного підприємства дає можливість не тільки отримувати інформацію про торговельні процеси, але і оперативно використовувати її при прийнятті управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бакало Н.В. Управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н.В. Бакало; Полтавський університет споживчої кооперації України. – Полтава, 2008. – 182 с.

2. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 133-142.

3. Бланк И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с.

4. Буркинський І.Б. Механізми формування адаптивної фінансової стратегії підприємств малого бізнесу: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / І.Б. Буркинський; Донецький національний університет. – Донецьк, 2006. – 147 с.

5. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л.П. Владимирова. – М.: Издательский Дом «Дашков и К°», 2001. – 308 с.

6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.

7. Druker P.R. The Theory of the Business / P.R. Druker // Harvard Business Review, 1994. – P. 95-104.

8. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.]. – М.: ИД "Вильямс", 2000. – 495 с.

9. Информационные технологии в торговле 2008 [Электронный ресурс]. – Сnews / Аналитика – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/trade2008/#7>

УДК 005.591.4.01

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Филиппова Ю.А.,

*к.э.н., доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»
(ДонаУиГС);*

Гришаева А.Р.,

студентка ОУ «Магистр», ДонаУиГС

В статье рассмотрены экономическая сущность категории «реструктуризация предприятия», характеристика процесса реструктуризации предприятия и сущность категории «финансовая реструктуризация предприятия», как основных составляющих обеспечения управления предприятиями на различных уровнях их хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: *реструктуризация предприятия, процесс реструктуризации предприятия, финансовая реструктуризация предприятия.*

The article deals with the economic substance «restructuring of the company» category, characteristic of the enterprise restructuring process and the essence of the category "financial restructuring of the company" as the basic components of business management software at various levels of their economic activity.

Keywords: *restructuring of enterprises, enterprise restructuring, financial restructuring of the company.*

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования финансовое состояние многих предприятий является неудовлетворительным, что связано с влиянием ряда факторов. Наиболее важными из них считаются нестабильность политической и экономической ситуации, изменения нормативно-правовой базы, высокий уровень конкуренции на рынках сбыта, наличие неэффективного внутреннего механизма и неблагоприятной структуры хозяйства, что не позволяет решать

проблемы обеспечения финансовой стабилизации и повышения уровня доходности деятельности в долгосрочной перспективе.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование особенностей экономической сущности и характеристики понятий «реструктуризация предприятия» и «финансовая реструктуризация предприятия» было предметом исследования значительного количества ученых-экономистов, среди которых: О.Я. Базилинская [2], О.В. Гриненко [3], И.М. Кирчатая, О.М. Шершенюк [1], И.А. Маркина, Р.И. Беловол [5], В.П. Мартыненко, И.М. Вербицкая [7], Л.С. Остапенко [9], И.А. Сушников, Ю.В. Трифонов [4], В.С. Ченаш [6],

Актуальность. Современное развитие общества происходит в период ликвидации последствий мирового финансового кризиса и предусматривает реализацию мероприятий антикризисного управления, одним из основных элементов которого является реструктуризация предприятия.

Целью статьи является обоснование экономической сущности категории «реструктуризация предприятия», характеристика процесса реструктуризации предприятия и определение сущности категории «финансовая реструктуризация предприятия», как основных составляющих обеспечения управления предприятиями на различных уровнях их хозяйственной деятельности.

Изложение основного материала. Реструктуризация – комплексная оптимизация системы функционирования предприятия в соответствии с требованиями внешнего окружения и выработанной стратегии его развития, способствующая принципиальному улучшению управления, повышению эффективности и конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции на базе современных подходов к управлению, в том числе методологии управления качеством, реинжиниринга бизнес-процессов, информационных технологий и систем и др [1, с. 9].

Целью проведения реструктуризации является создание субъектов предпринимательской деятельности, способных эффективно функционировать в условиях становления рыночной экономики и производить конкурентоспособную продукцию, которая отвечала бы требованиям товарных рынков [2].

Обязательной частью реструктуризации предприятия является анализ его финансово-хозяйственной деятельности по следующим направлениям: ликвидность; платежеспособность (финансовая устойчивость); деловая активность; рентабельность; себестоимость и рентабельность основных видов продукции; определение точки безубыточности [3, с. 31].

Экономическое положение предприятия должно определяться на основании анализа финансово-хозяйственных показателей деятельности предприятия, оценок потенциальных возможностей производства и положения на товарных рынках за предыдущий год. Для этого используются следующие инструменты (за отчетный период):

- анализ финансового состояния предприятия;
- показатели оценки конкурентоспособности видов производимой продукции (работ, услуг);
- уровень производственного и научно-технического потенциала, а также прогрессивности технологических процессов;
- состояние кооперационных связей и сбыта продукции;
- наличие кадрового обеспечения предприятия;
- структура заработной платы;
- уровень социальной инфраструктуры предприятия;
- наличие незавершенного строительства;
- оценка воздействия производственной деятельности предприятия на экологическую ситуацию и занятость в регионе [4, с. 10].

Проект реструктуризации любого предприятия определяет: экономическое обоснование необходимости проведения реструктуризации; формы и методы реструктуризации; пути решения финансовых, социальных и других вопросов, связанных с реструктуризацией; затраты на проведение реструктуризации и источники финансирования; конкретные меры, направленные на реализацию проекта; проведения предликвидационной подготовки в случае признания их банкротами [5, с. 126].

Реструктуризация предприятия – это длительный процесс, который осуществляется при помощи специалистов различного профиля и направлен на повышение эффективности использования собственного внутреннего потенциала организации и адаптацию к новым рыночным условиям [6, с. 58].

Весь процесс реструктуризации состоит из 6 этапов, которые рассматриваются как отдельная система задач и мероприятий по улучшению деятельности предприятий.

Процесс проведения реструктуризации на предприятии подробно отображен в табл.1.

Таблица 1

Процесс проведения реструктуризации предприятия

Процесс проведения реструктуризации предприятия					
Подготовительная работа по проведению реструктуризации	Сбор информации и определение проблем реструктуризации	Разработка и доведение до исполнителей определенных проблем	Организационно-техническое проектирование	Социальное проектирование	Преобразование (разработка технического проекта реорганизации предприятия)
Мероприятия по обеспечению проведения этапов реструктуризации на предприятии					
формирование группы; обеспечение руководства и поддержки проекта	моделирование поведения потребителей на рынке; анализ временных циклов; моделирование процессов; стоимостной анализ; учет затрат по видам деятельности.	анализ трудового процесса; анализ временных циклов; сравнение своих достижений и недостатков с достижениями и недостатками и аналогичных компаний.	информационное проектирование; анализ трудового процесса; измерение и оценка информации; стратегическая автоматизация; управление процессом.	предоставление полномочий персоналу; создание бригад; организационная перестройка; изменения в системе управления; награда персоналу и стимулы; управление проектом.	моделирование процесса; информационное проектирование; календарное планирование; создание бригад; системы обратной связи; создание системы контроля; постоянная корректировка процесса.

На первом этапе осуществляется подготовительная работа по проведению реструктуризации.

Задача менеджера предприятия на этом этапе – сформировать и обучить проектную управленческую группу методологии проведения реструктуризации и обеспечить руководство и поддержку данного проекта.

Во втором этапе проводится сбор информации и определение проблем.

Задача данного этапа – исследование рынка товаров или услуг, в которых нуждается потребитель, в частности: формируется клиентура (потребители), определяются их долгосрочные и

текущие потребности; определяются виды деятельности, которые не являются перспективными и которые необходимо ликвидировать, а также перспективные направления в деятельности предприятия; уточняются необходимые ресурсы, объемы и периодичность выпуска новой продукции или оказания услуг; проводится систематизация процессов.

На третьем этапе разрабатываются и доводятся до исполнителей определенные проблемы.

Задача этого этапа – разработка такого видения проблем, которое способно привести к скорейшему достижению цели. Этот этап позволяет выявить: основные и вспомогательные виды деятельности, которые будут охватывать процесс реструктуризации в том порядке, в котором они будут выполняться; сильные и слабые стороны каждого вида деятельности; уровень взаимодействия с деловыми партнерами, потребителями, поставщиками, стратегическими союзниками; пути доведения концепции реструктуризации до всех работников.

На четвертом этапе осуществляется организационно-техническое проектирование.

Задачи этапа: разработка технической характеристики процесса реструктуризации, при котором дается описание технологии, планов, систем и видов контроля, которые целесообразно использовать в процессе реструктуризации; составление предварительных планов систем и процедур развития, программного обеспечения и обслуживания, перевооружения производственных мощностей предприятия.

На пятом этапе осуществляется социальное проектирование.

Целью данного этапа является выявление социальных аспектов процесса реорганизации, при котором осуществляется описание предприятия, его кадрового состава, характера работ, карьеры, стимулов, используемых в период реструктуризации, создается план взаимодействия социальных и технических элементов, составляются планы по найму работников, обучению и размещению персонала.

На шестом этапе происходит преобразование (разработка технического проекта реорганизации).

Цель данного этапа – разработка экспериментальной версии законченного производственного организационного проекта. При реализации данного этапа руководству предприятия и

руководителю проекта следует: учесть ключевые вопросы, которые могут возникнуть при разработке данного проекта, в частности механизмы, которые необходимо разработать для решения неожиданных проблем; предоставить гарантии сохранения предприятия в период перехода; предложить средства, которые могут быть использованы для реорганизации предприятия в целом.

Оценку эффективности финансовой реструктуризации предприятий предлагается осуществлять по критериям роста уровня их платежеспособности и повышению уровня их финансовой стабильности и роста чистого денежного потока.

Проведение финансовой реструктуризации включает мероприятия по управлению пассивами предприятия, которые имеют следующие цели:

решение важных вопросов финансовой деятельности предприятия и обеспечение инвестиционного развития;

финансовое оздоровление предприятия (повышение финансовой независимости, эффективности управления задолженностью предприятия, рост инвестиционной привлекательности и т.п.) [7, с. 87].

Основные методы финансовой реструктуризации показаны на рис.1.



Рис.1. Основные методы финансовой реструктуризации [8, с.123]

Финансовая реструктуризация предусматривает внедрение комплекса мероприятий, связанных с изменением структуры и размеров собственного и заемного капитала, а также с изменениями в инвестиционной деятельности. Кроме того, финансовая реструктуризация обеспечивает повышение конкурентоспособности предприятия, приобретение более широких возможностей для привлечения капитала [9, с. 6].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Реформирование предприятий с целью ускоренной их адаптации к рыночным условиям связано с проведением их реструктуризации. Выбор соответствующих направлений и форм этой реструктуризации должен происходить по определенным критериям. Определение таких критериев позволило систематизировать предприятия по отдельным категориям, предложить наиболее эффективные формы проведения реструктуризации по каждой из этих категорий.

Оценку эффективности реструктуризации предприятий рекомендуется осуществлять по показателям увеличения суммы чистого денежного потока, роста рыночной стоимости предприятия, повышения уровня платежеспособности и финансовой устойчивости.

Анализ и обобщение теоретических положений развития организаций, реструктуризация позволяет сформулировать следующие требования к реализации процессов системных преобразований: обеспечение перехода предприятия в качественно новое состояние; сокращение сроков достижения нового уровня развития предприятия; обеспечение повышенного уровня управляемости процессов; обеспечение повышенной адаптивности к конкурентным условиям; концентрация ресурсов на процессах развития конкурентного потенциала; обеспечение конкурентной устойчивости.

Список литературы

1. Кирчата І.М. Реструктуризація підприємства на основі розвитку його конкурентного потенціалу / І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк – Харківський національний автомобільно-дорожній університет – 2012. – С.9-12
2. Базилінська О.Я. Управління фінансами підприємств: фінансова реструктуризація і конкурентоспроможність підприємств

[Електронний ресурс] / О.Я. Базилінська. – Режим доступу: http://lukuanyenko.at.ua/_ld/1/182.pdf. – 04.06.2011.

3. Гриненко О.В. Нормативно-правове забезпечення реструктуризації підприємств ОПК України / О.В. Гриненко // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №2(3). – С.29-36.

4. Сушников И.А. Проблемы реструктуризации российских предприятий / И.А. Сушников, Ю.В. Трифонов – Нижегородский государственный университет – 2011. – С.68-73

5. Маркіна І.А. Реструктуризація підприємства як елемент антикризового управління / І. А. Маркіна, Р.І. Біловол // Проблеми економіки – 2012. – № 3. – С.124-129.

6. Ченаш В.С. Економічні основи процесу реструктуризації підприємств / В.С. Ченаш // ЕКОНОМІКА: реалії часу – 2013. – №5(10). – С.55-61.

7. Мартиненко В.П. Фінансова реструктуризація підприємств як напрям їх фінансового оздоровлення / В.П. Мартиненко, І.М. Вербіцька // Інноваційна економіка. – 2013. – №3. – С.86-89.

8. Мотриченко В.М. Сфери діяльності та функції державних підприємств / В.М. Мотриченко. // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5(71). – С.120-127.

9. Остапенко Л. С. Фінансова реструктуризація як напрям фінансового оздоровлення машинобудівних підприємств / Л. С. Остапенко – м. Суми: ТОВ “Ділові перспективи” – 2011. – 9 с.

СЕКЦИЯ 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

УДК 330.322:332.12

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА

Агафоненко О.Ю.,

*к.э.н., доц., доцент кафедры учета и аудита
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»*

В статье рассматриваются направления улучшения инвестиционного климата региона, механизмы активизации инвестиционных процессов и направления реализации Концепции инвестиционного сотрудничества Донецкой области.

The article deals with the direction of improving the investment climate in the region, the mechanisms investment processes and direction of the Concept of investment development of Donetsk region.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный риск, инвестиционные процессы, регион, стратегические направления.*

Keywords: *investments, investment significance, investment risk, investment processes, the region's strategic direction.*

Постановка проблемы. Исследование проблем инвестирования экономики всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом.

В современных условиях они выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровне.

Наращивание объема инвестиций является необходимым условием структурной перестройки и экономического роста страны и региона. Наличие достаточного объема инвестиций в жизненно

важные сферы является залогом эффективного развития и повышения инвестиционной привлекательности на различных территориальных уровнях. Поскольку базовой составляющей государства есть регионы, поэтому именно стимулированию наращивания их инвестиционной привлекательности необходимо уделять особое внимание.

Анализ последних исследований и публикаций. Большой вклад в изучение проблем оптимизации инвестиционных процессии, научного исследования методов привлечения инвестиций и формирования путей повышения эффективности их использования как в отраслевом, так и в региональном аспектах, осуществили такие отечественные ученые как Э. Гребеникова [1], В. Москаленко и А. Шипунов [5], Безродный В. П. [6], Статьи Петков Л. А. [3] и И. Гафурова [4] посвящены изучению региональной специфики инвестиционной деятельности и факторам, которые определяют ее состояние.

Актуальность. Сегодня от эффективности инвестиционной политики зависят обновление производства, модернизация и наращивание основных фондов предприятий национального хозяйства, успех структурной перестройки экономики, решение социальных и экологических проблем, а также поступления иностранных инвестиций в экономику городов и регионов является фактором роста ВВП, важным источником создания рабочих мест, что, в конце концов, должно способствовать росту благосостояния и доходов населения.

Но несмотря на то, что Донецкая область стабильно занимает лидирующие позиции среди регионов Украины по показателям инвестиционной деятельности, объемы инвестиционных поступлений не соответствуют инвестиционной емкости области.

Цель статьи. Целью статьи является исследование стратегических направлений улучшения инвестиционной привлекательности Донецкого региона.

Изложение основного материала исследования. Инвестиционная привлекательность – это качественная и количественная характеристика внутренней и внешней среды объекта возможного инвестирования [1].

Инвестиционная деятельность является одним из главных условий успешного развития экономики. Ее активность меняется в зависимости от внутренних и внешних условий. Реализация

долгосрочной стратегии социально-экономического развития региона требует наращивания инвестиционных ресурсов, улучшение структуры инвестиционных источников и оптимизации направлений их использования в соответствии с приоритетами экономического роста [2].

Как отмечается в работах Л. А. Петков и И. Гафуров инвестиционная активность определяется инвестиционной привлекательностью региона. При этом, инвестиционная привлекательность определяется как система или сочетание различных объективных признаков, средств и возможностей, которые вызывают в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в Донецком регионе [3, 4].

Значительные инвестиции в конкретную отрасль в регионе чаще всего связаны с внедрением долгосрочного инвестиционного проекта [5].

Инвестиционная привлекательность Донецкой области характеризуется возможностью перспектив развития таких приоритетных отраслей, как энергетика, химическая и нефтеперерабатывающая, машиностроение, пищевая и перерабатывающая промышленности [6].

Поддержка экономического развития региона должно сопровождаться структурной перестройкой производства с обязательным соблюдением принципов устойчивости. В частности, важными аспектами развития являются: решение социально-экономических и экологических проблем, ускорение развития человеческого капитала, внедрение инноваций, стимулирование организации высокотехнологичных производств и т.д. Для выполнения этих задач необходимо ориентировать региональную инвестиционную политику на выборочное стимулирование инвестиционной деятельности в соответствии с выбранными приоритетами, а также на создание привлекательного инвестиционного климата с учетом основных региональных преимуществ.

Концепция инвестиционного сотрудничества ДНР (далее Концепция) разработана для создания благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности республики [7].

Трансформация доходов в капитал и привлечение инвестиций в экономику области рассмотрено на рис. 1.

Концепция стимулирования стабильного и динамичного

социального развития Донецкой Народной Республики на период до 2020 года – это развитие общества в социальном (экономическом и политическом) контексте, в процессе которого формируется государство. Любая стратегия предполагает обоснование планируемых действий в количественном измерении. Поэтому перед разработкой стратегии необходимо сформировать систему показателей развития ДНР, которые должны быть разбиты на три группы: социальные, экономические и общественной безопасности.

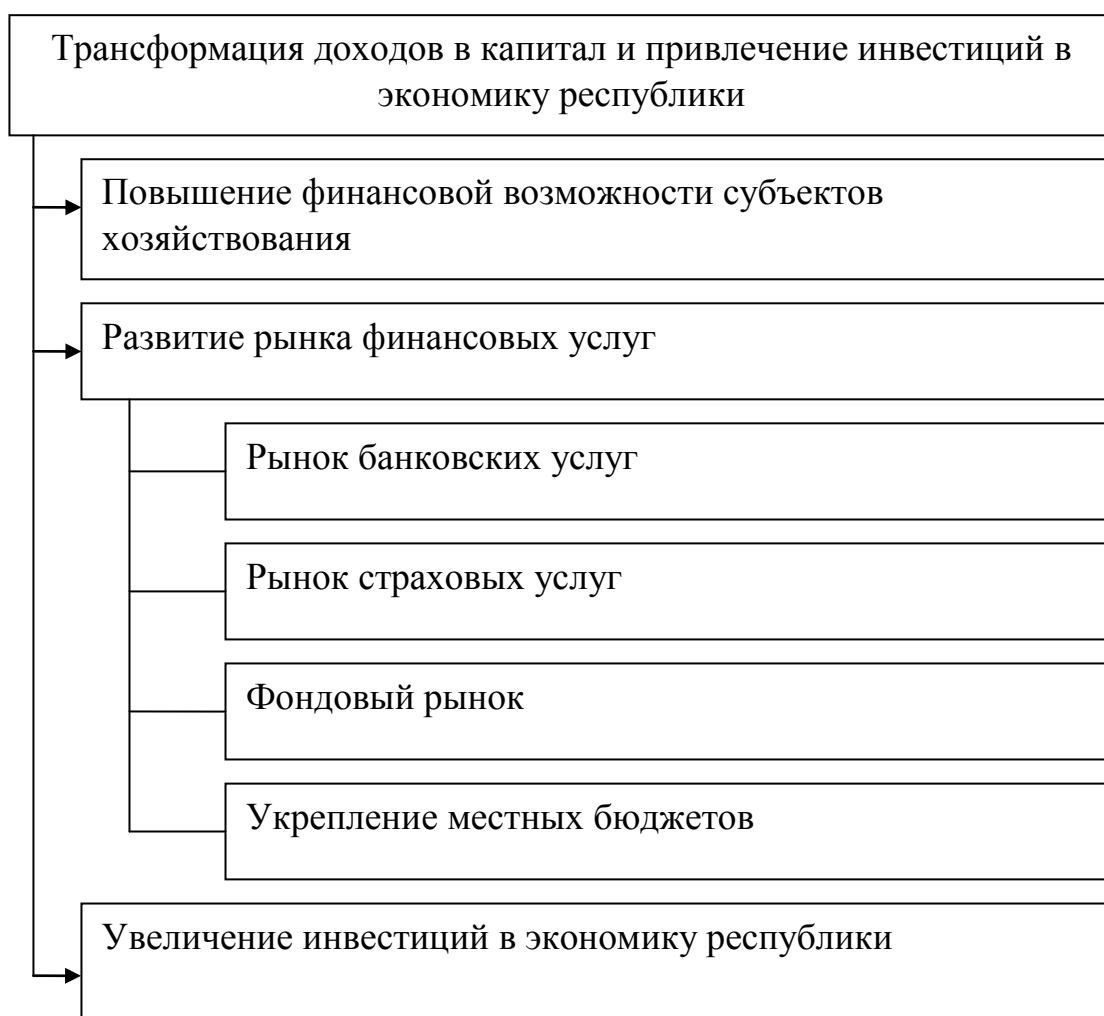


Рис 1. Трансформация доходов в капитал и привлечение инвестиций в экономику области

В таком виде показатели социального развития ДНР будут наиболее объективно отражать динамику соответствующих процессов, что и позволит в конечном итоге государству принимать обоснованные и целесообразные решения в процессе формирования стратегии. Реализация стратегии социального

развития ДНР обеспечит стратегическое развитие Республики (т.е. такое, которое связано с действиями государства в гуманитарной, рыночной, финансовой, правовой и производственной сферах жизнедеятельности, значимыми для осуществления общих целей социального развития общества) и создаст необходимые условия для формирования информационного общества, которое характеризуется не только увеличением роли информации и знаний в жизни общества и возрастанием доли информационных коммуникаций, продуктов и услуг в валовом внутреннем продукте, но и доминированием социальной справедливости и ростом социального благополучия всего общества. В процессе формирования стратегии с большой вероятностью могут возникнуть противоречия в сфере государственных и общественных интересов, которые необходимо устранить для повышения эффективности принимаемых на уровне государства общественно значимых решений.

Вместе с тем необходимо отметить, что достижение желаемого результата социального развития ДНР возможно при условии всесторонней интеграции Республики (сначала экономической, а затем и политической) в Евразийский Союз. Необходимо восстановить экономические связи с Евразийским Союзом и, прежде всего, с Россией, которые сложились на протяжении столетий.

Однако интеграционный процесс сопряжён с определёнными трудностями, которые связаны с особенностями экономической системы рыночного типа [8].

Концепция определяет основные принципы осуществления региональной инвестиционной политики путем использования следующих механизмов активизации инвестиционных процессов и повышение инвестиционной привлекательности региона:

организационные: оптимизация органов управления инвестиционными процессами в регионе; методическое обеспечение государственного регулирования инвестиций, организация и технология разработки региональных программ развития; формирование инвестиционной и инновационной инфраструктуры; кадровое обеспечение регионального управления инвестиционным развитием;

правовые: формирование системы нормативно-правовых актов регулирования инвестиционного развития региона;

совершенствование законодательной базы в сфере стимулирования инвестиционной деятельности;

экономические: финансово-кредитное регулирование; формирование условий осуществления инвестиций в приоритетных направлениях развития региона; страхование и гарантирование инвестиций;

информационные: мониторинг инвестиционных процессов в регионе; информационное и консалтинговое сопровождение проектов; формирование банка данных инвестиционных ресурсов, предложений и проектов.

Для решения определенных задач и достижение поставленных целей Концепции необходима реализация действий по следующим направлениям.

Направления реализации концепции:

Формирование благоприятного инвестиционного климата и позитивного имиджа региона:

создание Агентства по привлечению инвестиций для осуществления комплексной поддержки инвестиционных проектов и обеспечения взаимодействия между инвесторами и органами власти;

оптимизация процедур получения разрешительных документов, создание «единого инвестиционного окна»;

обеспечение эффективности и прозрачности функционирования механизмов государственно-частного партнерства;

расширение сотрудничества с международными организациями, в том числе финансовыми, обеспечение информационной и организационной поддержки иностранным инвесторам;

развитие межрегионального и трансграничного сотрудничества;

осуществление рекламно-информационной поддержки внутреннего рынка, рекламирование природно-ресурсного и экономического потенциала территорий, разработка и распространение презентационных материалов среди инвестиционного сообщества;

активизации выставочной деятельности, проведения экономических, инвестиционных форумов, конференций, семинаров.

Создание необходимых предпосылок для структурно-инновационной перестройки экономики области:

разработка Программы инновационно-инвестиционного развития Донецкой региона;

создание базы инвестиционных предложений и оказания поддержки проектам, направленным на развитие высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, развитие инфраструктурных и базовых секторов экономики региона, объектов альтернативной энергетики;

включение в отраслевые программы инвестиционных проектов, направленных на выпуск высокотехнологичной продукции, повышение эффективности использования энергоресурсов и минерального сырья;

проведение конкурсов на лучшее технологическое решение производственных и экологических проблем;

развитие инновационной инфраструктуры, организация подготовки специалистов по венчурному предпринимательству.

Обеспечение инвестиционного развития территорий республики:

внедрение программно-целевого планирования и сбалансирования развития территорий области в соответствии с их инвестиционными возможностями;

развитие информационных баз инвестиционных предложений и объектов потенциального инвестирования, создание «инвестиционной карты» республики;

содействие функционированию в регионе предусмотренных законодательством специальных режимов инвестиционной деятельности;

стимулирование создания территорий компактного размещения бизнес – кластеров с развитой инфраструктурой;

развитие логистической и коммуникационной инфраструктуры на территориях, определенных приоритетными для инвестирования;

повышение квалификации управленческих кадров по вопросам привлечения инвестиций и разработки инвестиционных проектов развития республики.

Направления инвестиционных потоков на преодоление существующих социальных проблем в регионе:

предоставление приоритетного статуса инвестиционным

проектам, направленным на развитие инфраструктурных и экологических производств, объектам альтернативной энергетики;

внедрение методики оценки эффективности инвестиционного развития с позиций реализации стратегических задач развития республики;

содействие в разработке и реализации инфраструктурных и социальных проектов регионального и локального масштаба (транспорт, ЖКХ и т.д.), обеспечение их финансирования из государственного и местного бюджетов, поиск доноров и частных инвесторов.

Мобилизация ресурсного обеспечения инвестиционных процессов в регионе:

формирование регионального рынка инвестиционных ресурсов путем привлечения сбережений населения, средств финансовых посредников, ресурсов банковской системы и бюджетных средств;

содействие становлению и развитию индустрии прямого инвестирования и венчурного капитала;

привлечение средств международных финансовых организаций, иностранных кредитов;

создание системы гарантирования и страхования инвестиционных вложений в приоритетные направления инвестиционного развития республики.

Улучшение инвестиционной привлекательности Донецкого региона по предложенным направлениям позволяет привлечь в будущем значительно большее количество инвесторов.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Значимыми инвестиционными программами, разработанными и осуществляемыми в республике, являются переориентация значительных ресурсов на развитие отраслей, удовлетворяющих потребительские запросы населения республики, при этом приоритетными направлениями являются социальная, культурная и научная сферы.

Главными из механизмов эффективного улучшения инвестиционной привлекательности Донецкого региона являются:

формирование благоприятного инвестиционного климата и позитивного имиджа региона,

образование необходимых предпосылок для структурно-инновационной перестройки экономики области,

обеспечения инвестиционного развития территорий области, направления инвестиционных потоков на преодоление существующих социальных проблем в республике, мобилизация ресурсного обеспечения инвестиционных процессов в регионе.

Именно при нынешней ситуации в республике инвестиционная деятельность должна стать одним из главных условий успешного развития экономики. Дальнейшие исследования должны сосредоточиться на внедрении практических действий, направленных на реализацию стратегии улучшения инвестиционной привлекательности Донецкого региона для иностранных инвесторов.

Список использованных источников

1. Гребеникова Е. Состояние инвестиционной деятельности в Украине и возможности ее активизации / Е. Гребеникова // економіка. Фінанси. Право. – 2003. № 2. – С.14-18.
2. Макаренко М.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону / М.В. Макаренко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpgvzdia/2011_46/pdf/VISNIK_182.pdf.
3. Петкова Л.О. Інвестиційна привабливість регіонів / Л.О. Петкова // Фінанси України. – 2005. – №9. – С. 40-47.
4. Гафуров И. Инвестиционная привлекательность региона / И.Гафуров // Управление риском. – 2005. – №1. – С.2-7.
5. Москаленко В.П. Современное состояние основных фондов в Украине и оптимизация источников финансирования инвестиций / В.П. Москаленко, О.В. Шипунова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. пр.. Наукове видання. – Суми: УАБС. – 2004. – С. 386-392.
6. Безродний В.П. Донеччина. Сучасний вимір / В.П. Безродний // Книга друга, 2007. – 256с.
7. Концепция инвестиционного сотрудничества в Донецкой Народной республике / Постановление Совета Министров от 02.2.2015 г. № 23-3 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fold.dnr-online.ru>
8. Стратегия экономического развития ДНР // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/vladimir-podgornyj-o-strategii-sotsialnogo-razvitiya-dnr/>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Шарый К.В.,
*ассистент кафедры финансов ГОУ ВПО
«Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»*

В статье рассмотрено текущее состояние инновационно-инвестиционной сферы Донецкого региона. Также проанализирована инновационная активность промышленных предприятий и внедрение на них инноваций. В работе исследованы источники финансирования инновационной деятельности в Донецкой области. Поскольку территория Донецкой области разделена между двумя государствами, то по этой причине анализ экономики осуществлен в разрезе Украина /ДНР.

Ключевые слова: *инновационно-инвестиционная активность; научный потенциал; инновации; инвестиции.*

The article deals with the current state of innovation and investment sector of the Donetsk region. Also analyzed the innovative activity of industrial enterprises and the introduction of these innovations. The paper investigated the sources of financing of innovative activity in the Donetsk region. Since the territory of the Donetsk region divided between two States, for this reason, the analysis of the economy undertaken in the context of Ukraine /DPR.

Keywords: *innovative-investment activity; scientific potential; innovations; investments.*

Постановка проблемы. На современном этапе для успешного функционирования государства правительство выбирает инновационный путь, основывающийся на непрерывном развитии науки, техники и высоких технологий. Характерным признаком инновационной экономики является доминирующая роль научно-технической деятельности, которая является «двигателем» НТП. От качественно разработанной инновационно-инвестиционной политики страны зависит уровень инновационно-инвестиционной активности как государства в целом, так и отдельных его регионов, в частности Донецкого региона.

Актуальность. Как свидетельствует опыт стран-лидеров экономического развития, экстенсивные факторы производства признаны неэффективными, особенно в современных условиях ограниченности как финансовых, так и природных ресурсов. Поэтому интенсивные факторы производства, к которым относится повышение квалификации сотрудников, применение передовых технологий, достижений науки и техники, являются актуальными

как никогда.

Цель статьи. Исследовать современное состояние инновационно-инвестиционной активности Донецкого региона в условиях нестабильности.

Изложение основного материала исследования. Украину можно охарактеризовать как политически нестабильное государство, подтверждением чего является постоянная борьба за власть и организация Оранжевой революции в 2004 г., а также Евромайдан – в 2013 г. Последний политический кризис в конце 2013 года привел к созданию 12 мая 2014 г. на не полной территории Донбасса Донецкой народной республики (ДНР). В связи с этим комплексные данные по Донбассу лишь до 2013 года включительно.

Одним из показателей уровня инновационного потенциала Донбасса является количество научных кадров и организаций, выполняющих научные исследования и разработки (таблица 1).

Таблица 1

Научные кадры и количество организаций в Донецкой области [1]

	Количество организаций, выполняющих научные исследования и разработки	Численность научных работников, лиц	Численность докторов наук в экономике области, лиц	Численность кандидатов наук в экономике области, лиц
2007	74	7561	734	4820
2008	69	7115	760	5009
2009	67	6510	798	5038
2010	65	5613	838	5165
2011	63	5890	892	5216
2012	64	5595	921	5487
2013	63	5230	984	5596
2014*	21	3317	694	4243

* Часть территории Донецкой области подконтрольной Украине

Как видно из приведенных данных численность кандидатов и докторов наук в экономике ежегодно увеличивалась: до 2013 года количество кандидатов наук увеличилось на 16 %, а докторов – на 34 %. Но после отсоединения части территории области в 2014 году осталось около 76 % кандидатов и 70 % докторов наук. Численность же организаций и научных работников наоборот сокращалась из года в год и с 2007 г. до 2013 г. уменьшилась на

25 % и 30 % соответственно, а в 2014 году осталось лишь 33 % организаций и 63 % научных сотрудников.

Уменьшение численности научных работников можно объяснить низким уровнем заработной платы. Количество организаций находилось примерно на одном уровне. Увеличение численности кандидатов и докторов наук обуславливается необходимостью квалифицированных кадров в учебных заведениях, а также как критерий для занятия должностей в разных сферах трудовой деятельности.

Необходимо отметить, что 67 % организаций, выполняющих научные исследования и разработки, 37 % научных сотрудников, 24 % кандидатов и 30 % докторов наук остались на территории ДНР, что объясняет столь резкое уменьшение показателей в 2014 году.

Для развития инновационно-инвестиционной сферы инновациями должны заниматься не только исследовательские институты и организации, но и предприятия всех секторов экономики, в частности и промышленной направленности. В таблице 2 можно отследить инновационную активность промышленных предприятий Донецкой области.

Таблица 2

Инновационная активность промышленных предприятий в Донецкой области, тыс. грн. [2]

	Сумма общих затрат	В том числе по направлениям			
		исследования и разработки	приобретение других внешних знаний	приобретение машин, оборудования и программного обеспечения	прочие расходы
2007	2639912,1	160832,3	237190,2	2148992,9	92896,7
2008	2740368,4	160991,3	317687,3	2239539,0	22150,8
2009	798053,4	103405,9	17752,7	615365,8	61529,0
2010	786142,9	236614,8	14537,2	477026,1	57964,8
2011	2391255,6	157609,8	16687,4	1984318,1	232640,3
2012	1447628,8	158712,8	10731,3	842270,3	435914,4
2013	930684,7	156692,1	11089,9	514956,5	247946,2
2014*	516072,3	151086,5	1185,6	312080,6	51719,6

* Часть территории Донецкой области подконтрольной Украине

Как видно из представленных данных сумма общих затрат на протяжении исследуемого периода носила скачкообразный

характер и с 2007 г. до 2013 г. уменьшилась на 65 %, а в 2014 г. ещё сократилась на 44,5 % от предыдущего уровня. Наибольшую долю в сумме общих затрат занимают расходы на приобретение машин, оборудования и программного обеспечения: в 2007 г. – 81 %, а в 2013 г. – 55 %. Объем затрат данного направления изменялся прямо пропорционально относительно суммы общих затрат.

Наименьшие изменения в объемах затрат наблюдаются в направлении исследований и разработок, так как в течении исследуемого периода значение уменьшилось лишь на 2 %, а в 2014 г. – ещё на 4 %. Из всех видов затрат негативная тенденция наблюдается лишь в приобретении других внешних знаний, к которым относится приобретение прав на использование патентов и непатентованных изобретений, торговых марок, ноу-хау и т.п. – к 2013 г. значение показателя уменьшилось на 95 %, а к 2014 г. – ещё на 89 %. В тоже время кардинально возросли объемы прочих расходов, к числу которых относятся затраты на обучение и подготовку персонала, затраты на пробное производство и испытания и затраты на приобретение беспатентных лицензий. Значение данного показателя увеличилось на 167 % в 2013 г., но в 2014 г. уменьшилось на 79 % относительно предыдущего периода.

Таким образом, можно утверждать о негативной тенденции в инновационной активности промышленных предприятий Донецкой области. Частично данная ситуация объясняется малым удельным весом промышленных предприятий Донецкой области, которые занимались инновациями (рис. 1).

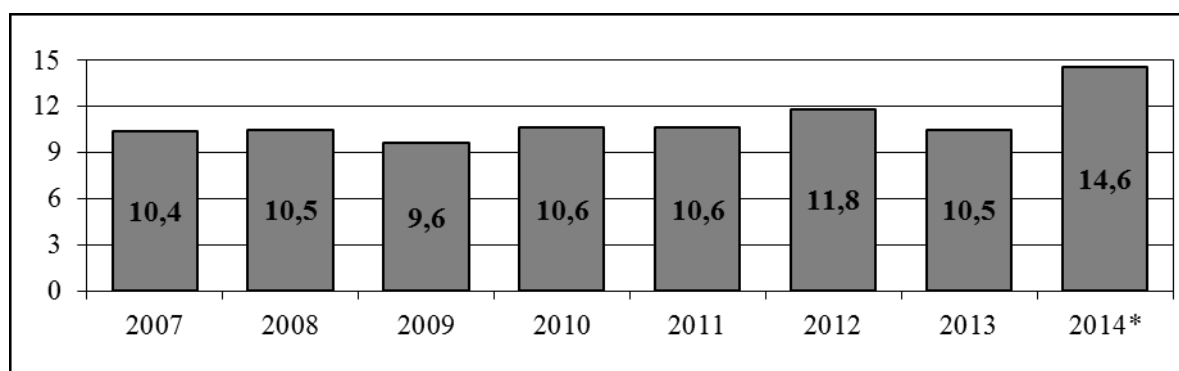


Рис. 1. Удельный вес промышленных предприятий Донецкой области, которые занимались инновациями, в % [2]

На рис. 1 четко прослеживается критически низкий уровень удельного веса промышленных предприятий, которые занимались

инновациями, в течении 2007-2013 гг. Лишь в 2014 году произошло увеличение значения на 4,1 %, относительно предыдущего года. Необходимо отметить, что среди инноваций, внедряемых на промышленных предприятиях Донецкой области, наибольшую долю занимает освоение производства инновационных видов продукции (рис. 2). Что касается динамики их количества, то можно отследить неравномерный уровень развития, но в целом увеличение происходит: от 80 единиц в 2007 г. до 230 единиц в 2013 г., а это рост на 187,5 %.



Рис. 2. Внедрение инноваций на промышленных предприятиях Донецкой области, ед. [3]

Динамика же количества освоения новых видов техники также скачкообразна, но с положительной тенденцией. На протяжении исследуемого периода 2007-2013 гг. произошло увеличение на 17 единиц или 43,6 %.

В целом о неустойчивом развитии инновационной активности промышленных предприятий Донецкой области свидетельствуют и уровень внедрения новых технологических процессов, большую часть которых составляют малоотходные и ресурсосберегающие. Это подтверждается ростом показателя до 2011 г., а затем снова спад и возвращение в 2013 к объемам 2007 г.

В 2014 г. произошло резкое падение количества внедренных инноваций на промышленных предприятиях. Сложившаяся ситуация объясняется сокращением количества промышленных предприятий, которые остались на подконтрольной Украине

территории Донецкой области, а также из-за уменьшения денежных ресурсов у предприятий для финансирования инноваций. Данные таблицы 3 являются тому подтверждением.

Таблица 3

Источники финансирования инновационной деятельности в Донецкой области (тыс. грн.) [4]

	Сумма общих затрат	В том числе за счет средств			
		собственных	отечественных инвесторов	иностраных инвесторов	другие источники
2007	2639912,1	2447291,0	–	–	192621,1
2008	2740368,4	2484230,1	–	–	256138,3
2009	798053,4	723390,7	15105,0	15105,0	44452,7
2010	786142,9	770696,8	–	–	15446,1
2011	2391255,6	1700374,1	–	–	690881,5
2012	1447628,8	1321934,8	48422,5	–	77271,5
2013	930684,7	930295,1	–	–	389,6
2014*	516072,3	515530,7	–	–	541,6

* Часть территории Донецкой области подконтрольной Украине

Из табл. 3 видно, что основную долю общих затрат финансирования инновационной деятельности в Донецкой области занимают собственные средства. Их объем варьировался от 90,64 % в 2009 г. до 99,96 % в 2013 г. Инвестиции иностранных инвесторов были лишь в 2009 г., к тому же их доля составляла менее 2 % от суммы общих затрат. Финансирование отечественными инвесторами осуществлялось в 2009 и 2012 гг. и составляло 1,89 % и 3,34 % соответственно, что является критически низким уровнем.

Малую долю в финансировании инновационной деятельности в Донецкой области занимают и другие источники, к числу которых относится государственное финансирование и банковское кредитование. Значительный их объем отслеживался лишь в 2011 году и составлял 28,89 %, а наименьший – в 2013 г. на уровне 0,04 %.

Итак, подытоживая результаты инновационно-инвестиционной деятельности в Донецкой области до 2014 г., необходимо отметить спадающие темпы всех анализируемых показателей, особенно в течении последнего года. Это связано с отделением части Донецкой области от территории Украины и формированием ДНР, а также с желанием украинской власти использовать денежные средства не для развития экономики

государства, а на проведение антитеррористической операции. Для отображения полной действительности также необходимо исследовать динамику показателей инновационно-инвестиционной сферы на территории ДНР, но в силу того, что государство находится на стадии формирования, данная информация отсутствует.

Как таковой инновационно-инвестиционной деятельности в ДНР нет, но нельзя отрицать наличие инвестиционной, поскольку для восстановления жилья, зданий и сооружений используются инвестиции, в том числе и иностранные.

Однако о положительной динамике экономики ДНР свидетельствуют следующие факты:

с апреля 2015 года ежемесячно происходил рост объемов реализации промышленной продукции с 4 до 10 млрд. рублей в месяц;

объем реализованной промышленной продукции предприятиями всех отраслей ДНР за 2015 год составил 88,1 млрд. рублей, из них 35,4 млрд. рублей (40 %) занимает металлургическая отрасль. По сравнению с предыдущим 2014 годом произошло увеличение промышленного товарооборота в 2 раза. Этому поспособствовало возобновление производства Донецкого и Енакиевского металлургических заводов, а также ГП «Донецкгормаш». При сохранении положительной тенденции к концу 2016 года возможно достижение довоенного уровня 2013 г. с объемом 105 млрд. рублей;

объем реализованной металлургической продукции в денежном выражении вырос в семь раз, с 389,5 млн. рублей в январе 2015 года до 2797,5 млн. рублей в декабре и за 2015 г. общая сумма составляет 35,4 млрд. рублей;

в 2015 году производство в многоотраслевом машиностроении выросло вдвое, общий объем реализованной продукции за 2015 год достиг 600 млн. рублей. В 2016 году прогнозируется рост объема произведенной товарной продукции на уровне 513 процентов;

ежемесячно пенсионные выплаты составляют свыше 2,6 млрд. рублей и за 2015 год это более 27 млрд. рублей, так как официально выплаты начались лишь с апреля 2015 г., к тому же со второго квартала 2016 г. ожидается повышение пенсий на 5 %;

7 октября 2014 года был образован Центральный Республиканский Банк ДНР, и в начале 2016 года сформировано

более 250 отделений. С октября 2015 года был начат выпуск пенсионных платежных карт и состоянием на 30.03.2016 г. их численность составляет 225 тыс. штук;

в течении семи месяцев с мая по ноябрь 2015 года жители ДНР получили единовременные компенсации пострадавшим от военных действий на сумму более 71 млн. рублей;

доходная часть бюджета Республики в 2015 году ежемесячно увеличивалась на 10 процентов, а в 2016 году рост доходной части бюджета II квартала по сравнению с I составило 20 %, что достигается благодаря принятию Налогового кодекса ДНР;

увеличивается оборот внешней торговли ДНР со странами мира. В 2015 году товарооборот с Российской Федерацией составил 40,4 млрд. рублей, с ЛНР – 3 млрд. рублей, с Грузией – 231 млн. рублей;

из-за дефицита товаров первой необходимости в 2014 - 2015 гг. наблюдались спекуляции с ценами на товары, о чем свидетельствует индекс потребительских цен в 2015 году (табл. 4), но с конца 2015 года усиливается государственный контроль и ситуация с ценами стабилизировалась.

Таблица 4

Индекс потребительских цен в 2015 году (в процентах) [5]

	К предыдущему месяцу	К январю 2015 года
Январь	–	–
Февраль	105,6	105,6
Март	113,1	119,4
Апрель	102,3	122,2
Май	101,6	124,1
Июнь	103,0	127,9
Июль	100,6	128,9
Август	100,2	128,9
Сентябрь	103,8	133,8
Октябрь	101,8	136,2
Ноябрь	100,3	136,6
Декабрь	100,5	137,3

Подытоживая анализ состояния экономики ДНР, необходимо отметить активное развитие реального сектора экономики, что обуславливается возобновлением производства ранее остановивших свою деятельность предприятий, а также созданием новых фирм. Финансовый и непромышленный секторы

экономики находятся на стадии формирования, но не смотря на это наблюдается положительная динамика.

Таким образом, при сохранении позитивной тенденции в развитии экономики ДНР, инновационно-инвестиционная деятельность на Донбассе возобновится в ближайшее время.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Проведя исследование состояния инновационно-инвестиционной среды Донбасса на современном этапе развития, можно сделать вывод о негативных тенденциях, которые усиливает экономическая и политическая нестабильность. В таких условиях очень сложно достичь не только развития, но хотя бы вернуть экономические показатели в докризисный уровень. Ситуация «хлипкого мира» отрицательно сказывается на обе части Донбасса (подконтрольные Украине и территории ДНР). Для устранения состояния нестабильности на Донбассе необходимо налаживание экономических связей между Украиной и ДНР, что положительно отразится на обеих сторонах в виде развития экономики и улучшения благосостояния их граждан.

Обе стороны конфликта значительную часть бюджетов используют на военные цели, как следствие по разным направлениям деятельности государств происходит недофинансирование. Необходимо использование данных денежных средств в мирных целях, например, таких как инвестирование. Это позволит не только сохранить имеющиеся ресурсы, но и увеличить их, что в конечном результате приведет к экономическому росту.

Список использованных источников

1. Наукові кадри та кількість організацій / Головне управління статистики в Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.donetskstat.gov.ua/statinform1/nayka_tehn_innovac2.php

2. Інноваційна активність промислових підприємств / Головне управління статистики в Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.donetskstat.gov.ua/statinform1/nayka_tehn_innovac4.php

3. Впровадження інновацій на промислових підприємствах / Головне управління статистики в Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.donetskstat.gov.ua/statinform1/>

nauka_tehn_innovac6.php

4. Джерела фінансування інноваційної діяльності / Головне управління статистики в Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.donetskstat.gov.ua/statinform1/nauka_tehn_pinnovac5.php

5. Индекс потребительских цен в 2015 году / Главное управление статистики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://glavstat.govdnr.ru/pdf/cena/i_potreb_cena_2015.pdf

УДК 332.146.2

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

АФЕНДИКОВА Е.Ю.,

*к.э.н., доцент кафедры финансов,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики» (ДонАУиГС)*

ТИТИЕВСКАЯ О.В.,

*к.э.н., ст.преподаватель кафедры финансов,
ДонАУиГС*

ГРИШАЕВА А.Р.,

студентка ОУ «Магистр», ДонАУиГС

В данной статье рассмотрена актуальность управления рисками инвестиционных проектов с помощью применения математического метода теории игр для управления в области экономики и прогнозирования экономических ситуаций. Приведен пример использования графического метода теории игр для расчета оптимального поведения двух предприятий в условиях конкуренции.

Ключевые слова: *управление рисками; теория игр; конкуренция предприятий; экономика.*

In this article, the investment projects relevant risk management through the use of mathematical game theory method to control in the field of economy and forecasting of economic situations. An example of using the graphical method of game theory to calculate the optimal behavior of the two companies in a competitive environment.

Keywords: *management of risks; game theory; competitive enterprises; economy.*

Постановка проблемы. С развитием рыночных отношений все больше возникает необходимость использования на практике инструментария управления разработкой, исполнением и

использованием результатов долгосрочных инвестиционных проектов с целью максимизации прибылей от их реализации.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами управления рисками инвестиционных проектов занимаются такие ученые, как: А. Д. Шеремет, Л. Г. Булгакова, О. В. Панфилова, И. А. Бузова, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова [1-4].

Актуальность. Актуальность исследования проблемы по управлению рисками инвестиционных проектов с помощью теории игр определена необходимостью экономического и социального развития общества. Также управление рисками является необходимой стадией оценки инвестиционного проекта в различных сферах, тогда как эффект от внедрения процедур управления рисками в 10-20 раз превышает и оправдывает затраты на разработку.

Цель статьи. Целью исследования является рассмотрение особенностей управления рисками инвестиционных проектов и их предвидение с помощью графической модели теории игр, как основных составляющих обеспечения эффективного управления предприятиями на различных уровнях их хозяйственной деятельности.

Изложение основного материала исследования. При осуществлении инвестиционных проектов существуют целевые направления исследования источников их финансирования:

исследование общего состава источников – все источники финансирования инвестиционных проектов, которые теоретически существуют;

исследование вероятных источников, как фактически используемых, так и неиспользуемых по субъективным причинам для финансирования инвестиционных проектов;

исследование фактически используемых источников финансирования инвестиционных проектов [2].

Инвестиционной деятельности предприятия присущи специфические виды рисков, объединяемые понятием «инвестиционный риск» [1].

Риски, которые сопровождают финансирование инвестиционных проектов, оказывают большое влияние на обеспечение финансовой безопасности организаций.

Методы минимизации проектных рисков, которые обязательны для изучения:

оценка финансовых норм инвестиционного проекта;
анализ зависимости рисков от степени инвестиционного проекта;

введение центров образования выручки и издержек [3].

Методы управления риском обычно определяются в инвестиционной политике предприятия, поскольку некачественный анализ возможных рисков может привести к существенной потере доходности проекта, и даже сделать его убыточным.

Бурный прогресс в экономике показал выгоду методов теории игр в практике.

В организации современного производства появилась необходимость не только в наличии современных станков и оборудования, но и в разработке новых методов управления и предотвращения рисков в процессе инвестирования и развития проектов. Для решения поставленных задач разрабатываются и совершенствуются математические модели, при анализе которых можно найти лучшее решение поставленных задач. Создание математической модели в современных условиях под силу только коллективам экспертов-разработчиков. После создания математической модели специалистами-аналитиками за дело берутся специалисты-программисты, которые исполняют созданную модель в виде программных кодов. Далее с этой моделью работают специалисты-практики. Они изучают поведение модели и подбирают оптимальные режимы работы для объектов. Одной из таких моделей является поиск стратегий поведения в условиях полной или частичной неопределенности.

Сущность теории игр (с экономической точки зрения) для того, чтобы помочь экономистам понять и предвидеть то, что может происходить в экономических ситуациях. Сейчас вряд ли можно найти область экономики или дисциплины, связанной с экономикой, где основные концепции теории игр не были бы просто необходимыми для понимания современной экономической литературе.

При построении моделей теории игр отмечается, что каждый игрок выбирает только лучшую (для себя) стратегию.

Результатом исследования модели теории игр является поиск наиболее осторожных стратегий поведения игроков, или обеспечение гарантированной выгоды (как правило, минимальной),

или сведения к минимуму проигрыша. Риски при получении большой выгоды не учитываются и не оцениваются.

Предположим, что есть две фирмы-конкурента, которые предоставляют однотипные услуги. Для уверенности в наибольшей прибыли обе фирмы разрабатывают стратегии предоставления услуг. Это можно записать в виде матрицы (табл. 1).

Пусть фирма А разработает четыре стратегии, а фирма В – пять стратегий.

То есть фирма А – $A_1; A_2; A_3; A_4$ A_i , где $i = 1, 4$.

Фирма В соответственно – $B_1; B_2; B_3; B_4; B_5$ B_j , где $j = 1, 5$.

Каждая фирма от исполнения своей стратегии предполагает получить какой-то доход (табл. 1).

Таблица 1

<i>Стратегии</i>	<i>B1</i>	<i>B2</i>	<i>B3</i>	<i>B4</i>	<i>B5</i>
A1	6	9	8	6	5
A2	2	11	6	6	7
A3	3	5	4	7	3
A4	4	6	5	5	4

Суть графического метода заключается в том, что из матрицы удаляют дублирующие строки и столбцы, которые поглощаются. Дублирующими являются полностью одинаковые строки или столбцы. Доминирующими строками являются такие строки, которые содержат элементы большие или равные соответствующим элементам других строк, которые называют поглощаемыми. Доминирующими столбцами являются такие, которые содержат элементы, большие или равные соответствующим элементам других столбцов, которые являются поглощаемыми.

Используя табл. 1, выясняется, что строка (стратегия) A_1 является доминирующей по отношению к строке (стратегии) A_4 , поскольку содержит элементы, больше соответственных элементов строки A_4 . Согласно этому A_4 поглощается и удаляется из дальнейшего анализа (табл. 2).

Первый шаг упрощения таблицы отображен в табл. 2.

Второй столбец является доминирующим по отношению к первому, третьему и пятому столбцам (поглощаемым).

Второй шаг упрощения таблицы (табл. 3).

Таблица 2

Стратегии	B1	B2	B3	B4	B5
A1	6	9	8	6	5
A2	2	11	6	6	7
A3	3	5	4	7	3

Таблица 3

Стратегии	B2	B4
A1	9	6
A2	11	6
A3	5	7

Еще раз анализируются строки. Вторая строка поглощает первую строку. Строки (столбцы), которые поглощаются, содержат плохие стратегии. Окончательно получаем табл. 4.

Таблица 4

Стратегии	B2	B4
A2	11	6
A3	5	7

Вероятность использования второй фирмой второй стратегии обозначим через p_2 . Тогда вероятность использования четвертой стратегии второй фирмой будет $p_3 = 1 - p_2$. Ожидаемый выигрыш фирмы А от применения второй фирмой четвертой стратегии составит:

$$a_{11} * p_2 + a_{21} * p_3 = a_{11} * p_2 + a_{21}(1 - p_2) = a_{11} * p_2 + a_{21} - a_{21} * p_2 = (a_{11} - a_{21}) * p_2 + a_{21} \quad (1)$$

аналогичным образом получим ожидаемый выигрыш фирмы А от применения второй фирмой второй стратегии:

$$(a_{12} - a_{22}) * p_2 + a_{22} \quad (2)$$

В выражения (1) и (2) подставим конкретные значения.

$$\begin{aligned} (a_{21} - a_{11}) * p_2 + a_{11} &= (11 - 5)p_2 + 5 = 6p_2 + 5 \\ (a_{12} - a_{22}) * p_2 + a_{22} &= (6 - 7)p_2 + 7 = -p_2 + 7 \end{aligned} \quad (3)$$

На оси x ставятся две точки 0 и 1. Через эти точки проводятся прямые линии, параллельные оси y . Затем в первое выражение подставляется 0 вместо p_2 , а затем -1 . И по двум точкам строится прямая линия.

Аналогично строится вторая прямая линия. Пересечение двух прямых линий и дает решение задачи для фирмы А (рис. 1).

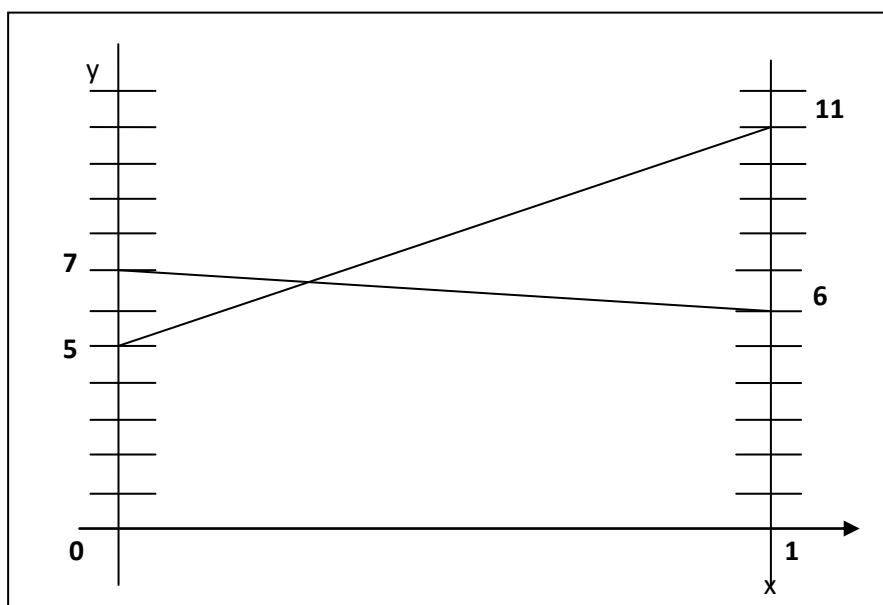


Рис. 1. Графический способ определения стратегий фирмы А

$$\begin{aligned}
 6p_2 + 5 &= -p_2 + 7 \\
 6p_2 + p_2 &= -5 + 7 \\
 7p_2 &= 2 \\
 p_2 &= 0,28
 \end{aligned}
 \tag{4}$$

Следовательно, вероятность использования второй стратегии фирмой А составляет 0,28 ($p_2 = 0,28$), а третьей стратегии $p_3 = 1 - 0,28$ – соответственно 0,72 ($p_3 = 0,72$).

Аналогично определяется оптимальная стратегия поведения фирмы В:

Пусть y_2 – вероятность выбора вторым игроком второй стратегии, а y_4 – третьей стратегии.

$$\begin{aligned}
 (y_2 + y_4 = 1; y_4 = 1 - y_2) \\
 (a_{11} - a_{12}) * y_2 + a_{12} &= (11 - 6)y_2 + 6 = 5y_2 + 6 \\
 (a_{21} - a_{22}) * y_2 + a_{22} &= (5 - 7)y_2 + 7 = -2y_2 + 7
 \end{aligned}
 \tag{5}$$

На оси y откладывается две точки 0 и 1. Через эти точки проводятся прямые линии, параллельные оси x . Затем в первое выражение подставляется 0 вместо y_2 , а затем -1 . И по двум точкам строится прямая линия.

Аналогично строится вторая прямая линия. Пересечение двух прямых линий и дает решение задачи для фирмы В (рис. 2).

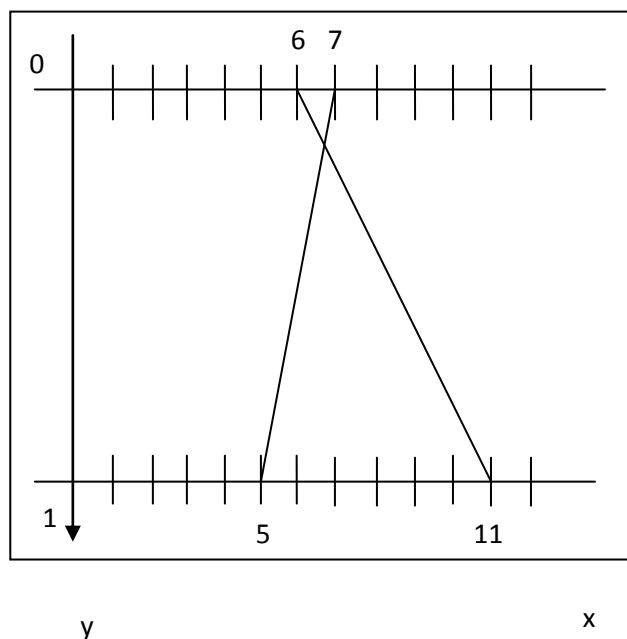


Рис.2. Графический способ определения стратегий фирмы В

$$\begin{aligned}
 5y_2 + 5 &= -2y_2 + 7 \\
 7y_2 &= 1 \\
 y_2 &= 0,14
 \end{aligned}
 \tag{6}$$

Вероятность использования второй стратегии фирмой В составляет $-0,14$ ($y_2 = 0,14$), а третьей стратегии $y_4 = 1 - 0,14$ - соответственно $0,86$ ($y_4 = 0,86$).

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Можно сделать вывод, что для компании А выгодно выбрать третью стратегию для получения большей прибыли и снижения рисков издержек на 72 %. При выборе четвертой стратегии компанией В, вероятность получения большей прибыли и снижения потерь составит 82 %.

Таким образом, при обращении к теории игр нужно соблюдать осторожность и четко знать границы ее применения. Слишком простые объяснения и решения, которые принимают фирмы самостоятельно или с помощью консультантов, содержат скрытую

опасность. Исследования и консультации на основе теории игр из-за их сложности рекомендуются только для особо проблемных областей. Опыт компаний показывает, что использование инструментария теории игр предпочтителен при принятии одноразовых плановых стратегических решений, а также при подготовке крупных корпоративных договоров.

Список использованных источников

1. Бузова И. А., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Инвестиционная деятельность предприятия и ее особенности: «Коммерческая оценка инвестиций» – учеб.пос.для студентов / И .А. Бузова, Г. А. Маховикова, В. В.Терехова. – 2008. – С.96

2. Булгакова Л. Г. Методический подход к анализу источников финансирования инвестиционных проектов/ Л.Г.Булгакова// Российское предпринимательство. – 2013. – № 22 (244). – С.73-86.

3. Панфилова О. В. Управление рисками при финансировании инвестиционных проектов предприятий реального сектора экономики: дис. канд. экон. наук: спец.: 08.00.10 / О.В.Панфилова// Санкт-Петербург – 2012. – 201с.

4. Шеремет А. Д., Суйц В. П. Аудит в системе проектного финансирования/ А. Д. Шеремет, В. П. Суйц// «Аудит» учебное пособие для студентов 4-е издание – 2006. – С.93.

СЕКЦИЯ 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ ФИНАНСОВ

УДК 615.1:005.11.12

ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Бухтиярова А.А.,
*аспирант кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»*

В статье рассмотрены теоретические вопросы сущности регионального управления фармацией. Исследованы признаки и понятия региона. Проанализированы экономические отношения в контексте фармацевтической отрасли. Изучен потенциал развития региона, который характеризует возможности его развития при использовании всего комплекса ресурсов фармацевтической отрасли. Раскрыт инструментарий регулирования регионального фармацевтического рынка. Определены факторы финансирования фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: *регион, региональная система, фармация, управление фармацевтической отраслью, финансирование лекарственных средств.*

The article deals with theoretical questions the essence of the regional pharmacy management. Abstract signs and concepts in the region. Analyzed the economic relations in the context of the pharmaceutical industry. Explore the potential development of the region, which is characterized by the possibility of its development by using the resources of the whole complex of the pharmaceutical industry. Revealed the tools of regulation of the regional pharmaceutical market. The factors of pharmaceutical industry funding.

Keywords: *region, regional system, pharmacy, administration of the pharmaceutical sector, funding of medicines.*

Постановка проблемы. Происходящие социально-экономические преобразования вносят существенные изменения в сложившийся организационный порядок гарантированного обеспечения населения фармацевтической помощью. Поэтому возникает необходимость применения регионального подхода к организации и управлению лекарственным обеспечением населения, выявления сходства и различий групп районов и выделение территорий, обладающих типологическими признаками для выравнивания и регулирования уровня и качества фармацевтического рынка. Существует объективная необходимость

в широком изучении региональной типологии фармацевтической отрасли для ее оптимизации и обоснование плановых заданий и управленческих решений.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы исследования и оценки разнообразных аспектов регионального развития фармацевтического рынка отражены в научных работах многих экономистов – практиков: Г. Т. Глембоцкой, Е. Е. Чупандиной, Е. Р. Гареевой и др.

Актуальность. Необходимость модернизации фармацевтического сектора на региональном уровне помимо общих тенденций социально-экономического развития определяется рядом серьезных причин, возникших в последние годы. Происходит снижение объемов оказания лекарственной помощи вне государственных и региональных программ ввиду недоступности для большинства населения современных эффективных лекарственных средств (ЛС) из-за отсутствия необходимых финансовых средств. Реализация ряда законодательных актов серьезно изменили порядок межбюджетных отношений, источники и каналы финансирования государственного здравоохранения. Изменилась система обеспечения лекарствами социально уязвимых категорий населения.

Цель статьи. Целью работы является обоснование оценки регулирования фармацевтического рынка регионов.

Изложение основного материала исследования. Региональный рынок лекарственных средств (ЛС) – это совокупность экономических отношений, возникающих между его субъектами, сфера деятельности которых ограничивается преимущественно одним городом, районом или определенной их частью по поводу купли-продажи и назначения-потребления ЛС и других товаров аптечного ассортимента [1].

Объектом локального социально-ориентированного рынка ЛС является выносимый на рынок продукт, предназначенный для индивидуального потребления, который является основным структурообразующим элементом регионального потребительского рынка. Структурообразующими элементами в части субъектных отношений со стороны спроса являются субъекты или носители спроса – потребители в лице всего населения региона, а также его отдельных демографических (молодежь, дети, пожилые люди) и экономических (низкодоходные и высокодоходные категории

населения) групп; городское и сельское население. Субъектами регионального рынка ЛС со стороны предложения выступают товаропроизводители и производители лекарств в лице предприятий, организаций, учреждений и частных лиц; кроме того, субъекты инфраструктуры потребительского рынка (предприятия оптовой и розничной торговли, торгово-посреднические фирмы, биржи, торговые палаты, общетоварные склады, маркетинговые, рекламные и информационные службы и т.д.) [2].

Основными экономическими законами регионального рынка лекарственных средств являются объективные экономические законы (рис. 1): закон спроса (повышение рыночной цены при прочих равных условиях уменьшает объем спроса и наоборот); закон предложения (повышение рыночной цены при прочих равных условиях увеличивает объем предложения и наоборот); закон стоимости. На величину спроса товаров аптечного ассортимента влияют ценовые и неценовые детерминанты спроса.



Рис. 1. Формирование механизма соотношения спроса и предложения на региональном фармацевтическом рынке [3]

Региональный рынок имеет четко выраженные

территориальные границы. В связи с тем, что главными потребителями этого рынка являются лечебно-профилактические учреждения и непосредственно население, они и определяют конъюнктуру спроса на рынке лекарственных средств. С другой стороны, в регионах функционируют уже сложившиеся сети фармацевтических учреждений, деятельность которых ориентирована на обеспечение, прежде всего, региональных потребителей.

Региональные оптовые организации, имеющие долговременные связи с местными администрациями, лечебно-профилактическими учреждениями и аптечными сетями, оказывают в регионах значительное влияние на рынок оптовых поставок [4].

Государственное регулирование процессов развития социально-ориентированных рынков лекарственных средств - это система экономических, административных и нормативно-законодательных мер, осуществляемых федеральными и региональными учреждениями и общественными организациями, в целях обеспечения сбалансированного и устойчивого развития системы социально-ориентированных региональных рынков и ее адаптации к изменяющимся условиям (рис. 2).

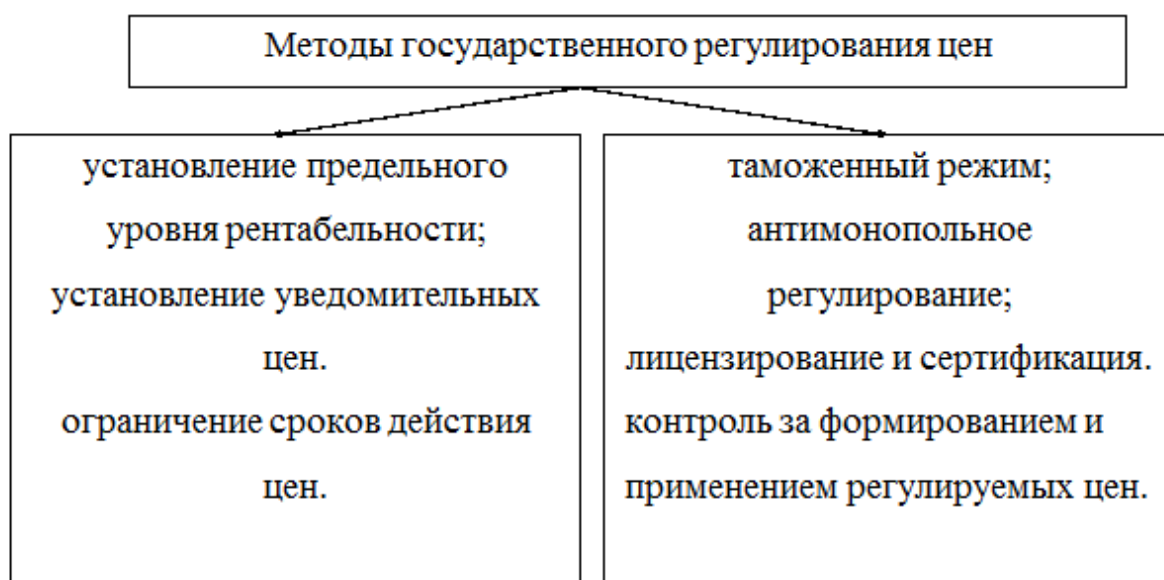


Рис. 2. Основные методы государственного регулирования цен на локальном региональном рынке ЛП

Регулирование цен на лекарственные препараты является одним из основных элементов государственного регулирования

фармацевтической отрасли [5].

Разветвленная структура субъектов регионального управления, их внешняя и внутренняя интегрированность приводят к появлению многих проблем, требующих соответствующего решения, согласования, координации, урегулирования и нормативно-правового обеспечения.

Задачи по разработке и внедрению современных социальных технологий в деятельность органов регионального управления является принципиально новым направлением научных исследований. Его решение направлено на совершенствование механизма государственного регулирования регионального развития, организационное упорядочение управленческой деятельности, рациональное использование социально-экономического потенциала территорий, создание инновационной среды в системе органов регионального управления.

Прежде всего, требует уточнения и детализации понимание такого сложного и многогранного явления, как «регион». Отсутствие согласованных, общепризнанных содержательных характеристик относительно этого понятия порождает некоторые противоречия относительно его употребления как в науке государственного управления, так и фармации. При существовании значительного количества научных исследований, касающихся проблематики регионального развития, определения содержательных характеристик понятия «регион» и сегодня остается открытым. Большое количество неоднозначных трактовок оставляет мало надежд на изобретение такой формулировки понятия «регион», которое устраивало бы абсолютно всех. Иначе говоря, это понятие определяется, прежде всего, как научная проблема. Понятие «регион» детерминировано теми вопросами, изучению которых посвящено исследование, в данном случае таком социально-экономическом процесса, как лекарственное обеспечение населения [6].

В экономической литературе «регион» чаще всего ассоциируется с пространственным социально-экономическим объединением или территориально-промышленным комплексом, которые сформировались в процессе общественного разделения труда, имеют своеобразную структуру производства и способны к самовоспроизведению [5]. Наиболее общим для экономического направления является определение понятия «регион», которое

предлагает известный специалист в области региональной экономики М. Некрасов. Под регионом он понимает большую территорию государства с более-менее однородными природными условиями и характерной направленностью производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов со сложившейся и перспективной социальной инфраструктурой [6].

Интерпретации понятия «регион», которые предлагаются специалистами в области науки государственного управления, очень разнятся между собой, и с имеющимися существенными признаками, их можно отнести как к географии, так и к экономике, политологии или права. Поскольку предмет исследования науки государственного управления в определенной степени связан с экономическими, политическими, социальными и иными процессами в обществе, целесообразно дать определение понятию «регион», обращаясь при этом к теории социального управления. Об этом, кстати, говорится в ссылке на словарь-справочник «Государственное управление»: «учитывая ее (сферы науки государственного управления) междисциплинарный характер, этот процесс (государственного управления) во многом опирается на идеи, принципы, концепции, законы и теории, открытые и разработанные прежде всего теорией социального управления» [2].

Главным признаком любой системы является цель. Без видимой цели система теряет свою сущность. Рассматривая регион как социальную систему, считаем, что целью ее существования является не только постепенное развитие элементов системы, а именно из-за их количественно-качественных изменений решения системой своих внутренних противоречий, относительно жизнеобеспечения граждан и достижения соответствующих стандартов качества жизни.

Поскольку «регион» – это административно-территориальная единица на уровень ниже от общегосударственного, то она должна иметь функциональные (вертикальные) и организационно-управленческие (горизонтальные) связи, и именно через оптимальное установление делегированных полномочий обеспечивать сбалансированное управление и паритет интересов государства и территории.

Следующий тезис подтверждается современной синергетикой. Система из-за сбалансированности своих параметров (стремление к порядку) обеспечивает пропорциональное развитие элементов,

которые ее составляют, не допуская диспропорций в социально-экономическом развитии. При этом регион, как сложная социально-экономическая система, является интегрированной своими институтами как внутренне, так и наружно, ведь только благодаря интеграции социальных институтов достигается «открытость» системы [5].

Региональное управление социально-экономическими процессами, с нашей точки зрения, целесообразно классифицировать как скоординированное воздействие местных органов власти на сбалансированное развитие территории, воспроизводственные процессы улучшения благосостояния людей, к которому относится уровень лекарственного обеспечения населения.

Сущность регионального управления заключается в решении стратегических (предотвращение кризисов и устойчивый социально-экономический рост) и тактических задач (определение приоритетов региональной политики, формирования конкурентной среды, и тому подобное).

Рациональное использование качественных, эффективных и доступных по цене препаратов позволило бы решить многие проблемы в сфере здравоохранения. Во многих странах значительную долю в общем бюджете здравоохранения составляют расходы на ЛС.

Несмотря на то, что важное значение ЛС является очевидным как с медицинской, так и с экономической точки зрения, проблемы, связанные с недостаточным доступом к препаратам, их низким качеством и нерациональным использованием, по-прежнему актуальны. Зачастую применение основных ЛС не соответствует их потенциалу.

Политика в области здравоохранения и уровень медицинского обслуживания населения – важнейшие факторы, определяющие выбор той или иной структуры НЛП в отдельно взятой стране. С другой стороны, ситуация в фармацевтической отрасли оказывает значительное влияние на выбор пути развития системы здравоохранения.

Если в стране отсутствует надлежащее обеспечение качественными препаратами или имеет место их неправильное использование, то страдает вся система здравоохранения. В то же время эффективная НЛП способствует улучшению медицинского

обслуживания населения.

Большое значение имеют экономические факторы. Финансирование здравоохранения в значительной степени зависит от объемов затрат на приобретение ЛС, и во многих странах значительная доля средств, направляемых в систему здравоохранения, расходуется на закупку препаратов. Поэтому политика в сфере здравоохранения должна быть согласована с НЛП (национальная лекарственная политика).

В целом, НЛП должна обеспечить законность и стабильность деятельности фармацевтической отрасли и гарантировать:

доступность – равный доступ населения к основным ЛС при их умеренной стоимости;

качество – качество, безопасность и эффективности всех ЛС;

рациональное применение – обеспечение необходимых условий для того, чтобы врачи назначали, а пациенты принимали препараты, руководствуясь двумя основными правилами: соответствие клиническим показаниям и рентабельность препарата.

Более конкретные цели и задачи НЛП будут зависеть от ситуации в той или иной стране, национальной политики в сфере здравоохранения и политических приоритетов, установленных правительством. Задачи здравоохранения могут быть дополнены, скажем, экономическими задачами. Например, дополнительной задачей может стать увеличение объема производства национальной фармацевтической промышленности.

Крайне важно, чтобы цели и задачи НЛП были четко сформулированы, тогда можно будет определить, какую роль в ее осуществлении играют государственный, частный сектор, различные министерства (здравоохранения, финансов, торговли, промышленности) и правительственные структуры (регулирующие органы).

Финансирование также является важнейшим элементом политики улучшения доступа к основным ЛС. Ключевыми политическими моментами являются:

принятие обязательств, направленных на повышение эффективности финансирования и снижение затрат;

увеличение государственных расходов на лечение приоритетных заболеваний, а также обеспечение ЛС социально незащищенных и нетрудоспособных граждан;

развитие систем возмещения расходов на ЛС в рамках как

государственного, так и частного медицинского страхования;
разработка правил пожертвования (благотворительности) в отношении ЛС.

Существенным элементом улучшения доступа к основным ЛС является надежная система снабжения. Ключевыми политическими моментами являются:

сочетание государственного и частного секторов в системах снабжения и реализации ЛС;

обеспечение соблюдения правил надлежащей практики закупок ЛС в государственном секторе;

изъятие субстандартных и ЛС с истекшим сроком годности.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Проблемы лекарственного обеспечения в национальном масштабе имеют системный характер и должны быть нивелированы с помощью Национальной лекарственной доктрины – концептуального документа, основанного на рекомендациях ВОЗ (Всемирная организация здравоохранения) с учетом национальных особенностей лекарственного рынка.

Разработка и принятие такого документа и осуществление предусмотренных им мер могут стать важнейшим условием совершенствования лекарственного обеспечения населения как значимого элемента социальной политики государства в условиях модернизации экономики.

Целевые функции региональной лекарственной политики должны реализовываться по следующим направлениям:

совершенствование организации лекарственного обеспечения населения, направленное на реализацию всего комплекса задач и функций по предоставлению гражданам эффективной и своевременной лекарственной помощи;

разработка механизмов по обеспечению граждан качественной, безопасной, доступной и современной, фармакологически и экономически эффективной лекарственной помощью;

обеспечение максимального использования ресурсов системы здравоохранения, стандартизация, оптимизация организации лекарственного обеспечения здравоохранения и населения;

создание систем, заинтересованных в защите прав пациентов и в повышении эффективности использования ресурсов

здравоохранения (развитие рынка страховых услуг);

определение подходов к формированию квалифицированного кадрового потенциала системы организации лекарственной помощи;

разработка и внедрение новых технологий;

расширение возможностей для получения современной лекарственной помощи сельскому населению.

Опыт последних лет реализации лекарственного обеспечения отдельных категорий граждан доказывает необходимость внедрения перечисленных направлений. Дополнительное лекарственное обеспечение отдельных категорий граждан начиналось как широкомасштабная программа, призванная существенно расширить доступность для пациентов современных эффективных лекарственных средств на амбулаторном этапе лечения, а также снизить потребность этой категории пациентов в необоснованной, дорогостоящей стационарной медицинской помощи.

Список использованных источников

1. Немченко А.С. Фармоэкономика как важнейший инструмент формирования Национальной лекарственной политики / А.С. Немченко, Г.Л. Панфилова // Провизор. – 2003. – № 22. – С. 3-5.

2. Беляев В.И. Локальные рынки: их роль, место и значение в развитии воспроизводственных процессов в регионах / В.И. Беляев // Экономика. – 2010. – № 5. – С. 247-252.

3. Иващенко А.А. Концепция инновационного развития отечественной фармацевтической отрасли / А.А. Иващенко, Д.В. Кравченко // Ремедиум. – 2008. – № 5. – С. 14-18.

4. Аксянова А.В. Стратегическое позиционирование региональных экономических систем по уровню инвестиционной эффективности / А.В. Аксянова // Экономика, статистика и информатика. – 2010. – № 2. – С. 12-16.

5. Обзоры, аналитика фармацевтического рынка ФармМед [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pharm-med.ru/page.php?view=33>

6. Завьялов Д.В. Принципы успешности инновационных высокотехнологичных кластеров / Д.В. Завьялов, Н.Б. Завьялова // Российское предпринимательство. – 2012. – № 10. – С. 12-17.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА РАСХОДОВ БЮДЖЕТА И ИХ НАУЧНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ

Евсеенко В.А.,

*к.э.н., доцент кафедры учета и аудита
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»*

Кутафина Е.А.,

студентка ОУ «Магистр», ДонАУиГС

В статье рассмотрена сущность расходов бюджета как составляющей финансовой категории «бюджет». Определены разные научные и законодательные подходы к классификации расхода бюджета, а также роль бюджетного финансирования в системе финансовых рычагов государства.

Ключевые слова: расходы; бюджетное учреждение; коды экономической классификации; бюджетная классификация.

The article deals with the essence of budget expenditures as part of financial category of «budget». The various scientific and legal approaches to the classification of public expenditures were outlined. The role of budgetary financing in the system of state fiscal leverages was defined.

Key words: costs; budgetary institution; the codes of economic classification; budget classification.

Постановка проблемы. Развитие финансовой науки неразрывно связано с товарно-денежными отношениями и функционированием государства. Каждому государству для выполнения задекларированных им функций и задач нужны определенные средства, которые можно получить только в результате финансового распределения и перераспределения стоимости ВВП, и национального дохода. Динамичность процессов, изменение приоритетов общественного развития неизбежно приводят к количественным и качественным структурным сдвигам в системе бюджетных расходов. Очень важно достичь диалектической взаимосвязи обязательств и финансовых возможностей государства путем их сбалансирования, поскольку при качественном выполнении своих функций государство может быть обеспечено, прежде всего, за счет соответствующих объемов и оптимальной структуры расходов бюджетов.

Анализ последних исследований и публикаций. Различным аспектам модернизации бухгалтерского учета в государственном

секторе, в отношении расходов, посвящены труды отечественных ученых: П.И. Атамаса [1], Р.Т. Джоги [2], А.А. Лондаренко [3], М.П. Кучерявенко [4], В. Т.Александрова [5], Н.М. Шупикова [6] и др. Учитывая, что расходы являются одним из основных объектов учета бюджетных учреждений, исследования международных и отечественных ученых по данному направлению приобретают особую актуальность в современных условиях.

Цель статьи. Целью статьи является исследование и теоретическое обоснование и научных и законодательных подходов к классификации расходов бюджетных учреждений.

Изложение основного материала исследования. Существование бюджетных учреждений жизненно необходимо для общества, поскольку они защищают экономические интересы государства и являются материальной гарантией реализации важнейших конституционных прав граждан [7]. Финансовое обеспечение реализации функций и задач государства через перераспределительный бюджетный механизм осуществляется путем финансирования бюджетных расходов. Как в отечественной, так и в зарубежной экономической литературе по проблематике государственных финансов отсутствуют единые подходы относительно теоретической концептуализации и прагматической оценки сущности, назначения, роли расходов бюджета государства как неотъемлемой финансово обеспечивающей составляющей цивилизационного общественного развития.

Разнообразие качественных характеристик расходно-перераспределительной природы бюджетных отношений нашло свое отражение в научной классификации бюджетных расходов.

Согласно п. 1 ст. 2 Проекта Закона ДНР «О бюджетной системе Донецкой Народной Республики»:

Бюджетное учреждение – это орган государственной власти, орган местного самоуправления, а также организация, которая созданная в установленном порядке и полностью содержится за счет соответственно республиканского или местного бюджета».

Бюджетные учреждения функционируют на основе сметного финансирования, являющиеся составной частью бюджетной системы государства. Следовательно, такие учреждения являются неприбыльными.

Расходы бюджета – средства, направленные на осуществление мероприятий, предусмотренных соответствующим бюджетом.

В соответствии с п. 9 ст. 20 Проекта Закона ДНР «О бюджетной системе Донецкой Народной Республики», в обязательном порядке, следует вносить такие изменения в Закон «О Республиканском бюджете Донецкой Народной Республики» (решение о местном бюджете) для увеличения бюджетных назначений общего и специального фондов республиканского бюджета (местного бюджета) на:

оплату труда работников бюджетных учреждений за счет уменьшения других расходов

расходы на функционирование органов государственной власти (органов местного самоуправления), за счет уменьшения расходов на другие отрасли

В бюджетных учреждениях Совет Министров Донецкой Народной Республики устанавливает предельные суммы расходов бюджетных учреждений для административных потребностей на: приобретение автомобилей, мебели, устройств и другого оборудования. Следует учитывать то, что все бюджетные назначения утрачивают действие впоследствии завершения бюджетного периода, кроме предусмотренных случаев законодательными актами [8].

Классификационные признаки расходов бюджетных учреждений в бухгалтерском учете:

В зависимости от источников покрытия: расходы общего фонда; расходы специального фонда.

Данные расходы планируются в смете, а бухгалтерский учет ведется обособленно на отдельных счетах.

В зависимости от этапа движения бюджетных средств: кассовые расходы; фактические расходы.

Разделение на кассовые и фактические является характерной особенностью учета расходов бюджетных учреждений [9].

Кассовыми расходами согласно смете, считаются все суммы, которые получили учреждения с текущих бюджетных счетов в банке или регистрационных счетов в органах государственной казначейской службы для их использования (расходования).

Фактические расходы, имеют отличительную черту от кассовых, они являются настоящими расходами учреждения для выполнения сметы, подтвержденные надлежащими первичными документами [10].

Примером фактических расходов могут быть операции по начислению заработной платы работникам, по списанию израсходованных медикаментов и продуктов питания, списание расходов по авансовым отчетам, начисление взносов в специальные фонды на социальные мероприятия.

При таком распределении расходов как объектов учета, необходимо обеспечить контроль со стороны государства за использованием средств. Учет кассовых расходов дает информацию о кассовом исполнении сметы и остатках неиспользованных ассигнований на каждую конкретную дату, а учет фактических расходов, обеспечивает контроль как ход фактического выполнения сметы расходов учреждений в общем, так и соблюдение установленных норм по отдельным статьям и структурным подразделениям. С целью обеспечения контроля со стороны государства за использованием бюджетных средств учет кассовых и фактических расходов ведется по кодам экономической классификации.

Бюджетная классификация расходов включает такие признаки: функциональный признак (по главным разделам и подразделениями бюджета); экономический признак (статья, подстатья, группа, подгруппа); ведомственная структура (охрана здоровья, культура, наука, искусство, образование и др.); программные признаки.

Вместе с этой информацией, связанная с региональными инвестиционными проектами, не является достаточной для планирования, мониторинга и оценки [11].

Функциональная классификация расходов дает возможность отследить динамику изменения государственных расходов различного функционального назначения с целью проведения их анализа и таким образом прогнозировать расходы следующих лет.

Ведомственная классификация расходов бюджета определяет перечень главных распорядителей бюджетных средств.

В инструкции по применению экономической классификации расходов бюджета Донецкой Народной Республики, сказано о том, что экономическая классификация расходов четко разграничивает расходы по экономическим признакам с детальным распределением средств [12].

Расходы бюджета сведены в единые экономические категории, которые делятся на: текущие расходы, капитальные расходы, нераспределенные расходы.

Текущие расходы – это платежи, назначением которых не является приобретение капитальных активов (рис.1).



Рис 1. Экономическая классификация текущих расходов бюджета

Капитальные расходы охватывают приобретение основного капитала, создание государственных запасов и резервов, приобретение земли, нематериальных активов, а также капитальные трансферты (рис.2).

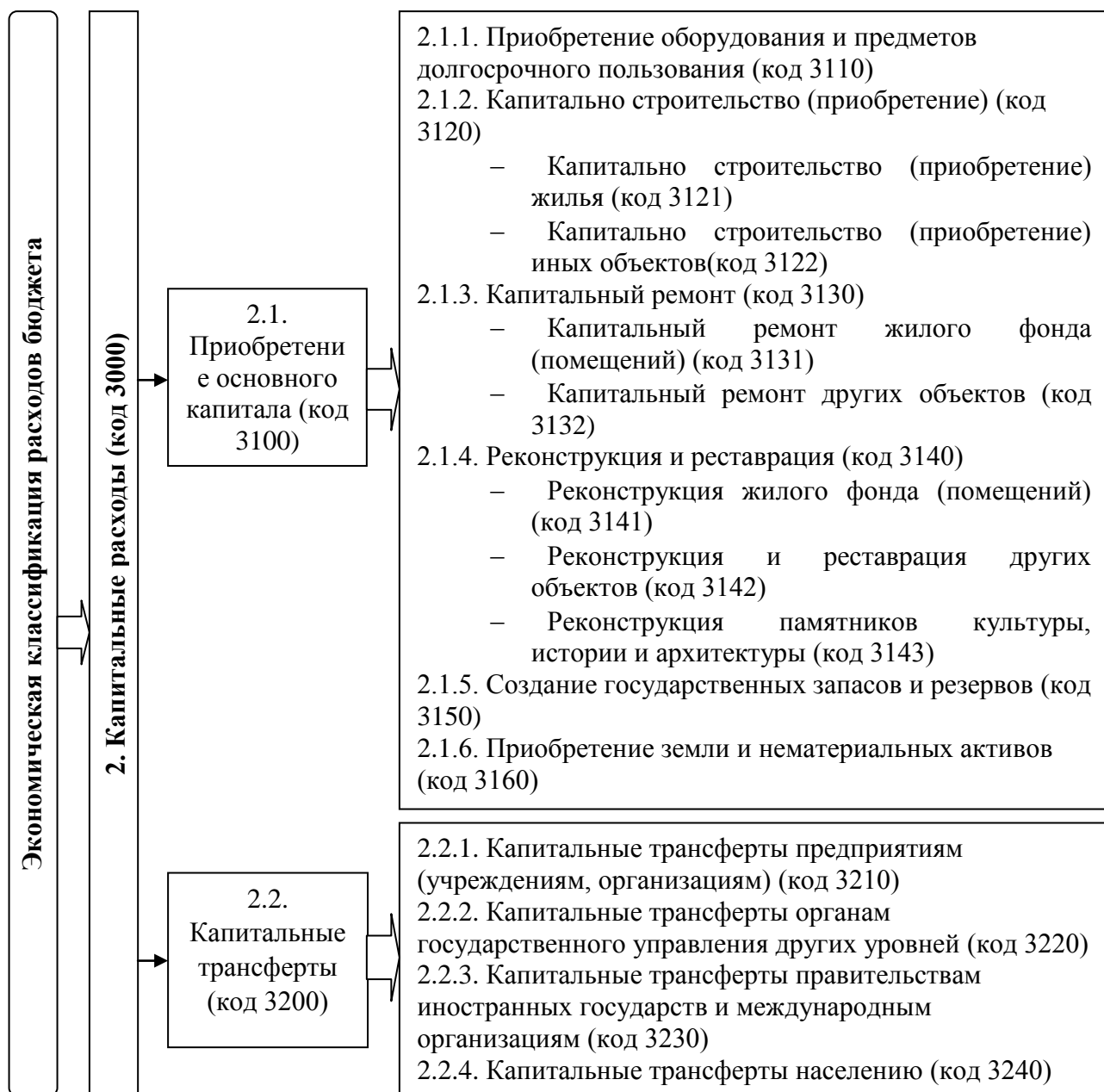


Рис 2. Экономическая классификация капитальных расходов бюджета

Состав нераспределенных расходов определяет закон о государственном бюджете или решения соответствующего местного совета. К ним относятся расходы из резервных фондов государственных и местных бюджетов.

Экономическая классификация расходов является наиболее важной классификацией для бюджетного учреждения, она предназначена для детализации использования средств по их предметным признакам, таким как: заработная плата и начисления на нее, выплаты населению, капитальные расходы, оплата коммунальных услуг и др. Такая классификация дает возможность выделить защищенные статьи расходов бюджета и обеспечить единый подход ко всем распорядителям и получателям средств.

Согласно ст. 52 Проекта Закона ДНР «О бюджетной системе Донецкой Народной Республики» защищенными расходами бюджета признаются расходы общего фонда бюджета, объем которых не может изменяться при осуществлении сокращения утвержденных бюджетных назначений (рис. 3.).

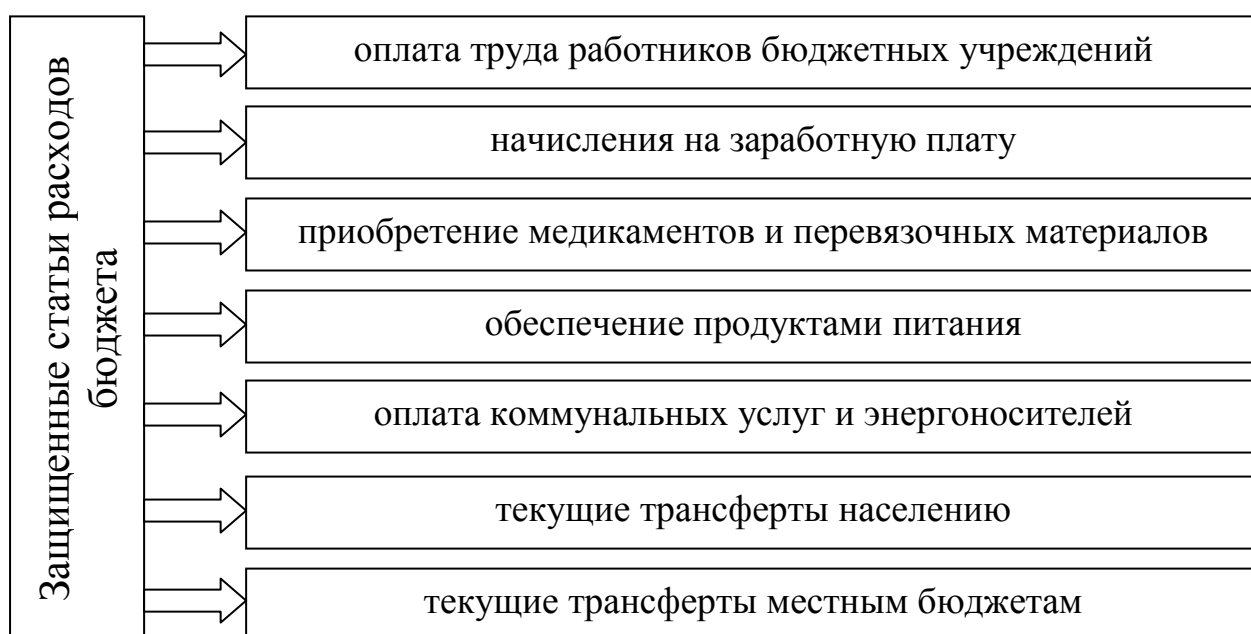


Рис 3. Защищенные статьи расходов бюджета

Проанализировав классификацию расходов, можем отметить, что она позволяет исчислять расходы и составлять отчетность об исполнении бюджета, осуществлять контроль, анализ по каждому виду расходов, кодировать показатели бюджетов при их автоматизированной обработке [13].

Таким образом, в условиях ограниченности финансовых ресурсов государства, возникает сложная задача рационализации структуры бюджетных расходов. Решение поставленной проблемы необходимо осуществлять не только за счет внедрения механизмов

бюджетирования по полученным результатам, но и путем модернизации бюджетного процесса. Данная проблема требует осуществления ряда мер тактического направления:

выполнение всех социальных обязательств, прежде всего перед самыми незащищенными и материально необеспеченными членами общества;

планирование бюджетных расходов исходя из консервативного сценария развития мировой экономики как меры пресечения ограничения и последующей ликвидации бюджетного дефицита, обусловленного преимущественным финансированием текущих расходов;

введение режима жесткой экономии бюджетных средств для достижения максимального мультипликативного экономического и социального эффекта;

оптимизация форм поддержки реального сектора экономики и финансовой системы путем создания стимулов для внедрения и развития современных прогрессивных технологий, повышения энергоэффективности экономики и производительности труда;

повышение качества образовательных, медицинских, культурно-просветительных и других общественных услуг при одновременной модернизации сети оказания указанных услуг населению страны из бюджетных средств;

совершенствование механизмов государственных закупок на базе использования современных передовых процедур размещения бюджетных заказов, консолидации заказчиков, активизации комплексных методов управления инвестиционными проектами;

сбалансирование объемов расходных полномочий с реальной величиной бюджетных поступлений на всех уровнях бюджетной системы в результате стимулирования роста внебюджетных средств бюджетных учреждений от уставной деятельности, а также введения действенных механизмов финансовой и административной ответственности за нерациональное, неэффективное, нецелевое использование бюджетных средств;

завершение формирования трехуровневой сбалансированной пенсионной системы, построенной на страховых принципах ресурсного обеспечения.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, в условиях жесткой ограниченности финансовых ресурсов необходим

пересмотр и оптимизация структуры бюджетных расходов, упорядочение расходных полномочий центральных и местных органов власти. Это, в первую очередь, касается повышения доли расходов местных бюджетов на исполнение собственных полномочий органов местного самоуправления, усиление инвестиционной составляющей деятельности местных бюджетов.

Вместе с тем, для решения проблем, присущих отечественной системе планирования расходов местных бюджетов, обеспечения эффективного и полноценного исполнения органами местного самоуправления возложенных на них полномочий, необходимо интегрировать в бюджетный процесс прогрессивные методики планирования. Одними из таких являются программно-целевой метод планирования бюджета на среднесрочную перспективу.

Реализация указанного метода способствует достижению конкретных результатов, определенных региональной бюджетной политикой, установлению четкой координации и повышению уровня ответственности каждого из участников бюджетного процесса, созданию системы, при которой каждый участник четко знает свои задачи и может оценить результаты работы, а также несет ответственность за использование бюджетных средств.

Список использованных источников

1. Атамас, П. Й. Основи обліку в бюджетних організаціях: [навч. посібник] / П. Й. Атамас. – К. : – Центр навчальної літератури. – 2013. – 284 с.
2. Джога, Р. Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: [навчальний посібник] / Р. Т. Джога. – КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2010. – 250 с.
3. Лондаренко, О. О. Економічна природа видатків та їх вплив на обліково-аналітичні аспекти / О. О. Лондаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2012 р. – №9. – С. 56-60.
4. Кучерявенко, М. П. Фінансове право : [навчальний посібник] / М. П. Кучерявенка. – Х. : Право, 2010. – 288 с.
5. Александров, В. Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі / В. Т. Александров. – К. : НВП «АВТ», 2014. – 528 с.
6. Шупікова Н.М. Характеристика доходів та видатків загального фонду бюджетної установи освіти / Н.М. Шупікова// Управління розвитком. – 2014. – № 15 (178). – С. 165.

7. Сьомченко В. В. Теоретичні засади ідентифікації доходів та витрат у бюджетній установі [Електронний ресурс] / В. В. Сьомченко, О. Р. Романенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1(13). – С. 133–138. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vznu/eco/2012_1/133-138.pdf.

8. О бюджетной системе Донецкой Народной Республики: проект Закона ДНР от 24.04.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studydoc.ru/doc/4339638/95-d-o-byudzhetnoj-sisteme-doneckoj-narodnoj-respubliki>

9. Садловська І. Управління державними фінансовими ресурсами / І. Садловська // Сфери економіки. – 2014. – № 10

10. Пігош В.А. Видатки та витрати бюджетних установ: обліковий аспект / В.А. Пігош // Економічні науки. – 2014. – № 11 (41).

11. Словник Економічних термінів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/finances1/73.html>
Инструкция по применению экономической классификации расходов бюджета: Инструкция ДНР от 22.01.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfindnr.ru/wp-content/uploads/2014/12/pr_14_ot_22-01-2015.pdf

УДК 336.02

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Волобуева Д.С.,
*аспирант кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»*

В статье освещены теоретические основы налоговой политики, определены приоритетные направления реализации налоговой политики ДНР в современных условиях. Рассмотрено место налоговой политики в системе общегосударственной политики.

Ключевые слова: налог, налоговая политика, налоговая система, бюджетная система, финансовая система.

The article highlights the theoretical foundations of tax policy defines the main directions of realization of tax policy in the DNR modern conditions. The place of taxation policy in the

national system.

Keywords: *tax, tax policy, tax system, the budget system, financial system.*

Постановка проблемы. Размер бюджетных ресурсов республики, основной составляющей которых является налоговые поступления, во многом зависит от эффективности налоговой системы. Устойчивое функционирование институтов современной экономики невозможно без качественной системы налогообложения и совершенного механизма налогового регулирования процессов общественного воспроизводства, которое является важнейшим элементом реализации функций республики по обеспечению социальной стабильности и интенсивного экономического роста в условиях циклического воспроизведения рыночного хозяйства. Эффективная налоговая система создает предпосылки для формирования конкурентоспособной экономики на принципах равенства налогоплательщиков перед законом, социального развития общества, роста объема общественных благ, предоставляемых государством, повышение благосостояния населения.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме теоретических и практических аспектов формирования рациональной налоговой политики и построения оптимальной налоговой системы посвящали свои исследования отечественные и зарубежные ученые-экономисты, практики, ученые в области финансового и административного права. Следует отдельно выделить труды И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова, И. И. Янжула [1-2], которые касались в своих трудах вопросам налоговой политики, а также рассматривали проблемы построения оптимальной налоговой системы.

Актуальность. Исследование вопросов по развитию налоговой системы на современном этапе важны по причине необходимости всестороннего преобразования экономики региона, повышение уровня финансовой безопасности, укрепления ее финансовых возможностей.

Формирование налоговой политики и дальнейшая ее реализация имеет весомое значение и решающее влияние на налоговую систему региона. Ведь именно благодаря сложившейся налоговой политике устанавливаются те или иные налоги, предоставляются налоговые льготы, устанавливаются ставки

налогов.

Цель статьи. Целью статьи является определение приоритетных направлений реализации налоговой политики ДНР в современных условиях и ее взаимосвязь с бюджетной политикой.

Изложение основного материала исследования. Необходимо определить место налоговой политики в системе общегосударственной, поскольку данный вопрос имеет важное значение, в процессе формирования, реализации и выполнения налоговой политики республики. Актуальность этой проблемы усиливается отсутствием среди ученых единой общепризнанной точки зрения относительно места государственной налоговой политики в системе общегосударственной. Разнообразие взглядов и точек зрения по данной проблеме дает возможность выделить следующие три группы.

Первую группу составляют ученые, рассматривающие государственную налоговую политику как составную государственной экономической политики. Эту позицию отстаивают А. Д. Данилов и Н. П. Флиссак, которые считали, что «государственная налоговая политика является составной частью экономической политики государства» [3, с. 45].

Аналогичная точка зрения существует и в трудах В. И. Полюховича, который считал, что налоговая политика приобретает первостепенное значение при формировании финансовой и бюджетной политики и является основной составляющей экономической политики в целом.

Вторую группу представляют ученые, которые считают государственную налоговую политику составляющей финансовой политики государства. Одним из представителей такой точки зрения является А. Д. Василик, который в своих трудах рассматривает финансовую политику государства как сферу деятельности законодательной и исполнительной власти, включая меры, методы и формы организации и использования финансов для обеспечения ее экономического и социального развития.

Финансовая политика государства, по его мнению, предусматривает такие самостоятельные составные части: бюджетную, налоговую, кредитную, денежную, валютную, инвестиционную политику, а также определенные направления в области страхования, государственного долга, фондового рынка, сотрудничества с международными финансовыми

организациями [4, с . 51].

К представителям второй группы также относятся В.П. Кудряшов, который выделяет в государственной финансовой политике бюджетную, налоговую, кредитную, инвестиционную и валютную. При этом налоговую политику автор рассматривает как одну из форм государственной финансовой политики.

Представители третьей группы не рассматривают государственную налоговую политику как отдельное направление общегосударственной политики или структурный элемент экономической политики государства. Представителями этой группы являются Л. И. Дидкивская и Л. С. Голов, выделяют бюджетно-налоговую (фискальную) политику как отдельный вид государственной экономической политики, при этом бюджетная и налоговая политика образуют один, неделимый вид государственной экономической политики - фискальную [5, с. 101].

Похожую точку зрения высказывает Д. М. Стеченко, он выделяет следующие направления государственной экономической политики: институциональную, структурно – инвестиционную, промышленную, финансовую. Финансовая политика автор определяет как необходимые перспективные программы, согласованные с соответствующими институциональными преобразованиями.

Следует отметить, что точка зрения относительно объединения бюджетной и налоговой политики в единый вид государственной экономической политики, не совсем оправданной. Любой вид или направление государственной экономической политики должен базироваться на соответствующих принципах, выполнять определенные задачи и быть направленным на достижение поставленной цели.

В случае отсутствия разграничения бюджетной и налоговой политики государства возникает логичный вопрос: может ли процесс взимания налогов и других обязательных платежей базироваться на принципах, которые положены в основу использования и перераспределения средств, мобилизуются для выполнения государством своих функций. Наверное, нет.

Бюджетная политика и налоговая политика государства базируются на принципах, которые отличаются между собой, поскольку направлены на выполнение различных задач. Так, например, задачами государственной налоговой политики является

содействие наполнению государственного бюджета налоговыми поступлениями в соответствующих размерах, стимулирование производственной деятельности и деловой активности, увеличение валового внутреннего продукта и прочее.

Основной целью бюджетной политики является достижение оптимального распределения валового внутреннего продукта, которая должна обеспечивать устойчивый экономический рост. Реализация бюджетной политики предусматривает организацию и использование государственных финансов. Поскольку бюджетная политика включает и формирование финансовых ресурсов, то с этой точки зрения налоговой политики можно рассматривать как одно из направлений бюджетной.

Также государственную налоговую политику не следует рассматривать как отдельное независимое структурное направление государственной экономической политики, поскольку государственное регулирование в сфере налогообложения тесно взаимосвязано с бюджетной политикой страны. Прежде всего, это проявляется во время разработки и утверждения законопроекта о Государственном бюджете страны на соответствующий год. Доходная часть государственного бюджета рассчитывается на основе запланированных налоговых поступлений, размеры которых, в свою очередь, зависят от стратегического курса и приоритетных задач государственной налоговой политики, то есть на основе последней происходит бюджетное планирование и прогнозирование.

От учета особенностей налоговой политики государства при расчете налоговых поступлений в бюджет зависит своевременность и полнота финансирования государственных расходов, наличие или отсутствие дефицита и профицита государственного бюджета. И наоборот, предусмотренные государственные расходы должны быть полностью покрыты доходной частью государственного бюджета, то есть другими словами – бюджетная политика (политика «государственного финансирования») должна быть подкреплена соответствующей финансовой базой, формирование которой обеспечивает налоговая политика.

Итак, бюджетная и налоговая политики республики находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. В то же время, бюджетная политика предусматривает формирование, как доходной части, так и направлений ее расходования.

Поэтому предлагаем рассматривать структуру бюджетной политики как политику доходов, которая предусматривает формирование доходной части бюджета, и политику финансирования, которая отвечает за направления использования бюджетных средств. В свою очередь, политика доходов может делиться в зависимости от источников доходов, поэтому целесообразно именно в составе политики доходов, выделить налоговую политику.

Рассмотрим налоговую политику как часть бюджетной, которая в свою очередь является структурным направлением государственной финансовой политики. При этом следует согласиться с А. Д. Василиком, который определяет финансовую политику государства как сферу деятельности законодательной и исполнительной власти, включая меры, методы и формы организации и использования финансов для обеспечения ее экономического и социального развития [4, с. 57].

Свое конкретное выражение финансовая политика находит в действующей системе мобилизации финансовых ресурсов (налоговая политика - в части мобилизации ресурсов) и их использовании (политика финансирования) для удовлетворения потребностей республики, предпринимательских структур и населения.

Налоговая политика как составная часть бюджетной политики предполагает формирование механизма мобилизации налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, непосредственно влияя на результаты деятельности субъектов налоговых отношений, в результате чего возникает вероятность поиска альтернативного среды для функционирования в качестве теневого сектора.

Поэтому, в процессе формирования и реализации налоговой политики необходимо придерживаться определенных принципов (стандартов), назначение которых заключается в балансировании интересов основных участников налоговых отношений - государства и налогоплательщиков, а именно в соответствии основных требований к налоговой политике: удовлетворение фискальных потребностей республики при учете интересов налогоплательщиков для снижения вероятности поиска альтернативного среды для функционирования в качестве теневого сектора.

Под влиянием внешних факторов субъекты налоговой политики определяют основные цели и задачи, которые обуславливают формирование принципов и методов реализации налоговой политики (налоговый механизм) из-за использования определенного инструментария, который представляет собой налоговую систему.

Таким образом, налоговый механизм - это совокупность форм, методов и способов организации и регулирования налоговых отношений, которые соответствуют целям и задачам налоговой политики республики и закреплены в налоговом законодательстве. Следует отметить, что налоговые отношения – это отношения, возникающие на основании налоговых норм, которые устанавливают, изменяют или отменяют налоговые платежи. В отечественной экономической литературе еще можно встретить такую категорию как система налогообложения, но по содержанию это понятие идентично налогового механизма.

В. Вишневский налоговую систему определяет как совокупность налоговых законов и институтов, включая специфический социальный слой финансовых специалистов; правила и традиции бухгалтерского учета; созданные государством фискальные и финансовые учреждения; формальные и неформальные процедуры, связанные с вычислением, уплатой и распределением определенных законодательством обязательных платежей [6, с. 53].

Таким образом, налоги – это сложный механизм распределения и перераспределения финансовых ресурсов на государственном уровне, формирование которого объективно обусловлено потребностями общества. Кроме того, налоги являются одним из экономических рычагов, с помощью которых государство воздействует на рыночную экономику извне, реализуя функции социального балансирования, обеспечивая определенный перераспределительный минимум и поддерживая деятельность общественных институтов. Итак, налоги выступают мощным механизмом управления экономикой в условиях рынка и обеспечения выбранных приоритетов развития.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. По результатам анализа литературных источников определено, что налоговая политика государства следует рассматривать как постоянную,

организованную, системную и целенаправленную деятельность государства в сфере налоговых отношений по правовой регламентации способов, методов и форм организации формирования финансовых ресурсов, необходимых для выполнения возложенных на нее функций и регулирования процессов социально-экономического развития страны. Через налоговый механизм именно налоговая политика формирует налоговую систему. Элементы налоговой политики, налогового механизма и налоговой системы непосредственно влияют на результаты деятельности субъектов налоговых отношений, в результате чего возникает вероятность поиска альтернативного среды для функционирования в качестве теневого сектора.

Налоговая политика – это сочетание объективности экономической категории налогов, реального состояния системы экономических отношений в государстве и субъективности налоговой деятельности как совокупности конкретных действий, решений различных органов, ветвей и уровней государственной власти.

Важным шагом на пути повышения эффективности налоговой системы республики должно стать совершенствование налоговой политики, а именно механизмов администрирования налогов и сборов. Которые, в первую очередь предполагает сосредоточение внимания на работе с недобросовестными налогоплательщиками, выявлении схем уклонения от налогообложения, предоставлении квалифицированных услуг по взысканию налогов добросовестным плательщикам.

Дальнейшие исследования целесообразно проводить в изучении проблем правового регулирования, методов и средств изъятия налогов, организации и значение налогового контроля и роли органов государственной власти в этом процессе.

Список использованных источников

1. "Энциклопедия теоретических основ налогообложения" [под. ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова]. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 503 с.
2. И.И. Янжул - Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах / Янжул И.И. Статут Серия: Золотые страницы финансового права России, 2012 – 566 с.
3. Данилов А. Д. Налоги в Украине / А.Д. Данилов, Н.П.

Флиссак. - М.: УкрИНТЭИ, 2013. – 348 с.

4. Василик О.Д. Теория финансов / Василик О.Д. - М.: Ниос, 2010. – 416 с.

5. Ефименко Т.И. Основные направления трансформации налоговой системы в Украине / Т.И. Ефименко // Финансы Украины. – 2012. – №9. – С. 9-13.

6. Налогообложение: теории, проблемы, решения / [В.П. Вишневский, А. С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.]; под. общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2010. – 504 с.

УДК 614.2

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Сподарева Е.Г.,

*преподаватель кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»*

В статье рассмотрены предпосылки развития государственно-частного партнерства в отрасли здравоохранения, определены его цели, основные принципы и формы, выделены преимущества и сдерживающие факторы внедрения государственно-частного партнерства, предложены мероприятия для стимулирования взаимодействия государства и частного бизнеса.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, отрасль здравоохранения, концессионное соглашение, модель компаратора.*

The article considers prerequisites for the development of public-private partnership in the healthcare industry, defined the goal, basic principles and forms, the advantages and constraints of implementation of public-private partnership, measures to promote cooperation between the state and private business.

Keywords: *public private partnership, healthcare industry, concession agreement, model comparator*

Постановка проблемы. В настоящее время в отрасли здравоохранения отмечается снижение степени удовлетворенности населения доступностью и качеством медицинских услуг, что во многом обусловлено имеющимися ограничениями, а именно: недостаточным финансированием данной отрасли; несоответствием уровня оснащенности большинства ЛПУ современным стандартам диагностики и лечения; низкой эффективностью использования

ресурсов; низким уровнем развития частной медицины; недостаточным привлечением частных инвестиций как дополнительного источника финансирования; наличием потребности в модернизации и реконструкции, существующих ЛПУ; созданием условий для организации частных медицинских центров на свободных площадях государственных ЛПУ; недостаточно проработанной нормативно-правовой базой; несформированностью комплексной системы подготовки высококвалифицированных государственных служащих, обладающих профессиональными компетенциями в области управления проектами ГЧП в здравоохранении, отсутствием отработанного механизма реализации проектов ГЧП.

Зарубежный опыт свидетельствует, что страны, активно использующие механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) для развития инфраструктуры здравоохранения, смогли расширить сферу применения современных медицинских технологий при сохранении для широких слоев населения возможности доступа к необходимым им медицинским услугам.

В связи с этим необходимо определить эффективные подходы к согласованию экономических интересов государства и частного бизнеса, используя зарубежный опыт, при реализации проектов ГЧП в сфере здравоохранения.

Анализ последних исследований и публикаций. Потенциал механизма государственно-частного партнерства раскрывается в работах Варнавского В. Г., Кабашкина В. А., Алпатова А. А., Пушкина А. В., Джапаридзе Р. М. [4; 7; 8]. Развитию методологии оценки эффективности проектов ГЧП для государства и частного бизнеса, посвящены труды Добрусиной М. Е., М. В. Сюткина, Д. В. Виницкого и др. [3; 10; 12]. Однако эти авторы не учитывают особенности проектов ГЧП в сфере здравоохранения. Анализ опубликованных научных работ, связанных с темой исследования характеризуется недостаточным количеством исследований, посвященных обоснованию концептуальных предложений в области развития инфраструктуры здравоохранения с использованием возможностей механизма государственно-частного партнерства, учитывающих зарубежный опыт и специфику отечественных условий, выявлению их преимуществ и сдерживающих факторов, выбору оптимального варианта распределения рисков между государством и частным бизнесом

при реализации проекта ГЧП в здравоохранении.

Актуальность. Современная отрасль здравоохранения характеризуется существованием серьезных проблем и требует глубокого институционального и структурно-функционального реформирования. Однако возможности преобразований в этой сфере существенно ограничены имеющимися финансовыми ресурсами государства. Таким образом, возникает необходимость поиска новых инструментов, методов и механизмов управления отрасли здравоохранения, которые могут способствовать решению таких проблем. Вопросы взаимоотношения государства и частного бизнеса всегда находились в центре любого государства. В то же самое время конкретных проектов с применением механизмов государственно-частного партнерства очень мало, поэтому исследование развития государственно-частного партнерства, его конкретных форм, моделей и возможностей их применения с учетом зарубежного опыта определяет актуальность темы исследования.

Цель статьи. Цель исследования заключается в комплексном анализе особенностей использования механизма государственно-частного партнерства для развития инфраструктуры здравоохранения в современных условиях.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время термином государственно-частное партнерство (ГЧП) обозначают любые формы отношений между государством и бизнесом: от создания совместных предприятий до размещения госзаказа [1].

Государственно-частное партнерство является одним из способов развития общественной инфраструктуры, основанном на долгосрочном взаимодействии государства и бизнеса, при котором частная сторона (бизнес) участвует не только в создании объекта инфраструктуры, но и в его последующей эксплуатации и/или техническом обслуживании в интересах публичной стороны [2, с. 166]. Государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей – от промышленности и НИОКР до сферы услуг [3, с. 17].

Государственно-частное партнерство в здравоохранении представляет собой юридическую форму, которая определена

конкретным сроком и совместным финансированием, а также распределением рисков между публичным и частным партнерами, непосредственно связанными с объектами сферы здравоохранения и предоставлением медицинских услуг [4].

Основными целями государственно-частного партнерства являются привлечение в экономику частных инвестиций, объединение ресурсов и распределение рисков партнеров для реализации инвестиционных проектов и программ, имеющих важное государственное и общественное значение.

Для эффективной интеграции интересов государства и бизнеса в форме ГЧП в отрасли здравоохранения должны быть сформированы необходимые условия [3]:

Таблица 1

Необходимые условия для интеграции интересов государства и бизнеса

Внешние условия	Внутренние условия
<p>создание равных конкурентных возможностей (предъявление единых требований к медицинским организациям независимо от формы собственности, отказ от административного прикрепления, реализация права выбора пациентом страховой медицинской организации); тарифная политика (включение всех статей расходов в состав тарифа, одноканальное финансирование за счет средств ОМС, частичное фондодержание, экономически обоснованная величина тарифа)</p>	<p>эффективный менеджмент в управлении ресурсами и затратами, организацию управленческого учета в медицинской организации; наличие квалифицированных кадров, создание привлекательной среды для работников (имидж организации, размер заработной платы, формирование корпоративной культуры, повышение квалификации и обучение персонала, применение психологических тренингов и ролевых игр); наличие современного высокотехнологичного оборудования и информационной инфраструктуры</p>
<p>распределение рисков (введение прямых взаиморасчетов между медицинскими организациями или перемещение фондодержания на уровень страховой медицинской организации; создание риск-фондов для своевременной стабилизации кризисных ситуаций; не вводить экстренную помощь в структуру тарифа, так как на краткосрочном промежутке времени невозможно провести массивные профилактические мероприятия, позволяющие снизить количество экстренных госпитализаций)</p>	<p>удовлетворение потребности пациентов на основе повышения качества оказываемой медицинской помощи и создания привлекательной среды (удлинение времени работы организации, реклама, предоставление сопутствующих услуг (аптека, пункт серофилактики), расширение спектра диагностических услуг)</p>

Следует отметить, что государственно-частное партнерство как инструмент экономической политики используется для обеспечения устойчивого роста экономики всех уровней и

считается эффективным инструментом реализации инвестиционной и инновационной политики, нацеленной на ускорение темпов экономического роста.

Кроме того, независимо от организационно-правовой формы ГЧП должно удовлетворять следующим обязательным критериям [5, с. 12]: долгосрочный характер партнерства (более 3х лет); распределение рисков и ответственности между партнерами; полное или частичное финансирование создания объекта общественной инфраструктуры частным партнером [5].

В мировой практике различают две формы ГЧП (таблица 2).

Таблица 2

Формы ГЧП [6;7;8].

Форма	Характеристика	Конструкция формы (модель)
Институциональная	совместное участие государства и частного бизнеса в капитале компании, создаваемой для реализации социально значимого проекта	<ul style="list-style-type: none"> - создание компании с государственно-частной формой собственности на основе акционерного соглашения, где государство и частный инвестор учреждают совместное предприятие и определяют порядок осуществления деятельности, распределения ответственности и прибыли («стартапы» и «гринфилд» проекты) - создание «особых» территорий в целях активизации экономической (предпринимательской) деятельности в регионе. К таким территориям относятся в том числе «Особые экономические зоны», «Индустриальные парки (технопарки)», «Территории опережающего развития»
Контрактная	заключение контракта на выполнение определенных функций относительно объекта общественной инфраструктуры без объединения в единую организационную структуру	<ul style="list-style-type: none"> - концессионные соглашения - «Квази-ГЧП» (контракт на предоставление услуг, контракт жизненного цикла и долгосрочное инвестиционное соглашение) - соглашение о разделе продукции - договор аренды с инвестиционным обременением - договор финансовой аренды (лизинг) — BOT («Построй — передай в аренду публичному участнику — передай в собственность публичному участнику») - иные модели ГЧП, реализуемые в рамках законодательства

Самой распространенной моделью партнерства государства и частного бизнеса является концессия. Латинское слово «concession»

означает уступку права, то есть государство на определенный промежуток времени уступает свое право пользования объектом инфраструктуры частному партнеру.

В свою очередь, Всемирный банк определяет договор концессии как соглашение, в соответствии с которым частная сторона предоставляет в аренду активы для оказания услуг государственным органом на продолжительный срок и при этом отвечает за финансирование определенных проектов в течение установленного периода. По истечении срока действия договора новые активы переходят государственному сектору [9].

Концессионные соглашения — наиболее распространенный механизм ГЧП в России, регулируемый отдельным Федеральным законом №115-ФЗ от 21.07.2005г. «О концессионных соглашениях». В рамках концессионного соглашения концессионер (частный партнер) своими силами, частично или полностью за свой счет осуществляет строительство/реконструкцию объекта концессионного соглашения, сразу по окончании строительства передает его в собственность концедента и осуществляет эксплуатацию объекта оговоренный в соглашении срок [3].

При таком сотрудничестве концессионер получает возможность управлять имуществом больницы, обслуживать пациентов по полисам добровольного медицинского страхования и за наличный расчет, а также возможность выполнять часть городского заказа по обслуживанию пациентов в рамках обязательного медицинского страхования на оговоренный в соглашении срок и оказывает медпомощь в системе ОМС, одновременно зарабатывая на коммерческих услугах. Концессионные соглашения в настоящее время являются основной формой реализации проектов ГЧП [11].

Практика реализации проектов государственно-частного партнерства показывает, что перспективной сферой внедрения ГЧП является система обязательного медицинского страхования (ОМС). Введение в практику возможности частичного зачета средств ОМС при лечении в частной клинике в значительной степени будет способствовать интеграции частного бизнеса в систему оказания медицинской помощи населению [11; 12].

Анализ зарубежного опыта использования различных моделей ГЧП показывает, что в каждой из стран «Большой семерки» имеются отрасли, в которых ГЧП применяется более широко по

сравнению с другими отраслями. Например, в США ГЧП-проекты наиболее распространены в отрасли дорожного строительства (32 из 36 проектов), а в Великобритании – в отрасли здравоохранения (123 из 352 проектов, или 35 %) и образования (113 из 352 проектов, или 32 %). В Германии, Франции, Италии ГЧП-проекты наиболее распространены в отрасли образования и здравоохранения [13].

Существенный интерес представляет зарубежный опыт, позволяющий сравнивать соотношения затрат и результатов при реализации инфраструктурных проектов государством с использованием механизма ГЧП. Такая методика, которую стали называть «компаратором» (от англ. «to compare» - сравнивать), впервые была внедрена в Великобритании.

После этого усовершенствованные варианты компаратора ГЧП в сфере здравоохранения были использованы в других странах, в частности в Нидерландах, Испании, Италии, Австралии, Канаде, Индии, Сингапуре, США [13].

Основная цель внедрения этой модели компаратора заключается в том, чтобы обеспечить возможность объективного количественного сравнения проекта ГЧП с аналогичным в государственном секторе, который обеспечил бы предоставление того же комплекса услуг. Компаратор позволяет определить показатели для оценки соответствия результатов затраченным средствам. Использование такого компаратора позволяет государству оптимизировать и правильно распределить бюджетные средства на общественно важные проекты.

Использование модели компаратора состоит из трех этапов:

1 этап: сканирование рынка для определения показателей экономической и социальной потребности и целесообразности реализации проектов ГЧП;

2 этап: использование компаратора ГЧП (public-private comparator (PPC) для сравнения показателей эффективности и рискованности традиционных инвестиционных контрактов реализации проекта с потенциалом его внедрения на основе ГЧП;

3 этап: использование компаратора государственного сектора (public sector comparator (PSC)), который дает возможность, после принятия решения о реализации проекта на принципах ГЧП, выбора наилучшего частного партнера для его выполнения на основе сравнительного анализа соответствующих показателей.

Методика проведения компаратора в ГЧП – проектах в отрасли здравоохранения обязательно должна включать следующие компоненты: анализ показателей эффективности (по методу доходы-расходы и определения добавленной стоимости (экономической, социальной и т.п.), оценку рисков и затрат населения на медицинские услуги.

Однако техническая сложность использования компаратора для проектов государственно-частного партнерства в отрасли здравоохранения выходит за пределы обычного экономического анализа и оценки эффективности проектов, что обуславливает необходимость особого внимания к отбору соответствующих алгоритмов, показателей и процедур его проведения [13].

При принятии решения о реализации ГЧП в отрасли здравоохранения необходимо осуществить расчет общих расходов и доходов государства за весь период жизненного цикла проекта, ограничить максимально допустимый объем ежегодных выплат по проектам ГЧП как процент от общих государственных, разработать независимую от бюджетного процесса процедуру проверки целесообразности расходования бюджетных ресурсов в проектах ГЧП.

Полагаясь на международный опыт следует заметить, что успешное развитие механизма государственно-частного партнерства зависит от множества факторов, именно поэтому необходим комплексный подход к данному вопросу [14].

Для стимулирования развития государственно-частного партнерства в отрасли здравоохранения с учетом международного опыта необходимы следующие мероприятия:

разработка стратегии введения ГЧП с позиции системного подхода путем постепенного внедрения форм государственно-частного партнерства, учитывающее ограниченность ресурсов;

соблюдение основных принципов партнерства (социальная направленность регулирования экономической деятельности; приоритет общественных интересов; добросовестная конкуренция; эффективность проектов государственно-частного партнерства; охрана окружающей среды; добровольность заключения соглашения; равноправие сторон и их равенство перед законом; справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения; добросовестное исполнение сторонами соглашения своих обязательств);

разработка нормативно-правовых документов, регламентирующих деятельность ГЧП, с возможностью создания не только договорных, но и институциональных государственно-частных партнерств и партнерств общественного взаимодействия в отрасли здравоохранения;

принятие Закона «О государственно-частном партнерстве», с установлением точного понимания сути ГЧП в отрасли здравоохранения, предложенным в нем типовым договором в сфере здравоохранения и четкими схемами согласования и финансирования проектов, прогнозирование практики их применения и возможных последствий;

обеспечение нормативно-правового регулирования проблем землепользования и землеотвода в процессе создания государственно-частного партнерства;

разработка методических рекомендаций по выбору и использованию финансовых моделей реализации проектов государственно-частного партнерства, приемлемые для отрасли здравоохранения;

введение особых методических рекомендаций для большинства типовых проектов государственно-частного партнерства в различных видах деятельности здравоохранения, а также пилотные проекты;

создание координирующего и регулирующего органа;

разработка порядка регистрации объектов, реализуемых на принципах ГЧП, в реестрах объектов капитальных вложений и государственных контрактов. Формирование таких реестров может осуществлять Казначейство в рамках создания единой интегрированной системы управления государственными финансами, что позволит обеспечить учет и мониторинг бюджетных расходов по проектам и контрактам ГЧП;

обеспечение прозрачности функционирования проектов в бюджетных документах и отчетах путем предоставления информации общественности о будущих платежах и поступлениях государства, связанных с предоставлением услуг, указанных в договорах ГЧП на предстоящие годы; подробные данные о положении контрактов, которые служат основой для возникновения условных платежей или поступлений, сумму и условия финансирования и другой поддержки ГЧП, предоставляемой путем кредитования государством или через государственные

финансовые учреждения; объемы государственных гарантий по проектам ГЧП;

подготовка специалистов, обладающих профессиональными компетенциями в данной сфере;

определение роли страховых медицинских организаций, выступающих связующим звеном по финансовому обеспечению лечебно-профилактических учреждений и выполняющих экспертизу качества медицинской помощи;

развитие добровольного медицинского страхования;

изменение налогообложения прибыли медицинских организаций и частного бизнеса, вкладывающего деньги в развитие отрасли здравоохранения.

Применение и развитие ГЧП в здравоохранении может оказывать благоприятное влияние на улучшение показателей здоровья населения, повышение качества и доступности медицинской помощи путем расширения конкурентной среды. Использование ресурсного потенциала бизнеса вызывает необходимость поиска новых форм взаимодействия частного здравоохранения и государства в интересах пациента [3].

Следовательно, правильно выстроенное партнерство государства и частного бизнеса приведет к определенным преимуществам от внедрения ГЧП (таблица 3).

Таким образом, возможность использования ГЧП позволит решить приоритетные задачи долгосрочного развития государства, сформировать необходимые условия для увеличения темпов роста национальной экономики, улучшить ситуацию в отрасли здравоохранения путем оптимизации бюджетных расходов за счет дополнительных источников инвестиций, создать условия для технологического прорыва и стабильного развития отрасли, создать конкурентную среду, расширить выбор пациентом медицинских организаций, что приведет к повышению качества и доступности медицинской помощи.

Кроме того, различные формы взаимодействия при ГЧП как основа для формирования оптимальной модели функционирования системы здравоохранения позволят обеспечить приведение в соответствие имеющиеся финансовые ресурсы объемам государственных гарантий и эффективное адресное использование ресурсов здравоохранения.

Таблица 3

**Преимущества и сдерживающие факторы от внедрения ГЧП в
отрасль здравоохранения [3; 4; 15; 16]**

Преимущества	Сдерживающие фактор
Государство	
<p>снижение нагрузки на бюджет повышение эффективности бюджетных расходов на финансирование отрасли здравоохранения уменьшение объемов государственного финансирования строительства и эксплуатации объектов здравоохранения использование управленческого опыта и инновационного потенциала частного сектора при сохранении государственного контроля над активами внедрение инновационных форм медпомощи, медицинской техники, инструментов и т.д.</p>	<p>недостаточно развитая нормативно-правовая база высокий уровень коррупции и высокий объем теневого финансирования за оказание гарантированных медицинских услуг в сфере здравоохранения отсталость рынка медицинского оборудования и технологий</p>
<p>развитие принципов конкуренции на квазиконкурентном рынке в сфере здравоохранения внедрение системы эффективного распределения рисков исполнения проектов с бизнесом ликвидация структурных диспропорций развития системы здравоохранения повышение доступности и улучшение качества медицинских услуг, гарантированных государством сокращение сроков создания и модернизации объектов здравоохранения приведение инфраструктурных объектов в соответствие с санитарными нормами и международными стандартами сохранение сферы деятельности существующих инфраструктурных объектов здравоохранения снижение нагрузки на исполнительный аппарат власти за счет передачи части функций частному партнеру</p>	<p>снижающийся уровень квалификации медицинского персонала низкая заработная плата в отрасли здравоохранения убыточность медицинских учреждений, высокая изношенность медицинской техники и ее моральное устаревание; низкая оснащенность современным медицинским оборудованием аварийное состояние помещений медицинских учреждений, потребность в капитальном ремонте и модернизации</p>
Частный бизнес	
<p>государственная поддержка и гарантии прибыльности и возврата вложенных инвестиций долгосрочное и устойчивое развитие бизнеса возможность увеличения экономического потенциала деятельности на основе доступа к новым рынкам и расширению существующих сегментов деятельности, а также возможность долгосрочного управления и пользования государственными объектами сферы здравоохранения распределение рисков функционирования проекта государственно-частного партнерства с государством</p>	<p>недоверие бизнеса к институтам власти из-за частого изменения правил отсутствие квалифицированных управленцев, организаторов и экономистов в сфере ГЧП высокие финансовые и операционные расходы трудности при оценке риска</p>

Население	
<p>повышение качества и доступности медицинских услуг получение новых форм медпомощи, диагностического оборудования, лечебных средств и медицинских препаратов повышение темпов развития социально значимой области, обеспечение ее технического и технологического перевооружения увеличение эффективности использования общих ресурсов общества, вовлеченных в воспроизведенный процесс в системе здравоохранения возможность выбора между государственными и частными медицинскими учреждениями повышение уровня и качества человеческого потенциала в стране, регионе, городе, селе и др.</p>	<p>низкое качество обслуживания пациентов при оказании медицинских услуг (очереди, неудобная логистика, недостаток информирования) низкая эффективность оказания медицинской помощи низкая доступность дорогостоящих видов лечения неудовлетворительный уровень и объем диагностических услуг</p>
Развитие понимания и выстраивание действенных отношений между и властью	

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что:

постепенное внедрение форм государственно-частного партнерства в отрасли здравоохранения даст существенные выгоды для государства, бизнеса и населения, вместе с тем развивая область здравоохранения;

основываясь на международном опыте развития государственно-частного партнерства, можно выработать ряд рекомендаций, а именно:

разработка нормативно-правовой базы, содержащей закреплённые четкие схемы согласования и финансирования проектов ГЧП;

создание координирующего и регулирующего органа
подготовка специалистов, обладающих профессиональными компетенциями в данной сфере;

определение роли страховых медицинских организаций и медицинского страхования.

Таким образом, использование механизма ГЧП будет способствовать активизации инвестиционно-инновационных процессов, которые позволят ускорить темпы экономического роста и повышению эффективности отрасли здравоохранения.

Список использованных источников

1. Гуселетова А.А. Особенности реализации проектов ГЧП в здравоохранении / А.А. Гуселетова, А.Г. Ивасенко // Международный научный журнал «Символ науки». – 2015. – №12. – С.101-103.
2. Шишкин С. Частный сектор здравоохранения в России: состояние и перспективы развития / С. Шишкин, Е. Потапчи, Е. Селезнева // Вопросы экономики. – 2013. – № 4. – С. 165-179.
3. Добрусина М.Е. Государственно-частное партнерство как инновационная форма развития российского здравоохранения / М.Е. Добрусина, Г.Н. Завьялова, О.Н. Тулупова, С.М. Хлынин // Вестник Томского государственного университета. Экономика №1 (13). – 2011. – №1 (13). – С.142-147.
4. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в здравоохранении: международный опыт / В.Г. Варнавский // Управление здравоохранением. – 2010. – №1. – С. 9-15.
5. Макаренко М.А. Организационная культура в системе факторов инновационного потенциала организации / М.А. Макаренко, А.А. Антонов // Научный Журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2013. – №1. – С.26-31.
6. Ершов Д.Л. Перспективы реализации государственно-частного партнерства в здравоохранении субъектов в РФ / Д.Л. Ершов // Международный исследовательский журнал. – 2013. – №17(10- 3). – С.33-35.
7. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. — М.: ООО «МИЦ», 2010. — С. 78-80.
8. Алпатов А.А. Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации / А.А. Алпатов, А.В. Пушкин, Р.М. Джапаридзе. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 196 с.
9. The World Bank, World Development Report 1994: Infrastructure for Development, Oxford University, Oxford, UK, 1994.
10. Сюткин М.В. Государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения в регионах России / М.В. Сюткин // Проблемы современной экономики. – 2011. – №49 (4). – С.134-136.
11. Ивасенко А.Г., Казаков В.В., Никонова Я.И. Инновации на финансовых рынках: теоретические и методологические аспекты. - Томск: Изд-во НТЛ, 2013. – 200 с.

12. Виноцкий Д.В. Государственно-частное партнерство в здравоохранении России / Д.В. Виноцкий // Социально-экономические процессы и явления. – 2009. – №4 (016). – С.24-27.

13. Панова Т.В. Опыт развитых европейских стран в использовании форм и моделей ГЧП в здравоохранении / Т.В. Панова // Вопросы экономики и права. – 2015. – № 11 – с. 99-102.

14. Анесянц С.А. Проблемы развития государственно-частного партнерства в области здравоохранения в условиях современной России: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-oblasti-zdravoohraneniya-v-usloviyah-sovremennoy-rossii>

15. Жилинский Е. В. Государственно-частное партнерство в здравоохранении / Е. В. Жилинский // Сборник материалов круглого стола «Реформы российского здравоохранения в условиях глобального экономического кризиса: бремя решений» / Под ред. д.э.н., проф. Шевякова А. Ю. - М.: ИСЭПН РАН. – 2009. – С. 47-52.

16. Валесян А. А. Перспективы использования механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) в развитии здравоохранения в России / А.А. Валесян // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2009. – 31 с. – С.5.

УДК 61: 338.46

ПЛАТНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Калашникова И.В.,
*ассистент кафедры административного
права ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье раскрыто значение дополнительных источников финансирования для бюджетных предприятий здравоохранения Донецкой Народной Республики, рассмотрен и обобщен опыт различных стран в организации финансирования системы здравоохранения. Проанализирована нормативно-правовая база Донецкой Народной

Республики, регулирующая систему здравоохранения. Предложены методические рекомендации для создания и внедрения механизма оказания платных медицинских услуг государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения.

Ключевые слова: *финансирование здравоохранения, платные медицинские услуги, рынок медицинских услуг, механизм регулирования системы здравоохранения, охрана здоровья, права пациентов.*

In the article the importance of additional sources of financing for the health budget enterprises Donetsk People's Republic, reviewed and summed up the experience of different countries in health system financing organization. Analyzed the legal framework of the Donetsk People's Republic, which regulates the health care system. Proposed guidelines for the creation and implementation of mechanism of providing paid medical services by state and municipal health care institutions.

Keywords: *health financing, paid medical services, medical services market, health system regulation mechanism, health, the rights of patients.*

Постановка проблемы. Современное здравоохранение - отрасль высоких технологий и требует должного финансирования. Однако, существующего финансирования недостаточно для увеличения доступности и улучшения качества медицинского обслуживания. В условиях ограниченности выделяемых ресурсов на развитие здравоохранения оказание платных медицинских услуг государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения является дополнительным источником расширения возможностей для удовлетворения потребностей человека в медицинской помощи и формированием дополнительного источника финансирования для учреждений здравоохранения. Поэтому в настоящее время наряду с бесплатной гарантированной государством медицинской помощью необходимо рассмотреть оказание населению и платных медицинских услуг.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование вопросов экономики здравоохранения изложены в трудах многих специалистов в области социальной экономики и организации здравоохранения: Г. Л. Багиева, Р. М. Зелькович, Л. Е. Исакова, Н. А. Кравченко, В. П. Корчагина, М. М. Кузьменко, Г. М. Кулапиной, Л. Г. Кухтиновой, В. Ф. Марковой, В. М. Рутгайзера, В. И. Самодина, Л. А. Сосуновой, Дж. Сигема, Р. М. Фатхутдинова, И. А. Фирсовой, С. М. Хаировой, Г. Н. Царика, М. М. Шеймана, Пушковой С. И. и др. Результаты исследований нашли свое отражение в реформировании систем здравоохранения Российской Федерации, Республики Беларусь, Республики Казахстан. Дополнительных исследований требуют теоретические

аспекты определения специфики возможности внедрения платных медицинских услуг и формирования стратегии развития здравоохранения в Донецкой Народной Республике.

Целью статьи является обоснование теоретических положений и разработка методических рекомендаций по внедрению механизма предоставления платных медицинских услуг государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения в Донецкой Народной Республике.

Изложение основного материала. В сложившихся политических и экономических условиях важнейшие медицинские государственные программы и комплексные мероприятия по охране здоровья населения Донецкой Народной Республики осуществляются за счет гуманитарной помощи РФ и международных неправительственных организаций. Согласно докладу министра здравоохранения ДНР за 2015 год, обеспеченность учреждений здравоохранения лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения составляет от 10 % до 15 %. Гуманитарная помощь Российской Федерации в части лекарственных средств и изделий медицинского назначения покрывает потребность учреждений здравоохранения Донецкой Народной Республики в среднем на 5-7 % [1].

Обеспечение системы здравоохранения за счет гуманитарной помощи не может осуществляться длительно-неопределенный период времени и, тем более, не может покрыть все необходимые статьи затрат. Формирование источников финансирования за счет государственного бюджета в надлежащем объеме в условиях начального становления экономики Донецкой Народной Республики не может быть осуществлено в краткосрочном периоде.

В связи с тем, что взятые на себя государством обязательства по предоставлению гражданам гарантированного объема бесплатной медицинской помощи не имеют адекватной финансовой обеспеченности, присутствует замещение бесплатной медицинской помощи неформальными платежами со стороны населения в пользу медицинских работников.

При декларировании предоставления медицинской помощи государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения на безвозмездной основе, «теневая оплата» медицинской помощи является наиболее острой проблемой в сложившейся ситуации. Т. е., де-юре мы имеем бесплатную

медицину, де-факто – платную. Оплата осуществляется пациентами в нескольких формах: от полулегальной в больничные фонды, союзы, кассы до откровенного вымогательства медицинского персонала. Однако, в связи с тем, что внесение денежных средств в больничные фонды, союзы, кассы, законодательно не урегулировано, финансовый контроль со стороны государства отсутствует, определить цели расходования этих денежных средств не представляется возможным. Также не налажен должным образом учет потребления медицинской помощи, предоставляемой в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, что способствует росту теневой экономики.

Рассматривая опыт финансирования системы здравоохранения различных стран, можно выделить четыре типа современных систем здравоохранения: частную, страховую, государственную и смешанную. Критериями такого разделения являются: собственность, право распоряжения ею, механизмы регулирования и управления системой. Одним из важных является источник используемых здравоохранением финансовых ресурсов[2].

Первый тип: частная система здравоохранения в условиях рыночной экономики (такой тип системы здравоохранения представлен в США). Оказание медицинской помощи осуществляется преимущественно на платной основе, за счет личных средств потребителя медицинских услуг, как таковая отсутствует единая система государственного медицинского страхования. Рынок платных медицинских услуг является основным инструментом удовлетворения потребностей населения.

Второй тип характеризуется наличием государственной системы здравоохранения в рамках рыночной экономики (например, Дания, Великобритания, Португалия, Ирландия). Финансирование здравоохранения в этих странах осуществляется главным образом из государственного бюджета – за счет налогов с физических и юридических лиц. Население страны получает медицинскую помощь бесплатно (за исключением небольшого набора медицинских услуг).

Третий тип характеризуется наличием государственной системы здравоохранения в рамках государственной экономики (существовала в СССР): все без исключения виды медицинской помощи общедоступны и бесплатны. Основные характеристики:

общедоступность, бесплатность, высокое качество медицинской помощи.

Четвертый тип: смешанная система здравоохранения в рамках рыночной экономики (большинство развитых стран, например, Франция, Нидерланды, Австрия, Бельгия, Швейцария, Канада, Япония). Для такой системы здравоохранения характерны принципы смешанной экономики, совмещение рынка платных медицинских услуг с развитой системой государственного регулирования и социальных гарантий; базовый принцип – обеспечение для всех слоев населения доступности медицинской помощи. Государство играет роль гаранта удовлетворения базовых потребностей населения при наличии рынка медицинских услуг (удовлетворение потребностей населения сверх гарантированного уровня); имеет место многоканальная система финансирования, которая придает необходимую гибкость и устойчивость финансовой базы социально-страховой медицины [2].

Анализируя опыт финансирования здравоохранения в странах СНГ в настоящее время, можно увидеть, что в Российской Федерации произошел переход от государственной системы финансирования здравоохранения к бюджетно-страховой модели, которая включает наличие платных медицинских услуг на медицинскую помощь сверх государственных стандартов.

В Республике Беларусь преобладает финансирование здравоохранения из государственных и местных бюджетов, ни одна из форм обязательного медицинского страхования не вводилась, однако, на отдельные виды медицинской помощи присутствуют официальные соплатежи населения [3, с. 185].

В Республике Казахстан в настоящее время средства на здравоохранение поступают из двух основных источников: государственный бюджет и официальная оплата медицинских услуг за счет личных средств граждан. Дополнительными источниками финансирования здравоохранения являются добровольное медицинское страхование и средства, поступающие от международных организаций. Планируется ввести систему обязательного медицинского страхования [4].

Приведенный анализ свидетельствует, что большинством государств выбраны смешанные системы финансирования здравоохранения как наиболее эффективные.

В Донецкой Народной Республике частная система здравоохранения исключена, как нарушающая конституционный строй, обязательное медицинское страхование не вводилось, для существования государственной системы здравоохранения, обеспечивающей надлежащий уровень бесплатной медицинской помощи своим гражданам, необходимо решение глобальных экономических и политических проблем, существующих в настоящее время. Поэтому, считаю целесообразным рассмотреть смешанной системы финансирования здравоохранения в Донецкой Народной Республике, как основы поддержания и развития материально-технической базы медицинских учреждений, кадрового и научного потенциала, уменьшения объема «теневых платежей».

В настоящее время в Донецкой Народной Республике рынок платных медицинских услуг представлен медицинскими организациями частной формы собственности. Государственные и муниципальные учреждения здравоохранения платные медицинские услуги официально не оказывают. С учетом востребованности со стороны населения медицинских услуг, которые не входят в обязательные государственные программы по предоставлению бесплатной медицинской помощи, естественно возникают и вполне успешно функционируют медицинские организации частной формы собственности, предоставляющие услуги в области здравоохранения. Самыми востребованными направлениями являются стоматология, диагностика, офтальмология, косметология.

Если рассматривать такое направление как диагностика, то можно проследить следующую закономерность – обращение пациента в государственное лечебное учреждение, направление врачом пациента в частную медицинскую организацию для осуществления различного рода исследований, дальнейшее консультирование и лечение пациента в государственном лечебном учреждении.

Возникает закономерный вопрос, если назначенные исследования не входят в программу государственных гарантий и осуществляются пациентом добровольно на платной основе, почему денежные средства, уплаченные пациентом, должны работать на частный бизнес, если эти средства могут быть использованы государственными лечебными учреждениями на

поддержание и развитие материально-технической базы, кадрового и научного потенциала медицинских учреждений.

Если в диагностике имеет место направление врачом пациента в частную медицинскую структуру для осуществления различного рода исследований, то применительно к стоматологии, можно отметить, что пациенты самостоятельно предпочитают обращаться в стоматологические клиники, предоставляющие платные услуги, а не в бюджетные учреждения здравоохранения. Основными критериями такого выбора служит: качество пломбировочного материала и обезболивающих средств, отсутствие очередей, деонтологические аспекты поведения медицинских работников [5].

На сегодняшний день к платным медицинским услугам прибегает все большее число пациентов с целью сократить временные затраты, получить более качественное медицинское обслуживание, иметь право выбора лекарственных средств, расходных материалов, конструкций, протезов, получать медицинскую помощь в условиях повышенной комфортности и/или сервисности, иметь юридические гарантии ответственности врача за негативные результаты лечения.

В законодательстве разделены термины «медицинская услуга» и «медицинская помощь». Так, квалифицирующим признаком «медицинской помощи» является ее бесплатное, а квалифицирующим признаком «медицинской услуги» является ее платное предоставление сверх гарантированного государством объема бесплатной медицинской помощи.

Законом ДНР от 18.05.2015г. 42-ІНС «О здравоохранении» (далее Закон) предусмотрено наличие в Республике государственной, муниципальной, частной, страховой систем здравоохранения [6]. В п.15 ст.1 дано определение медицинской услуги, как удовлетворение медицинских потребностей юридических и физических лиц путем выполнения медицинскими работниками различных видов медицинских технологий на договорной (платной) основе [6]. Однако, Закон не закрепляет за государственными и муниципальными учреждениями право на оказание платных медицинских услуг. Отсутствуют также и нормативно-правовые документы регламентирующие порядок предоставления платных медицинских услуг, экономическое обоснование цен на платные медицинские услуги, документирование процесса предоставления/получения платных

медицинских услуг, являющееся основой для защиты прав потребителя.

Для создания и внедрения эффективного механизма оказания платных медицинских услуг государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения, который бы способствовал мобилизации дополнительных финансовых ресурсов, необходимо, в первую очередь, совершенствование действующих и принятие новых нормативно-правовых актов по вопросам финансирования системы здравоохранения (в т.ч. за счет создания хозрасчетных источников), защиты прав пациентов и медицинских работников.

Принимаемые нормативно-правовые акты должны закреплять: организационную основу системы охраны здоровья населения в республике; реализацию права граждан на получение гарантированной государством медицинской помощи; права пациентов; права, ответственность, обязанности медицинских работников; порядок и механизмы предоставления платных медицинских услуг государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения; юридическая (в том числе и имущественная) ответственность за негативные результаты лечения, за возможный вред, причиненный здоровью пациента при оказании ему медицинской помощи/услуги.

Основаниями для предоставления платных медицинских услуг в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения должны являться:

отсутствие соответствующих медицинских услуг в Программе государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи на очередной финансовый год;

добровольное желание пациента получить платную медицинскую услугу;

оказание медицинской помощи в условиях повышенной комфортности и/или сервисности.

Также гражданам, находящимся на стационарном лечении, могут предоставляться за плату медикаменты, не входящие перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств, а также расходные материалы, средства, конструкции, протезы и т.п. импортного производства. Гражданам, проходящим лечение по экстренным показаниям, по их желанию могут быть оказаны дополнительные к гарантированному объему медицинской

помощи услуги (в том числе сервисные) или применены альтернативные материалы (например, целлокаст вместо обычного гипса и т.д.) [7].

Государственные учреждения здравоохранения также необходимо наделить правом предоставлять за плату сопутствующие немедицинские услуги (дополнительные бытовые и сервисные услуги, включая пребывание в палатах повышенной комфортности; дополнительное питание; оснащение палат и кабинетов дополнительными видами немедицинского оборудования: телефон, телевизор, оргтехника, холодильник и т.д.; транспортные, ритуальные и другие услуги) [7].

Внедрение платных медицинских услуг в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения Донецкой Народной Республики позволит решить ряд острых проблем, а именно:

- улучшение материально-технической базы лечебных учреждений;

- стимулирование развития научного потенциала в здравоохранении;

- уменьшение оттока кадрового потенциала, как за пределы Донецкой Народной Республики, так и в частные медицинские структуры в пределах Донецкой Народной Республики;

- снижение доли «теневых» платежей;

- повышение качества медицинских услуг.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Создание эффективно работающего механизма оказания платных медицинских услуг государственными учреждениями здравоохранения будет способствовать не только мобилизации дополнительных финансовых ресурсов, но и более полному удовлетворению спроса на услуги здравоохранения со стороны населения. За счет дополнительных (хозрасчетных) источников финансирования здравоохранения можно решить ряд важных проблем по поддержанию и развитию материально-технической базы медицинских учреждений, кадрового и научного потенциала, уменьшению объема «теневых платежей».

Дальнейшие исследования в данном направлении планируется связать с изучением экономической эффективности платных медицинских услуг, оплатой труда и материальным

стимулированием медицинских работников, организацией и эффективным управлением подразделениями, оказывающими платные медицинские услуги, ценообразованием.

Список использованных источников

1. ДНР. Народный Совет. О работе Министерства здравоохранения ДНР за 2015 год [Электронный ресурс]: доклад министра здравоохранения ДНР Кучковского В.В. от 22.01.2016г.- режим доступа: <http://dnrsovet.su/doklad-viktora-kuchkovogo-o-rabote-ministerstva-zdravoohraneniya-dnr-za-2015-god/> (1)

2. Арбитайло, И.Я. Ситуация рынка медицинских услуг в России и в мире: вчера, сегодня, завтра /Арбитайло, И.Я., Давыденко В.А.// Вестник Тюменского государственного университета. – 2014. – № 8. – Социология. – С.64-73 (2)

3. Корсак С.С. // М-лы науч.-практ. конф. «Проблемы общественного здоровья и здравоохранения Республики Беларусь», посвящ. 80-летию первой в Беларуси кафедры общественного здоровья и здравоохранения БГМУ. – Минск. – 2015. – С.184-186.

4. Нарматова Г.С. О финансировании системы здравоохранения в Республике Казахстан / Г.С. Нарматова//Вестник КазНПУ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://articlekz.com/article/11227>

5. Чхеидзе Е.Н. Анализ удовлетворенности населения стоматологической помощью как элемент оценки эффективности территориальной службы здравоохранения / Е. Н. Чхеидзе // Электронный медицинский журнал «Врач-аспирант». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vrach-aspirant.ru/articles/stomatology/13489/>

6. Закон ДНР от 18.05.2015г. 42-ИНС «О здравоохранении»: офиц. текст [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-zdravohranenii/>

7. Методические рекомендации по организации оказания платных медицинских услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bono-esse.ru/blizzard/Socpom/PU/metod_rek_PU.Html

8. Пушкова, С.И. Научное обоснование оказания платных медицинских услуг в условиях стационара крупной многопрофильной больницы: автореф. дис. канд. мед. наук: 14.02.03 / Пушкова Светлана Ивановна. – Москва, 2015. – 20 с.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Омельянчук А.А.,

*к. гос. упр., доцент кафедры финансов ГОУ
ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики» (ДонАУиГС)*

Иванцова Е.А.,

студентка ОКУ «Бакалавр», ДонАУиГС

В статье обобщено и уточнено сущность категории «налоговый потенциал» в контексте оптимизации финансового выравнивания территорий. Исследованы существующие методы оценки налогового потенциала региона и выявлено их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: *финансовое выравнивание, налоговый потенциал региона, налоговоспособность, межбюджетные трансферты.*

У статті узагальнено і уточнено сутність категорії «податковий потенціал» в контексті оптимізації фінансового вирівнювання територій. Досліджено існуючі методи оцінки податкового потенціалу регіону та виявлено їх переваги та недоліки.

Ключові слова: *фінансове вирівнювання, податковий потенціал регіону, податкоспроможності, міжбюджетні трансферти.*

The article summarized and clarified the essence of «tax potential» category in the context of optimizing the financial alignment of territories. Studied the the existing methods for assessing the region's tax potential and identified their strengths and weaknesses.

Keywords: *financial equalization, fiscal capacity of the region, fiscal capacity, intergovernmental transfers.*

Постановка проблемы в общем виде. Для проведения эффективной политики в сфере межбюджетного регулирования, необходимо совершенствовать порядок предоставления трансфертов местным бюджетам, который бы основывался на принципах справедливости, беспристрастности и объективности в процессе распределении бюджетных ресурсов. На сегодня остаются нерешенными вопросы обоснования размеров дотаций выравнивания с учетом региональной специфики и их увязки с основными макроэкономическими показателями развития административно-территориальных единиц. Наблюдается несоответствие между уровнем социально-экономического развития регионов и объемами предоставляемых им трансфертов.

Механизм финансового выравнивания должен основываться на расчетах налогового потенциала, который в свою очередь должен отражать способность налогоплательщиков финансировать

предоставление государственных услуг в регионе при условии применения одинаковых правил налогообложения.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические аспекты налогового потенциала и подходы к его оценке представлены в научных трудах С. В. Каламбета, Н. Кашиной, Л. Л. Тарангула, Л. А. Примостка, О. В. Мирчева, И. И. Таранова. Однако отсутствие единого научно-методического подхода к определению сущности и количественной оценки налогового потенциала республики требует дальнейших исследований.

Целью статьи является обобщение различных подходов к определению понятия «налоговый потенциал» и анализа методов его оценки с целью совершенствования механизма бюджетного выравнивания разных территорий.

Актуальность. В настоящее время возросла актуальность необходимости определения, анализа и оценки налогового потенциала на уровне как физического лица, так отдельного субъекта хозяйствования. Решение данной проблемы позволит определять не только потенциальные доходы бюджетов разных уровней, но и оценивать влияние налоговой политики государства на эффективность деятельности субъектов хозяйствования и изменение их налогового потенциала.

Изложение основного материала исследования. Отечественные ученые, занимающиеся исследованием теоретических основ налогообложения, ведут оживленную дискуссию относительно определения сущности и критериев оценки налогового потенциала, как отдельных субъектов хозяйствования, так и республики в целом. В экономическом словаре термин «потенциал» (англ. Potential) означает возможности, имеющиеся силы, запасы, средства, которые могут быть использованы.

Зарубежные ученые под налоговым потенциалом понимают «потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за финансовый год, при применении единых на всей территории страны условий налогообложения» [1]. Кроме того, можно выделить фискальный подход к толкованию понятия «налоговый потенциал» как максимально возможной суммы налоговых платежей на данной территории. Также выделяют межбюджетный подход – как потенциальный бюджетный доход на душу населения, который

может быть получен, исходя из существующих межбюджетных отношений и ресурсный подход – как ресурсы, которые подлежат аккумуляции в бюджет через налоговые платежи [2].

Каламбет С. В., которая наиболее глубоко исследовала эту научную проблему, считает налоговый потенциал абстрактной финансовой категорией [3], которая выражает оптимальную сумму налоговых сборов в условиях конкретной территории. Тогда как Мирчев А. В. придерживается мнения, что это элемент расчета финансовой основы бюджетных отношений, который всегда существует в реальной системе налогообложения и состоит из налогов, уплаченных официальным сектором экономики и налоговых резервов теневого сектора экономики [4].

Таранов И. И. рассматривает налоговый потенциал как потенциально возможный объем бюджетных поступлений на душу населения, который можно мобилизовать в существующих условиях хозяйствования субъектов [5].

Наиболее точно и широко налоговый потенциал представляют А. Л. Коломиец и Л. Л. Тарангул [6; 7]. По их мнению, целесообразно разграничивать два аспекта данного понятия: налоговый потенциал в узком и широком смысле. Узкое значение заключается в том, что это финансовые ресурсы, которые подлежат аккумуляции в бюджет через налоговые платежи в соответствии с действующей в стране системы налогообложения. Широкое понимание налогового потенциала представляет собой совокупность финансовых ресурсов, которая может быть потенциально мобилизована через систему налогообложения на данной территории. Выбор того или иного аспекта рассмотрения налогового потенциала региона зависит от решаемой задачи. В связи с этим Л. Л. Тарангул вводит понятие реальной и потенциальной налогоспособности. Реальная налогоспособность, на ее взгляд, отражает фактические налоговые изъятия у налогоплательщиков на территории конкретного территории, обеспечивающие доходную часть бюджетов различных уровней на конкретную дату при определенном уровне развития производительных сил. Потенциальная налогоспособность региона выражается в возможности мобилизации налоговых доходов в бюджеты всех уровней при условии привлечения всех местных ресурсов.

Понятие «налоговый потенциал Республики» является базой для оценки размера поступлений возможных налоговых доходов в соответствующие бюджеты и финансового выравнивания социально-экономического развития отдельных территорий. Узкое значение налогового потенциала выражает максимально возможная сумма аккумулированных в местном бюджете налогов и сборов в соответствии с действующим законодательством.

Таким образом, обобщение отечественного и зарубежного опыта разработки теоретических основ налогообложения позволило сделать вывод, что налоговый потенциал является сложной, многоаспектной, достаточно динамичной экономической категорией, которая, отражает не только существующий уровень налогообложения административно-территориальной единицы, но и те резервы, которые можно было бы использовать для покрытия бюджетного дефицита и положить в основу механизма финансового выравнивания территорий. Прикладное значение имеет обоснование наиболее подходящего для отечественных условий метода расчета налогового потенциала, который позволит реализовать принцип справедливости при оптимальном распределении бюджетных средств между отдельными территориями.

Следовательно, налоговый потенциал зависит от социально-экономического развития региона, это позволяет совершенствовать процессы прогнозирования налоговых поступлений по уровням бюджетной системы путем непрерывного мониторинга изменений, тем самым выявлять и сравнивать налоговые возможности.

Отечественная и зарубежная практика для оценки налогового потенциала использует достаточно большое количество методик: на основе расчета показателей среднедушевого дохода населения, валового регионального продукта, аддитивный метод (построение репрезентативной налоговой системы - РПС), который включает в себя расчетный метод РПС и регрессионный метод РПС; метод прямого счета; метод распределения объема межбюджетных трансфертов [6, с. 5].

В России для количественной оценки налогового потенциала используется показатель фактически собранных налоговых поступлений, основным недостатком которого, является не принятие во внимание временного разрыва в начисленных и собранных налогах.

Расчетный метод репрезентативной налоговой системы был разработан экспертной комиссией США по межбюджетным отношениям как метод определения налоговой емкости (налогового потенциала) региона. Суть расчетного метода РПС заключается в расчете суммы бюджетных платежей, которые могут быть собраны в регионе при условии среднего уровня налоговых усилий и при одинаковом составе налогов и ставки налогообложения во всех регионах. Это связано с тем, что в США правительства штатов могут сами определять состав и структуру местных налогов, а также ставки, по которым они взимаются. Для применения этого метода определения налоговой емкости региона необходимо иметь данные по фактически собранным налогам и сборам и по их налоговым базам. Это позволяет рассчитать объем налоговых поступлений региона. Данный метод выражен формулой вида:

$$\text{ППР}_i = \frac{\sum \text{ПБ}_k \times \text{ПС}_k}{100\%} \quad (1)$$

где ППР_i - налоговый потенциал i -го региона страны;

ПБ_k - налоговая база k -го налогового дохода i -го региона страны;

ПС_k - репрезентативная (средняя) ставка налогообложения k -го налогового дохода i -го региона страны.

Преимуществом расчетного метода РПС является возможность достоверно оценить налоговый потенциал, а недостатком - значительные затраты времени.

Для регрессивного метода РПС необходимая информация о совокупных доходах региона и небольшой набор переменных для косвенных измерителей налоговых баз регионов. Привлечение большего количества переменных повышает точность регрессивного варианта РПС для эффективного анализа данных. Для данного метода используется следующее уравнение:

$$Y_j = X_{1j} \times V_1 + X_{2j} \times V_2 + \dots + X_{mj} \times V_m \quad (2)$$

где Y_j - фактически собраны в регионе платежи в бюджет;

$j = 1, 2, 3, \dots, n$ - количество исследуемых регионов;

X_{mj} - показатели налоговой базы j -го региона;

V_m - случайные факторы.

Регрессивный метод РПС считается эффективным для среднесрочного и долгосрочного прогнозирования. Для расчета налогового потенциала по этому методу целесообразно использовать небольшой набор взаимосвязанных экономических характеристик, определяющих размер бюджетных доходов. Недостатком регрессивного метода РПС считается его сложность, поскольку определенные показатели налогового потенциала регионов могут значительно отличаться в зависимости от экономических характеристик, которые использовались при его расчете. Поэтому рациональный выбор тех или иных показателей оценки налогового потенциала требует проведения дополнительного анализа.

Метод прямого счета похож на расчетный метод РПС, то есть, в основе его расчета лежит исчисленная сумма по каждому виду налога, и рассчитывается по формуле:

$$\text{ППР}_i = \frac{\sum \text{ПБП}_k \times R_k}{100\%} \quad (3)$$

где ППР_i - налоговый потенциал i -го региона;

ПБП_k - налоговая база k -го налога;

R_k - предельная ставка k -го налога;

K - количество налогов.

Еще один из методов оценки налогового потенциала технологически близкий к расчетному методу РПС и методу прямого счета, является метод распределения объема межбюджетных трансфертов. Данный метод основан на аддитивных свойствах налогового потенциала, равных сумме потенциалов отдельных налогов и рассчитывается по формуле:

$$\text{НП} = \sum (\text{ПБ}_i \times \text{ПС}_i) \times K_1 \times K_2 \times \dots \times K_i \quad (4)$$

где НП - налоговый потенциал;

ПБ - налоговая база i -го налога;

ПС - налоговая ставка i -го налога;

K_1, K_2, \dots, K_i - коэффициенты, определяющие заданные условия [2].

Из проведенного осмотра методических подходов к оценке налогового потенциала можно сделать вывод, что метод прямого

счета наиболее полно отвечает задачам прогнозирования налоговых доходов. Однако обоснованность расчетов налогового потенциала зависит от применяемых методов прогнозирования налоговых баз по отдельным налогам.

Перспективным из зарубежного опыта, для расчета налогового потенциала региона является метод репрезентативной налоговой системы, основанный на прогнозировании потенциальных налоговых поступлений региона с помощью применения стандартных (или средних) налоговых ставок до соответствующих налоговых баз. Для его расчета используется ряд показателей, характеризующих потенциальные доходы региона, а именно: 1) показатели налоговых баз и ставок налогов в соответствии с действующим законодательством; 2) прогнозные показатели социально-экономического развития региона; 3) индексы-дефляторы (индексы потребительских цен) 4) показатели уровня собираемости налогов в регионе; 5) показатели уровня недоимки в регионе. Причем оценку проводят отдельно по каждому виду налоговых доходов, исходя из соответствующей налоговой базы и средней налоговой ставки. Однако для применения его на нашей территории необходимо иметь достоверные статистические данные о размере налоговых баз регионов.

Иванов Ю. Б. предлагает применять метод интегрального показателя, который обобщает значение совокупности признаков-показателей. Таких как: количество субъектов хозяйственной деятельности на 1000 человек населения определенного региона, в расчете на душу населения; налоговые поступления в бюджеты; налоговый долг; переплаты по налоговым обязательствам; неналоговые поступления в бюджеты; поступления в целевые фонды; налоговый долг по обязательствам по поступлениям в целевые фонды [8].

Коэффициент налогового потенциала, для вычисления которого используются отдельные макроэкономические показатели социально-экономического развития, которую предлагает Каламбет, в большей степени характеризуют эффективность использования авансированного капитала в экономику региона [3, с. 214].

Тарангул Л. считает, что наиболее обоснованной и приемлемой является методика оценки налогоспособности регионов, которая основана на определении индекса налогового

потенциала (ИНП), который позволяет установить тесную взаимосвязь между уровнем экономического развития регионов и их налоговым потенциалом.

Этот метод лежит в основе распределения объема межбюджетных трансфертов в отечественной практике в процессе бюджетного планирования. В Бюджетном кодексе одним из ключевых параметров для определения корзины доходов выступает показатель индекса относительной налогоспособности регионов. Налогоспособность территории – это показатель, характеризующий абсолютный объем ВВП, производимый в ее пределах на одного человека и который может быть объектом налогообложения. Налогоспособность в масштабах всего государства высчитывается как доля ВВП на одного человека, что может быть объектом налогообложения. А соотношение между налогоспособностью отдельной территории и средней налогоспособностью в пределах страны является индексом налогоспособности. На его основе в системе положений Бюджетного кодекса осуществляются остальные расчеты, в том числе предоставление межбюджетных трансфертов, дотаций выравнивания и тому подобное.

Индекс относительной налогоспособности определяется как отношение средних за три года фактических поступлений в местный бюджет и средних за три года фактических поступлений во все местные бюджеты (с использованием экономико-математических методов и корректирующих коэффициентов), которые учитываются при определении объема трансфертов в расчете на одного человека.

Существенная дифференциация налогоспособности областей значительно усложняет регулирование их бюджетной обеспеченности и формирования эффективного механизма межбюджетной поддержки.

Чем больше доходы конкретной административно-территориальной единицы на одного человека по сравнению с аналогичным показателем, рассчитанным по всем местными бюджетами, тем больше будет индекс относительной налогоспособности и соответственно прогнозный показатель объема доходов.

Такой механизм распределения межбюджетных трансфертов не способствует увеличению поступлений в местные бюджеты, ведь тогда они получают меньше средств в процессе

перераспределения. Следовательно, можно сделать вывод: чем ниже индекс относительной налогоспособности, отражающий уровень развития налоговой базы, тем выгоднее для территории. Этот показатель не создает для органов местного самоуправления стимулов к наращиванию налоговых поступлений в местные бюджеты.

Исходя из этого, фактически собранные налоги и обязательные платежи в бюджеты регионов характеризует их реальную налогоспособность. Этот показатель нецелесообразно отождествлять с налоговым потенциалом, который определяет потенциальную возможность регионов по аккумуляции налоговых поступлений. Если первый используется для анализа фактического состояния со сбором налоговых поступлений, то налоговый потенциал определяется при налоговом планировании, при совершенствовании налоговой системы, при поиске путей уменьшения стимулирования экономики.

Сравнение налогового потенциала налогоспособности административно-территориальных единиц позволяет выявить резервы увеличения доходов местных бюджетов. Механизм совершенствования межбюджетного регулирования должен основываться на потенциальных возможностях регионов и поисках путей для увеличения налоговых баз как средств повышения его налогового потенциала.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). При осуществлении регулирования межбюджетных отношений, особенно важной является проблема точной оценки возможностей бюджетов всех уровней по аккумуляции налогов и сборов в бюджеты всех уровней бюджетной системы. Удельный вес межбюджетных трансфертов определяет необходимость и важность разработки методов нахождения налогового потенциала на основе показателей, объективно отражающих доходные возможности отдельных регионов.

Налоговый потенциал играет важную роль в совершенствовании межбюджетных отношений в целом и в определении порядка предоставления трансфертов в частности. Основное преимущество определения налогового потенциала – наличие стимула у органов власти в увеличении собственной доходной базы. При действительном определении налоговых

возможностей регионов, уменьшается вероятность субъективного подхода к оценке потребности в финансовой помощи, повышается самостоятельность городов в использовании своего налогового потенциала, снимаются в какой-то мере противоречия между центром и муниципалитетами, так как устраняется главная причина – предвзятость в распределении дотаций.

Оценка налогового потенциала должна учитывать фактор налоговой политики как неотъемлемого элемента структуры налоговых отношений, влияющего на его размер. Различные способы осуществления налоговой политики приводят к существенно различным методам оценки налогового потенциала. Под налоговым потенциалом следует понимать совокупный объем финансовых ресурсов, который может быть мобилизован через действующую систему налогообложения посредством реализации избранной налоговой политики. При оценке следует учитывать три основных финансовых ограничений: действующая система налогообложения, совокупный объем финансовых ресурсов, а также избранная налоговая политика.

Кроме того, важно отметить различие в бюджетных системах государств с разным государственным устройством. Особенность бюджетных систем федеративных государств состоит, прежде всего, в большей самостоятельности органов власти субъектов федерации в вопросах введения новых налогов, установления налоговых ставок, распределения расходных полномочий и распоряжения средствами собственных бюджетов. Для унитарных государств характерен единый бюджетный процесс, единые налоги и платежи на всей территории страны, а в федеративных государствах указанные параметры могут отличаться друг от друга в разных субъектах федерации в зависимости от особенностей регионального законодательного поля.

В мировой практике расчет налогового потенциала производится с использованием целого ряда методов. Например, через оценку валового регионального продукта, методом репрезентативной оценки налоговой системы, методом регрессионного анализа, методом прямого счета и т. д.

Выбор метода расчета налогового потенциала оказывает существенное влияние на объемы предоставления финансовой помощи, а, следовательно, на качество управления государственными и муниципальными финансами, а также на

уровень жизни населения. От продуманности и корректности использования конкретных методов оценки данного показателя во многом зависят реальные формы реализации налоговой и бюджетной политики на региональном и местном уровнях.

Вопрос о том, каким образом и с помощью каких критериев, более эффективно определять налоговый потенциал, по-прежнему остается открытым. Не смотря на то, что на данном этапе уже предложено немало методов определения налогового потенциала, различных по исходной базе и целям, в дальнейшем возможны разработки и новых методик исчисления налогового потенциала отдельных территорий государства.

Список использованных источников

1. Богачева О.В. Налоговый потенциал и региональные счета. / О.В. Богачева // Финансы. – 2000. – № 2. – С. 29-32.

2. Куницына С.Ю. К вопросу о природе налогового потенциала [Электронный ресурс] / С.Ю. Куницына. – Режим доступа: <http://www.sno.jurati.ru/node/36>.

3. Каламбет С.В. Налоговый потенциал Теория, практика, управление / С.В. Каламбет. – Днепропетровск: Наука и образование, 2001. – С. 158.

4. Мирчев А.В. Налоговый потенциал регионов / А.В. Мирчев // Вестник Национальной академии ГНС Украины. – 2003. – № 4 (22). – С. 86 – 90.

5. Таранов И. М. Экономические предпосылки налоговых деликтов / И.М. Таранов // Финансы Украины. – 2000. – № 4. – С. 114-121.

6. Коломиец А.Л. В понятиях налогового и финансового потенциалов региона [Электронный ресурс] / А.Л. Коломиец, А. Д. Мельник // Налоговый вестник. – 2000. – № 1. – С. 3-5 – Режим доступа: <http://www.nalvest.com/nv-articles/detail.php?ID=3192>.

7. Тарангул Л. Л. Теоретические основы региональной налоговой политики / Л. Л. Тарангул // Вестник Национальной академии ГНС Украины. – 2002. – № 3 (17). – С.33-42.

8. Иванов Ю. Б., Тищенко А. Н., Давискиба К. В. Оценка развития налогообложения и его взаимосвязь с уровнем социально-экономического развития региона / Иванов Ю. Б., Тищенко А. Н., Давискиба К. В. // Финансы Украины. – 2005. – №12. – С. 6-12.

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

УДК 657.212

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВА СОМНИТЕЛЬНЫХ ДОЛГОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Демидова И.А.

*к.э.н., доцент кафедры учета и аудита
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики» (ДонАУиГС)*

Гавий А.А.,

студент ОУ «Магистр», ДонАУиГС

В статье проведен сравнительный анализ основных методик формирования резерва сомнительных долгов, выявлены позитивные и негативные стороны каждого из методов. Представлены рекомендации относительно целесообразности их применения на предприятии в процессе обеспечения эффективного управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, сомнительная задолженность, безнадежная задолженность.

The article gives a comparative analysis of the basic techniques of formation of provision for doubtful debts, revealed positive and negative aspects of each method. Recommendations are presented concerning the appropriateness use of these methods in the enterprise in the process of ensuring the effective management of accounts receivable.

Keywords: accounting, accounts receivable, allowance for doubtful debts, bad debts, doubtful debts.

Постановка проблемы. В процессе своей деятельности современным предприятиям в расчетах с покупателями и заказчиками необходимо использовать рациональный подход. С целью расширения круга покупателей и заказчиков предприятие вынуждено создавать новые контакты с неизвестными ему организациями. Это приводит к вынужденному риску возникновения дебиторской задолженности. В ходе деятельности предприятия возникновения дебиторской задолженности избежать невозможно, и есть риск, что дебиторская задолженность, по истечению срока давности, может перерасти из текущей в сомнительную или даже безнадежную задолженность. При таких условиях рациональный подход предусматривает создание резерва

сомнительных долгов на предприятии. Так как резерв сомнительных долгов является частью дебиторской задолженности, а дебиторская задолженность является значительной долей оборотных средств субъекта хозяйствования, то это приводит к объективной необходимости провести исследование целесообразности и методик формирования резерва сомнительных долгов на предприятии.

Анализ последних исследований и публикаций. Сущность, значение и методологию формирования резерва сомнительных долгов в бухгалтерском учете изучали такие ученые-экономисты, как И. Губина, О. Кравчук, Н. Кандедал, Ю. Грачковский, Т. Ефименко, Т. Знамеровская. Множество теоретических исследований по вопросам формирования резерва сомнительных долгов свидетельствуют о том, что вопрос создания и управления ими является сложной задачей, требующей постоянного изучения и совершенствования.

Актуальность. В условиях хозяйственной деятельности современных предприятий наличие дебиторской задолженности является неизбежным фактом, поскольку установление партнерских отношений с покупателями и заказчиками обеспечивают непрерывную реализацию товаров и поставку материальных ресурсов. Правильное отражение дебиторской задолженности в учете, служит залогом принятия эффективных управленческих решений. Особому контролю подлежит дебиторская задолженность предприятия, по которой есть сомнения ее возвращения. С понятием дебиторской задолженности неразрывно связано понятие резерва сомнительных долгов, при помощи которого соблюдается принцип осмотрительности в учете. Исходя из выбранного предприятием метода начисления резерва сомнительных долгов, в ходе контроля дебиторской задолженности оценке подвергается платежеспособность отдельных покупателей и заказчиков, или группируется их дебиторская задолженность по срокам ее непогашения. В зависимости от выбранной методики начисления резерва сомнительных долгов на предприятии контролю подлежит правильность установления их величины, что обуславливает актуальность темы исследования.

Целью работы является исследование методологии формирования резерва сомнительных долгов в процессе

обеспечения эффективного управления дебиторской задолженностью.

Изложение основного материала исследования. Наличие дебиторской задолженности на предприятии – это всегда риск вероятности того, что надежный на сегодняшний день дебитор в будущем не сможет рассчитаться по своим обязательствам. Учитывая этот фактор предприятие, с целью уменьшения негативного влияния на его финансовое состояние факта списания безнадежной дебиторской задолженности, которой впоследствии может стать сомнительная задолженность, в контексте осуществления управления дебиторской задолженностью, должно формировать резерв сомнительных долгов.

Частью грамотно поставленного бухгалтерского учета дебиторской задолженности является правильная методика создания резерва сомнительных долгов. Формирование резерва сомнительных долгов является одним из инструментов влияния на финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта, так как дебиторская задолженность является частью оборотных средств предприятия [1].

Для создания резерва сомнительных долгов берут не любую задолженность организации, а только сомнительную и безнадежную задолженности. Положением (стандартом) бухгалтерского учета № 10 «Дебиторская задолженность» (далее ПСБУ 10) даются оба понятия: «сомнительный долг – текущая дебиторская задолженность, относительно которой существует неуверенность ее погашения должником», «безнадежная задолженность – текущая дебиторская задолженность, относительно которой существует уверенность в ее невозврате должником или по которой истек срок исковой давности» [2].

Предприятия должны создавать и начислять резерв сомнительных долгов для достоверного отображения суммы дебиторской задолженности, которая будет погашена в будущем с учетом ситуации, при которой создается резерв. Если этого условия не будут придерживаться, соответственно, будет нарушен принцип осмотрительности в бухгалтерском учете, который состоит в том, что необходимо применять такие методы оценки, которые должны предотвращать несоответствие доходов и расходов предприятия. Указанный принцип является также одним из условий обеспечения достоверности и полезности информации, которая формируется в

системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности, необходимой для принятия обоснованных управленческих и экономических решений.

Одной из задач создания резерва сомнительных долгов является минимизация ущерба от непогашения безнадежной задолженности, следовательно, можно сказать, что резерв сомнительных долгов является методом предостережения. Очень важно регулярно контролировать создание резерва сомнительных долгов для достоверной оценки дебиторской задолженности, которая возможно будет погашена в будущем [3].

В соответствии с ПСБУ 10 дебиторская задолженность, которая подлежит резервированию, должна отвечать следующему перечню требований [2]: быть текущей, то есть возникать во время нормального операционного цикла или подлежать погашению в течение 12 месяцев с даты баланса; быть финансовым активом – контрактом, который дает право получить денежные средства или финансовые активы от другого предприятия; не быть приобретенной предприятием и не предназначаться для продажи.

В свою очередь автор работы [4] отмечает, что резерв сомнительных долгов может не насчитываться в таких случаях:

предприятие продает свои товары, работы, услуги исключительно на условиях предоплаты, а значит и дебиторской задолженности, как таковой не возникает;

предприятие имеет только некоммерческую дебиторскую задолженность;

текущая дебиторская задолженность не является результатом реализации товаров, работ, услуг, и, следовательно, списывается в составе других расходов деятельности;

по текущей дебиторской задолженности в отчетном квартале закрывается сальдо счета.

Процесс обеспечения эффективного управления дебиторской задолженностью предполагает использование наиболее подходящего для каждого конкретного предприятия метода расчета резерва сомнительных долгов. В п.8 и п. 9 ПСБУ 10 «Дебиторская задолженность» [2] описаны методы расчета резерва сомнительных долгов. В соответствии с п. 8 ПСБУ 10 сумма резерва определяется по одному из методов, отображенных на рис 1. С целью более детального анализа формирования резерва сомнительных долгов рассмотрим эти способы подробнее.



Рис. 1. Методы определения суммы резерва сомнительных долгов

Метод абсолютной суммы сомнительной задолженности. При условии применения этого метода расчета резерв определяется в процессе анализа платежеспособности каждого отдельного дебитора. То есть, предприятие в процессе своей деятельности отслеживает каждую текущую дебиторскую задолженность с целью выявления суммы сомнительной или безнадежной задолженности, после чего на эту выявленную сумму создает резерв сомнительных долгов, и затем отражается в учете. Этот метод приемлем при условии, если у предприятия имеется незначительное количество постоянных контрагентов, о платежеспособности которых имеется достоверная информация. Но метод абсолютной суммы сомнительной задолженности имеет явный недостаток – большая трудоемкость процесса анализа.

Метод применения коэффициента сомнительности существует в трех модификациях. Первый – определение удельного веса

безнадежных долгов в чистом доходе. При применении этого метода анализируются показатели безнадежной задолженности за прошлые периоды. Коэффициент сомнительности (удельный вес безнадежной задолженности) определяется отношением суммы безнадежной задолженности за прошлые периоды к сумме чистого дохода за те же периоды. После чего удельный вес умножается на сумму чистого дохода за текущий период.

Второй метод – классификация дебиторской задолженности по срокам непогашения. Для применения этого метода необходимо сгруппировать текущую дебиторскую задолженность в несколько групп по срокам ее непогашения. Далее определяется коэффициент сомнительности исходя из фактической суммы безнадежной дебиторской задолженности за предыдущие периоды. Коэффициент сомнительности рассчитывается как отношение суммы списанной безнадежной задолженности группы за период к сальдо дебиторской задолженности соответствующей группы на конец предыдущего периода. После чего сальдо дебиторской задолженности соответствующей группы на конец предыдущего периода умножается на искомый коэффициент. В ПСБУ 10 «Дебиторская задолженность» [2] предлагается разделять общую дебиторскую задолженность на 3 группы, учитывая сроки ее непогашения. Но следует обратить внимание на то, что предприятие имеет право выделять количество групп на свое усмотрение, исходя из особенностей деятельности предприятия. Чем больше групп по срокам погашения дебиторской задолженности будет создано предприятием, тем более точным будет результат. Недостаток большого количества групп состоит в том, что это приведет к увеличению громоздкости расчетов. Уменьшение количества групп приведет к более обобщенному результату, но преимуществом этого уменьшения будет минимизация трудоемкости расчета.

Третий метод – определение среднего удельного веса списанной в течение периода дебиторской задолженности в сумме дебиторской задолженности на начало соответствующего периода за предыдущие 3-5 лет. Сначала определяется сумма списанной безнадежной задолженности за выбранный период, а затем вычисляется ее удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности на начало периода. По рекомендациям Минфина изложенными в письме от 05.06.2008 г. № 31-34000-20-25/21471

[5], коэффициент сомнительности определяется как частное от деления суммы списанной дебиторской задолженности за выбранный период на сумму дебиторской задолженности на начало каждого года в избранном периоде. Полученные показатели за все периоды складываются, и общая сумма делится на количество периодов для определения среднего показателя.

В процессе изучения существующих методов определения резерва сомнительных долгов был проведен сравнительный анализ этих методов, который представлен в таблице 1.

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что применение метода абсолютной суммы сомнительной задолженности будет целесообразным при сравнительно небольшом количестве дебиторов на предприятии или же на большом предприятии со специальной службой по управлению дебиторской задолженностью и расчету резерва сомнительных долгов. Методы применения коэффициента сомнительности целесообразно применять на предприятии с большим объемом операций и большим количеством дебиторов.

Каждый из описанных методов расчета резерва сомнительных долгов и способов расчета коэффициента сомнительности может быть использован на предприятии. При одинаковых начальных условиях каждый метод даст разный объем средств, которые необходимо зачислить в резерв сомнительных долгов. Поэтому каждому конкретному предприятию необходимо самостоятельно в соответствии со сложившимися внутренними и внешними условиями и в соответствии с результатами тщательного комплексного анализа дебиторской задолженности, выбрать наиболее оптимальный метод расчета резерва сомнительных долгов и способ расчета коэффициента сомнительности дебиторской задолженности, а затем закрепить их приказом об учетной политике. Это необходимо для того, чтобы определиться с размерами расходов предприятия и для установления четкой и единообразной учетной политики предприятия в области формирования резерва сомнительных долгов. В течение отчетного периода начисленная сумма резерва сомнительных долгов используется постепенно в соответствии с установлением факта полной неплатежеспособности конкретного дебитора, а неиспользованные средства в конце периода присоединяются к доходам.

**Сравнительная характеристика методов определения резерва
сомнительных долгов**

№ п/п	Наименование метода расчета	Преимущества	Недостатки
1.	Метод абсолютной суммы сомнительной задолженности	получение конкретной информации относительно платежеспособности каждого дебитора; получение наиболее точной информации относительно реализационной стоимости дебиторской задолженности	трудоемкость, поскольку требует точного, детального изучения платежеспособности всех дебиторов; трудность в получении реальной информации относительно платежеспособности дебиторов; осуществим только при незначительном количестве дебиторов
2.	Методы применения коэффициента сомнительности:		
	1) определение удельного веса безнадежных долгов в чистом доходе	сравнительная простота расчета; соблюдение принципа осмотрительности	несоблюдение принципа соответствия доходов и расходов
	2) классификации дебиторской задолженности по срокам непогашения	основывается на информации, которая есть в наличии у бухгалтера; возможность применять на предприятии с большим количеством дебиторов	отсутствие возможности оперативного контроля перемещения сомнительной дебиторской задолженности из одной группы по срокам погашения в другую
	3) определения среднего удельного веса списанной в течение периода дебиторской задолженности в сумме дебиторской задолженности на начало соответствующего периода за предыдущие 3-5 лет	соблюдение принципа соответствия доходов и расходов; основывается на информации, которая есть в наличии у бухгалтера	трудоемкий расчет из-за использования большого количества информации (3-5 лет); определение текущего резерва сомнительных долгов на основе прошлого опыта

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В данном исследовании проведен сравнительный анализ существующих методов расчета резерва сомнительных долгов и представлены рекомендации относительно целесообразности их применения на предприятии в процессе обеспечения эффективного управления дебиторской задолженностью. Дальнейшие исследования будут проводиться в области разработки теоретико-практических методик совершенствования системы учета дебиторской задолженности и

формирования резерва сомнительных долгов.

Список использованных источников

1. Єфіменко Т.И. Сумнівна дебіторська заборгованість: формування облікової політики [Електронний ресурс]. Т.И. Єфіменко // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1 – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_37.

2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

3. Знамеровська Т.М. Формування і відображення резерву сумнівних боргів в бухгалтерському обліку [Електронний ресурс]. Т.М. Знамеровська // Вісник Сумського національного аграрного університету, 2014. – №8 (61). – Режим доступу: http://visnyk.sau.sumy.ua/sample/files/snau_2014_8_61_ekonom/JRN/41.pdf.

4. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 // К. С. Сурніна. – ЖІТІ: Житомир, 2001. – 242 с.

5. Лист Міністерства фінансів України від 05.06.2008 г. № 31-34000-20-25/21471 «Щодо розрахунку коефіцієнта сумнівності для визначення величини резерву сумнівних боргів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine.uapravo.net/data2008/base05/ukr05972.htm>

УДК 351.82:657

**АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА НАЧИСЛЕНИЯ И
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

Стрельников А.И.,

к. гос. упр., доцент,

доцент кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и

государственной службы при Главе

Донецкой Народной Республики»

В статье дана оценка существующих подходов по научному определению сущности экономических категорий «амортизация основных средств» и «износ основных средств». Приведены доводы, что амортизация и износ являются несравнимыми категориями:

износ – это физический и моральный процесс изнашивания, потеря основными средствами их стоимости, регулятор их стоимости на соответствующую дату; амортизация – это резерв на их замещение в процессе накопления финансовых ресурсов. Однако, в отечественной теории и практике учета вместо методологического обоснования сущности дефиниций «амортизация» и «износ» основных средств применяют эклектический подход, объединив диаметрально противоположные трактовки. В статье предложен новый порядок отражения в бухгалтерском учете начисления и использования амортизации основных средств, что обеспечит правильное отражение направлений использования амортизации на воспроизводство основных средств

Ключевые слова: *необоротные активы, основные средства, износ основных средств, амортизация основных средств, капитальные инвестиции* The article presents assesses the current scientific approaches to defining the essence of «amortization of fixed assets» of economic categories and «depreciation fixed assets». We present arguments that amortization and depreciation are incomparable categories: depreciation - is the physical and moral deterioration process, the loss of basic means of their value, the regulator of their value at that date; amortization - a provision for their replacement in the accumulation of financial resources, however, in domestic theory and practice of accounting instead of the methodological basis of entity definitions «amortization» and «depreciation» of fixed assets used an eclectic approach, combining the opposite interpretation. This paper proposes a new order of reflection in the accounting accrual and use of amortization of fixed assets, which will provide a correct reflection of the directions of use for the reproduction of amortization of fixed assets

Keywords: *non-current assets, fixed assets, depreciation fixed assets, amortization of fixed assets, capital investments*

Постановка проблемы. Реформирование отечественной системы бухгалтерского учета, основанное на внедрении международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и направленное на повышение качества учетной информации, невозможно без разработки новых и совершенствовании существующих методических подходов, используемых при формировании информационных потоков для удовлетворения потребностей в них рыночных пользователей. Важными направлениями развития теоретических основ учета основных средств, способствующими гармонизации положений отечественных учетных стандартов и МСФО являются: необходимость уточнения признания основных средств, совершенствование формирования стоимости основных средств и способов их оценки, улучшение документального оформления операций с основными средствами, обоснование правильности отражения начисления и использования амортизации в бухгалтерском учете и отчетности, совершенствование учета затрат на ремонт основных средств. Сегодняшняя трактовка экономического смысла амортизации зашла в тупик, поскольку ее формирование осуществляется по методике, основанной на двух

диаметрально противоположных подходах – резерв и регулятив. Поэтому на практике не обеспечивается достоверное определение ни источника простого воспроизводства основных средств, ни их остаточной стоимости, так как амортизация смешивается с их износом. Таким образом, в настоящее время возник вопрос, который имеет важное научное и практическое значение, это обоснование сущности амортизации и износа основных средств. Однако, проблема смешивания понятий амортизации и износа основных средств в контексте регулирования стоимости необоротных активов, остается за пределами внимания ученых. Взаимоотношение этих понятий в последнее время не исследуется, износ основных средств в П(С)БУ 7 «Основные средства» характеризуется следующим образом: «Износ основных средств – сумма амортизации объекта основных средств с начала его полезного использования», что в отечественной теории считается аксиомой. В связи с тем, что современные направления развития экономики государства требуют от руководителей предприятий углубленного анализа своей финансово-экономической деятельности, поиска внутренних финансовых ресурсов в современных условиях хозяйствования важную роль играют такие показатели как амортизация и износ основных средств, начисление и использование амортизации.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем учета, оценки основных средств и анализа использования начисленной амортизации значительное внимание уделяли в своих трудах ведущие отечественные ученые, такие как М. Т. Белуха, Ф. Ф. Бутынец, С. Ф. Голов, М. В. Кужельный, В. В. Сопко, Н. Г. Чумаченко и другие. Весомый вклад в развитие теории амортизации, исследовании тенденций объемов ее начисления и закономерностей восстановления основных средств сделали зарубежные ученые: М. Ф. Ван Бреда, К. Маркс, Белверд Э. Нидлз, Эддон С. Хендриксен и другие. Однако, вопросы выбора методов начисления амортизации, ее влияния на финансово-экономические показатели деятельности предприятия, правильности использования начисленной амортизации как финансового источника исследованы недостаточно.

Актуальность исследования вызвана необходимостью более глубоких теоретических исследований и методических разработок направлений выбора методов начисления амортизации, ее влияния

на финансово-экономические показатели деятельности предприятия, использования амортизации как финансового источника.

Цель статьи. Уточнение теоретических положений и разработка научно-методических рекомендаций по совершенствованию подходов отражения в бухгалтерском учете начисления и использования амортизации в качестве источника для капитальных инвестиций.

Изложение основного материала. Основные средства являются значимой частью имущества предприятия, используемой для производственных или управленческих нужд, а также для других целей, связанных с получением дохода. Стоимость основных средств участвует в формировании показателей бухгалтерской отчетности предприятия, характеризующих ее финансовое положение. В современных условиях демонстрация устойчивого финансового положения для заинтересованных пользователей отчетности организаций является одним из условий повышения их инвестиционной привлекательности.

Стоимость основных средств влияет на оценку финансового состояния организации: на основании данных бухгалтерского баланса рассчитываются многие экономические показатели, в том числе показатели ликвидности, финансовой устойчивости и оборачиваемости [1].

Происходящие процессы реформирования отечественной учетной системы, основанные на внедрении МСФО, направлены в первую очередь на повышение качества учетной информации и ее переориентации на удовлетворение информационных потребностей рыночных пользователей, прежде всего инвесторов, для принятия соответствующих экономических решений. Исследование фундаментальной научной и практической литературы по бухгалтерскому учёту, касающейся вопроса возможности применения МСФО в российской практике, приводит к выводу о том, что многие положения международных стандартов отличны от российских правил и их невозможно применить без пересмотра действующей методической базы [2].

Как отмечают А.Ф. Мялкина и др., сближение отечественной учетной практики с международной является необходимым условием развития международных экономических связей и улучшения инвестиционного климата России. Любой

хозяйствующий субъект, заинтересованный в успешном развитии своего бизнеса, должен использовать информацию в финансовой отчетности, как способ доказательства своей надежности, чтобы максимально привлечь потенциальных инвесторов и партнеров [3].

В экономической литературе под основными средствами понимают средства труда, которые используются (эксплуатируются) на протяжении длительного времени, при этом сохраняют свою первоначальную физическую (натуральную) форму и переносят свою стоимость на изготовленный продукт частями, на протяжении нескольких производственных циклов, по мере износа (физического, морального) [4].

Вопросы экономической сущности основных средств и критериев, по которым средства следует относить к основным, в нормативных документах и в работах ученых-экономистов освещаются по-разному. Так, в П(С)БУ 7 «Основные средства» дается такая характеристика этого термина «основные средства – материальные активы, которые предприятие содержит с целью использования их в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых более одного года (или операционного цикла, если он более года)» [5]. В Налоговом Кодексе Украины основные средства – это «материальные активы, которые предназначены плательщиком налога для использования в хозяйственной деятельности плательщика налога, стоимость которых превышает 2500 гривен и постепенно уменьшается в связи с физическим или моральным износом и ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых с даты ввода в эксплуатацию составляет более одного года (или операционного цикла, если он более года)» [6]. В МСФО 16 основные средства – это активы, которые соответствуют таким критериям: материальность (наличие физической формы); сфера действия (удерживаются предприятием в процессе производства или для поставки товаров или представления услуг, для сдачи в аренду другим лицам, для административных целей); продолжительность ожидаемого срока использования (должны использоваться более одного года) [7].

К. Маркс дает такую характеристику основным средствам - «это средства труда, которые функционируют в процессе производства, для создания дополнительной стоимости» [8]. Видный российский ученый в области бухгалтерского учета профессор Я.Соколов делает такое заключение: «основные средства – это капитал, вложенный в свое предприятие, который включает материальные и нематериальные ценности или капитал, вложенный в другое предприятие (финансовые вложения)» [9].

Таким образом, наиболее распространенными критериями отнесения объектов к основным средствам являются: функциональная роль, назначение, сфера деятельности, недвижимость, срок использования, материальность, стоимостная межа.

Методологические принципы формирования в бухгалтерском учете информации об основных средствах, а также о сущности экономических категорий «амортизация» и «износ основных средств» определяет П(С)БУ 7 «Основные средства». На основе проведенного анализа научных публикаций и нормативно-правовых документов в сфере бухгалтерского учета можно сделать вывод, что износ и амортизация целиком несравнимые категории. Износ – это физический и моральный процесс изнашивания, потеря основными средствами их стоимости, регулятор их стоимости на соответствующую дату; амортизация – это резерв на их замещение в процессе накопления финансовых средств, который зависит от целей финансовой политики [10]. Кроме того, износ основных средств – это всегда прошлые реальные затраты, однако они еще раз отражаются в текущем отчетном периоде по методу начисления, тем самым становясь, как подчеркивает академик Н. Чумаченко, виртуальными затратами, потому что фонды, которые изнашиваются, в процессе эксплуатации не меняют своей формы и назначения до полного износа. Таким образом, в отечественной теории и практике вместо методологического обоснования сущности дефиниций «амортизация» и «износ» основных средств применяют эклектический подход, объединив диаметрально противоположные трактовки.

Отражение же амортизации как источника простого воспроизводства основных средств при их модификации может осуществляться двумя методами: кассовым – если сначала адекватная ей сумма средств перечислена поставщику авансом;

начисления – при получении от поставщика объекта на условиях последующей оплаты.

В теории бухгалтерского учета понятие отличий категорий амортизации и износа отсутствует. Обычно повторяют только определение в П(С)БУ 7 «Основные средства» и трактуют их как тождественные: «Износ основных средств – сумма амортизации объекта основных средств с начала его полезного использования». Резонно отметить, что износ основных средств – материальный износ основных средств, потеря ими физических, химических и других свойств, качеств, размеров и полезности в результате чего уменьшается реальная балансовая стоимость основных средств. В данном случае выделяют не только моральный и физический износ основных средств, но и износ под воздействием сил природы. С другой стороны, амортизация, как источник простого воспроизводства необоротных активов не находится под воздействием природных сил, поскольку очевидно формируется из выручки (дохода) предприятия от реализации продукции (работ, услуг). Учитывая это, ошибочным являются не только указанные теоретические трактовки этих дефиниций, но и практика формирования амортизации как источника простого воспроизводства в сумме, которая равна износу тех или иных объектов (как известно, ее начисление прекращается при 100% износе). В данном случае речь может идти только об узком восстановлении, когда амортизация покрывает только часть стоимости ликвидированных основных средств, поскольку нестабильность национальной валюты в соединении с перекосами в ценообразовании неминуемо приведет к недостаточности этого источника [11, с.111].

В связи с этим необходимо обратить внимание, что при формировании амортизации как источника простого восстановления основных средств не придерживаются одинакового методологического подхода, который используется для определения его же, но для расширенного воспроизводства, т.е. прибыли. Если последний определяется по реализованной продукции, то амортизация – по произведенной. Поэтому возникают парадоксы: поскольку произведенная продукция не реализована, прибыли нет, как и соответствующих средств на текущем счете в банке. Причем еще неизвестно не будет ли результатом от реализации убыток. Однако это никаким образом не

влияет на величину амортизации как источника простого воспроизводства основных средств, которого в реальности тоже может не быть даже после того как деньги поступят.

В процессе производства основные средства теряют свою потребительскую стоимость и переносят ее на созданный с их участием продукт. Вследствие этого основные средства теряют производственные качества и, если они не могут быть обновлены ремонтом или модернизацией или обновление становится экономически невыгодным, их ликвидируют. Таким образом, в процессе производства происходит кругооборот стоимости основных средств. Так, их стоимость в виде амортизационных отчислений включается в себестоимость произведенной продукции. В процессе реализации поступает выручка. Часть этой выручки является возмещением изношенных основных средств и направляется на капитальные вложения для обновления основных средств.

Порядок начисления и использования амортизационных отчислений в бухгалтерском учете определено П(С)БУ 7 «Основные средства».

Для обобщения информации о начисленной амортизации и индексации износа необоротных активов, которые подлежат амортизации, предусмотрен пассивный контрактивный счет 13 «Износ (амортизация) необоротных активов». По кредиту счета 13 отражают начисление амортизации необоротных активов, а по дебету – ее уменьшение.

Категорию «амортизация» можно рассматривать не только как обеспечение постепенного перенесения стоимости, а в более широком понятии, а именно, как источник воссоздания средств труда, как степень их износа, а следовательно, определять на какую сумму их возможно воспроизводить (приобретать новые основные средства на замену выбывших).

В экономических системах категорию «амортизация» используют для достижения разных целей. Возможны по меньшей мере два варианта:

амортизацию показывают как постепенное перенесение стоимости объекта на создаваемый продукт;

амортизацию учитывают как сумму накопленных средств для капитальных инвестиций [13 с. 388].

В странах с рыночной экономикой амортизацию

рассматривают лишь как постепенное перенесение стоимости на вновь создаваемый продукт. В бухгалтерском учете стран бывшей советской системы применяют именно этот вариант. При этом действует упрощенный вариант учета начисления амортизации (дебет счетов, на которых учитывают объекты расходов, и кредит счета 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»), но он лишает возможности получать информацию о суммах источников на капитальные инвестиции за счет амортизационного фонда. Механизм начисления амортизации с созданием амортизационного фонда можно осуществить с помощью счетов действующего Плана счетов бухгалтерского учета [12]. Для этого предлагается в перечень субсчетов к счету 42 «Дополнительный капитал» добавить субсчет 426 «Амортизационный фонд», который будет корреспондировать со счетом 39 «Расходы будущих периодов».

Порядок отражения операций по приобретению основных средств и использованию для этого части амортизации из созданного таким образом амортизационного фонда будет таковым: Дебет счета 15 «Капитальные инвестиции» и кредит счета 63 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – приобретение основных средств; Дебет счета 10 «Основные средства» и кредит счета 15 «Капитальные инвестиции» – введение в эксплуатацию основных средств; Дебет счета 23 «Производство» (и других счетов) и кредит счета 13 «Износ (амортизация) необоротных активов» – начисление амортизации основных средств; Дебет счета 39 «Расходы будущих периодов» и кредит субсчета 426 «Амортизационный фонд» – создание амортизационного фонда; Дебет счета 426 «Амортизационный фонд» и кредит счета 39 «Расходы будущих периодов» – уменьшение амортизационного фонда на сумму приобретения основных средств.

Примечания к годовой финансовой отчетности (форма №5 годовой финансовой отчетности) включают раздел XIII «Использование амортизационных отчислений», в котором предприятие должно отразить не только сумму начисленной амортизации за отчетный год, но и показать ее использование по отдельным направлениям: на строительство объектов; на приобретение (изготовление) и улучшение основных средств; на приобретение (создание) нематериальных активов; на погашение полученных на капитальные инвестиции займов.

Методическими рекомендациями по заполнению форм

финансовой отчетности, утвержденными приказом Минфина Украины от 28.03.2013 р. №433 [14] для заполнения раздела XIII «Использование амортизационных обчислений» рекомендовано использовать данные забалансового счета 09 «Амортизационные отчисления». Инструкцией о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций установлен следующий порядок учета начисления и использования амортизации: увеличение остатка на счете 09 (поступление) происходит на сумму начисленной амортизации необоротных активов; уменьшение остатка на счете 09 отражается на сумму использованной амортизации на капитальные инвестиции, на погашение полученных на капитальные инвестиции займов и т.п. (за исключением капинвестиций за счет заемных средств, бюджетных средств, целевого финансирования, бесплатно полученных и полученных в качестве вноса в уставный капитал). Аналитический учет на этом счете ведется по направлениям использования амортизации. Использование амортизации также рекомендуется учитывать в аналитическом учете в качестве аналитических данных о дебетовых оборотах за год по субсчетам счета 15 «Капитальные инвестиции». Однако бухгалтерские записи в финансовом учете по использованию амортизационных отчислений не составляются, поскольку они не предусмотрены действующим Планом счетов. Поэтому информация для заполнения раздела XIII Примечаний к годовой финансовой отчетности ограничена только суммой начисленной амортизации за год (счет 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»).

В связи с этим, возникает необходимость введения дополнительного субсчета 426 «Амортизационный фонд», что обеспечит отражение направлений использования амортизации на капитальные инвестиции в бухгалтерском учете и предоставит возможность своевременного и качественного заполнения финансовой отчетности.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Анализ начисления и использования амортизации, проводимый государственной службой статистики, показал, что подавляющее большинство предприятий практически не использует начисленную амортизацию на обновление и расширение производства, поэтому

ежегодно возрастает разрыв между реальным износом и финансовыми возможностями обновления основных средств, что приводит к ухудшению финансового положения предприятий. Разработанные рекомендации по совершенствованию учета амортизации на предприятиях обеспечат правильное отражение размеров начисленной и использованной амортизации в финансовом учете, будут содействовать усилению контроля за направлениями использования начисленной амортизации и позволят своевременно и качественно заполнить раздел XIII «Использование амортизационных отчислений» Примечаний к годовой финансовой отчетности.

Список использованных источников

1. Паршукова И.А. О формировании первоначальной стоимости основных средств // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета, 2010. – Т.3, – №15. – С.141-145.
2. Проняева Л.И. Проблемы учета активов по справедливой стоимости // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – №4. – С.37-45.
3. Мялкина А.Ф., Оводкова Т.А., Трегубова В.М. Принципы учета и формирования информации об основных средствах в финансовой отчетности: международная и российская практика // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т. 9. – №10. – С.72-79.
4. Операции с основными средствами: все аспекты учета / Сборник систематизированного законодательства // Бухгалтерия. Специальный выпуск. – Вып. 2. – 2007. – С.3-225.
5. Основные средства: Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7, утвержденный приказом МФУ от 27.04.2000 г. № 92, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0288-00>.
6. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 г. № 2755-VI, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272с.
8. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії /Маркс К.

– Том 2. Кн. II: Процесс обігу капіталу. – К., 1954. – 515с.

9. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней /Соколов Я.В. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1999. – 628с.

10. Ловінська Л.Г. Нарахування зносу – спосіб регулювання балансової оцінки довгострокових активів // Фінанси України. 2006. - №7. – С.92-100.

11. Гриліцька А.В. Теоретико-методологічні та практичні аспекти обліку основних засобів. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: монографія / за заг. ред. професора О.М. Губачової. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 337с.

12. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций утвержденный приказом МФУ от 30.11.99 г. № 291, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0892-99>.

13. Сук Л.К., Сук П.Л. Організація бухгалтерського обліку: підручник. – К.: Каравела; Піча Ю.В., 2009. – 624с.

14. Методичні рекомендації по заповненню форм фінансової звітності: затверджені наказом Мінфіну України від 28.03 2013р. №433. – Бухгалтерія. – 2013. - №15. – С.11-25.

УДК 336.717.1

СОСТОЯНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Верига А. В.,

д.э.н., доцент, профессор кафедры учета и аудита ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики» (ДонАУиГС);

Юрченко М. А.,

студентка ОУ «Магистр», ДонАУиГС

В данной статье рассмотрена актуальность управления рисками инвестиционных проектов с помощью применения математического метода теории игр для управления в области экономики и прогнозирования экономических ситуаций. Приведен пример использования графического метода теории игр для расчета оптимального поведения

двух предприятий в условиях конкуренции.

Раскрыта сущность безналичных расчетов, а также их значение, как для субъектов хозяйствования и населения, так и для региона в целом. Освещено состояние системы безналичных расчетов, ее формирование и функционирование в современных условиях развития экономики региона. Раскрыта роль Центрального Республиканского Банка в безналичном обороте.

Ключевые слова: безналичные расчеты, Центральный Республиканский Банк, безналичный оборот, банковская система, экономика, регион

The essence of cashless payments, as well as their importance for both economic entities and the population, and for the region as a whole. Deals with the state system of cashless payments, its formation and functioning in modern conditions of development of economy of the region. The role of national Central Bank in a cashless turnover.

Keywords: cashless payments, the Central Republic Bank, non-cash circulation, banking system, economy, region

Постановка проблемы. Безналичные расчеты – главная составляющая всех денежных расчетов. Они являются жизненно важным элементом современной экономики. Однако состояние системы безналичных расчетов зависит во многом от уровня развития государства и конкретной экономической, политической, социальной ситуации в определенный момент времени.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению сущности безналичных расчетов и различных аспектов их осуществления посвятили исследования такие российские и украинские авторы, как Т. В. Божидарник, М. М. Бердар, Е. Ф. Жуков, В. В. Ковалев, К. Е. Нагорская, Т. В. Паентко, Т. Н. Рак, И. Б. Садовская, Д. А. Шевчук и др. [1–4]. Однако, несмотря на актуальность затронутой проблематики, в настоящее время научных работ, которые бы в полной мере охватывали и комплексно освещали поднимаемые в статье взаимосвязанные проблемы развития экономики региона, с учетом сложившейся военно-политической обстановки, нет. Именно поэтому настоящее исследование важно и необходимо.

Актуальность. Уже название исследования свидетельствует об актуальности темы. Так, безналичные расчеты стали неотъемлемой частью жизни общества, более того – некоторые операции возможны только в безналичной форме. Однако, в силу обстоятельств, вследствие которых система безналичных расчетов и платежная система в целом подверглись кризису, особенно важно обратить внимание на связанные с этим проблемы с целью их разрешения.

Целью статьи является раскрытие аспектов формирования и

развития системы безналичных расчетов, а также выявление проблем эффективности и безопасности их осуществления на современном этапе становления и экономического развития Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. Не секрет, что в современных условиях развития экономики роль безналичных расчетов достаточно велика. В современном мире в общем объеме денежного оборота государств безналичный оборот превалирует – около 90 % всего оборота денежных средств [5]. В силу событий, которые произошли в ДНР за последние два года, одним из последствий которых стала экономическая блокада со стороны Украины безналичных расчетов на территории Республики, возникла проблема оборота денежных средств в безналичной форме.

В соответствии с банковской энциклопедией С. Г. Арбузова, безналичные расчеты – это платежи, которые осуществляются банками путем перечисления определенной суммы средств со счетов плательщиков на счета получателей средств, а также перечисление банками по поручению предприятий и физических лиц средств, внесенных ими наличностью в кассу банка, на счета получателей средств [6, с. 67]. Безналичные расчеты осуществляются без участия банкнот и монет посредством движения денежных средств. Банк в этих расчетах выступает как посредник между клиентами, осуществляющими платежи путем зачета взаимных требований. Осуществление расчетных операций в безналичной форме через банк снижает потребность в наличных деньгах и способствует концентрации в банке свободных денежных средств для кредитования, а также обеспечивает их сохранность и более эффективное использование, оптимизирует и ускоряет денежный оборот государства. Порядок безналичных расчетов строго регламентирован законодательством.

Как отмечает М. М. Бердар, большую часть всего денежного оборота в государстве составляют товарные расчеты, которые обслуживают текущую финансово-хозяйственную деятельность предприятий. От организации расчетов по товарным операциям зависят расчеты по нетоварным операциям. В свою очередь, расчеты по нетоварным операциям осуществляются по результатам завершения кругооборота средств предприятия [1, с. 42]. К товарным операциям, как отмечает профессор И. Б. Садовская,

относятся расчеты между предприятиями за реализованные товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, к нетоварным – расчеты с бюджетом по платежам и налогам, погашение банковских ссуд, процентов, расчеты с дебиторами, кроме расчетов по товарным операциям [3, с. 196].

Таким образом, несмотря на эффективность безналичного оборота, население, а также мелкие и крупные предприниматели оказались лишены возможности совершать какие-либо операции в безналичной форме. За очень короткий период рухнула вся банковская система на территориях ДНР и ЛНР, катализатором чего послужили Постановление НБУ от 06.08.2014 № 466 «О приостановлении осуществления финансовых операций» [7] и указ Президента Украины от 14.11.2014 № 875/2014 «О решении Совета национальной безопасности и обороны Украины от 04.11.2014 «О неотложных мерах по стабилизации социально-экономической ситуации в Донецкой и Луганской областях» [8]. Следствием вступления в силу указанных нормативных документов стала остановка выплат заработной платы, пенсий, стипендий и прочих выплат населению, также произошел сбой работы крупных и мелких предприятий в связи с невозможностью закупить ресурсы.

Говоря о классификации безналичных расчетов, важно подчеркнуть целесообразность деления операций на текущих счетах на местные, междугородные и международные [1, с. 42]. Такое деление позволяет обеспечивать стабильность безналичных расчетов не только внутри одного города или страны, но и по всему миру. Однако, как, уже отмечалось, в силу того, что система безналичных расчетов ДНР была парализована, то, следовательно, не могло быть и речи о местных, а тем более международных расчетах. Казалось бы, в век современных технологий система безналичных расчетов должна совершенствоваться и развиваться, но, в силу военного конфликта, на территории ДНР это стало невозможным. Более того, возникла потребность строить эту систему заново. Так перед местными властями стала проблема налаживания безналичных расчетов в Республике с целью восстановления безналичного оборота в целом.

Очевидно, что безналичные расчеты имеют ряд преимуществ по сравнению с наличными: во-первых, расчеты осуществляются через банковские учреждения, что при условии их стабильности и высокого уровня технического оснащения существенно ускоряет

платежный оборот; во-вторых, при использовании безналичных денег отпадает потребность в затратах на печатание денежных знаков, их транспортировку и хранение; в-третьих, с точки зрения государственного контроля за денежным оборотом, безналичные расчеты позволяют контролировать законность денежных операций, выявлять скрытые доходы субъектов предпринимательской деятельности.

Однако в силу того, что система безналичных расчетов была парализована, то эти преимущества поставлены под сомнение, потому что, как отмечалось ранее, банковская система оказалась разрушенной, что не позволяет говорить о стабильности. И даже создание в Республике института Центрального Республиканского банка не решает эту проблему, так как становление стабильной и надежной банковской системы, которая бы была оснащена должной технической базой и служила гарантом финансовой безопасности государства, требует немалых усилий и времени [9, с. 232].

Что касается преимущества использования безналичных денег в связи с исчезновением потребности в затратах на печатание денежных знаков, то и здесь возникает проблема: с одной стороны – невозможность воспользоваться безналичной формой расчета, с другой – невозможность выпуска собственной валюты. В связи с этим произошло резкое снижение гривневой массы. Снова возобновился бартер, взаиморасчеты, товарный обмен. В таких условиях население, мелкий бизнес, оказались вынужденными подстраиваться под сложившуюся ситуацию. В расчеты стали включаться российский рубль, доллар, евро. Именно поэтому, с целью поддержания денежного оборота в целом, Министерством Финансов ДНР было принято решение об использовании мультивалютной системы расчетов [10].

Государственный контроль за денежным оборотом благодаря безналичным расчетам, которые позволяют контролировать законность денежных операций, выявлять скрытые доходы субъектов предпринимательской деятельности, также ставится под вопрос из-за несовершенства нормативной базы.

Таким образом, проблема, связанная с нормальным функционированием системы безналичных расчетов на современном этапе развития экономики есть, и она очевидна. Однако следует отметить, что власти Республики принимают соответствующие меры по урегулированию данной ситуации и

стараятся в полной мере решать имеющиеся проблемы. Так, в связи с прекращением деятельности отделений банков Украины на территории ДНР, Совет Министров Республики внёс изменения в Постановление о Министерстве финансов [11] и 7 октября 2014 года был создан Центральный Республиканский банк. В соответствии с Постановлением Совета Министров ДНР от 06.05.2015 № 8-2 «Об утверждении Положения о Центральном Республиканском Банке и других вопросах его деятельности», Центральный Банк является главным банком Республики [10].

Основными задачами и целями деятельности Центрального Республиканского Банка в соответствии с Положением [12] являются: обеспечение реализации основных направлений единой государственной денежно-кредитной и валютной политики; обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы Донецкой Народной Республики, обеспечение взаимодействия платежной системы Донецкой Народной Республики с платежными системами других стран; установление и поддержание условий для функционирования денежного, кредитного и валютного рынков, способствующих последовательному и устойчивому экономическому развитию государства; организация расчётных систем, системы валютного регулирования и валютного контроля в Донецкой Народной Республике; развитие финансового рынка Донецкой Народной Республики; создание, развитие и поддержание стабильности банковской и финансовой системы Донецкой Народной Республики; реализация государственной политики лицензирования в подведомственных ему сферах; установление правил и стандартов предоставления банковских и финансовых услуг, а также, по согласованию с Министерством финансов и Министерством доходов и сборов, осуществления безналичных и наличных расчетов в Донецкой Народной Республике; предоставление банковских и финансовых услуг на территории Донецкой Народной Республики.

Таким образом, с началом работы Центрального Банка, можно говорить о начале реабилитации системы безналичных расчетов и платежной системы в целом.

Согласно Приказу от 15.10.2014 № 2 «Об утверждении Положения о порядке открытия, ведения, переоформления и закрытия счетов в Центральном Республиканском Банке Донецкой

Народной Республики» [13], банк первоначально обслуживал только государство и юридические лица. Этот приказ был принят с целью упорядочения финансовой системы в ДНР. В марте 2015 года в соответствии с Приказом от 03.03.2015 № 30 «Об открытии текущих счетов» [15] банк стал открывать счета и для физических лиц. С открытием счетов для физических и юридических лиц наметилась положительная тенденция в осуществлении безналичных расчетов, т. е. появилась правовая база для их реализации в Донецкой Республике. Также стоит отметить, что в сентябре 2015 года в соответствии с п. 10 раздела 3 Положения о Центральном Республиканском Банке № 8-2 [12], с целью урегулирования правоотношений, возникающих во время открытия, переоформления, использования и закрытия счетов, Правление Банка утвердило Порядок открытия, переоформления, использования и закрытия счетов в Центральном Банке Республики [15].

Как известно, банк играет очень важную роль в становлении экономики ДНР, особенно в плане валютных операций, а также выплаты пенсий и пособий. Так, с 01 апреля 2015 года Центральный Республиканский Банк осуществляет ежемесячную выплату пенсий в соответствии с Указом Главы Донецкой Республики «О назначении выплате пенсий на территории Донецкой Народной Республики» [16]. На протяжении нескольких месяцев расчеты проводились только в наличной форме, однако уже в июле 2015 года согласно Постановлению Центрального Республиканского Банка от 17.07.2015 № 27, Банк начал тестовую эксплуатацию Республиканской Платежной Системы [17]. Данное Постановление было принято на основе разделов II и III Положения о Центральном Республиканском Банке № 8-2 [12] с целью усовершенствования порядка эмиссии электронных платежных средств и осуществления операций с их использованием.

В ходе тестовой эксплуатации были установлены первый банкомат и первый *POS*-терминал в кассе банка, выпущены первые платежные карты в рамках зарплатных проектов. Уже в августе 2015 года тестовая эксплуатация Республиканской Платежной Системы была успешно завершена, а в сентябре Банком был заключен первый договор эквайринга и установлен первый торговый *POS*-терминал.

Согласно Постановлению ЦРБ ДНР от 29.09.2015 № 91, Банк

открывает текущие и бюджетные счета в российских рублях, гривне, долларах США и евро [18].

По состоянию на октябрь 2015 года Центральным Республиканским Банком открыто 223 отделения в 24 городах республики. Больше всего отделений функционирует в Донецке (80), Макеевке (31) и Горловке (19) [19].

На конец 2015 года открыто 247 отделений в 24 городах республики, 222 из которых оборудованы терминалами. В 118 торговых точках также установлены терминалы. Таким образом, безналичный расчет и снятие наличных в ДНР в 2015 году стало доступно в 340 точках. По состоянию на 6 января 2016 года территориальная сеть банка насчитывает ровно 250 отделений. В 2016 году Центральный республиканский банк планирует работать над расширением банковского сервиса, а именно увеличить число отделений до 300.

Кроме того, с 31 октября 2015 года Центробанк ввел в действие Временный порядок установления лимита остатка денежных средств в кассе и ограничений на суммы наличных расчетов от 12.10.2015г [20]. Целью его введения является снижение объемов наличных расчетов и увеличение безналичных, а Министерством доходов и сборов ДНР установлена ответственность за превышение лимита кассы [21].

Так, за относительно короткий период времени, в условиях военного времени, властям удалось наладить систему безналичных расчетов в Донецкой Народной Республике, что свидетельствует о заинтересованности государства в развитии экономики Республики. В подтверждении этого нужно сказать о том, что на сегодняшний день Центральный Республиканский Банк отпечатал уже более 30 тысяч платежных карт. Снять деньги с этих карт клиенты могут в банкоматах банка, а также в 250 отделениях банка, где установлены *POS*-терминалы, число которых приближается к 120. Число открытых счетов в Центральном республиканском банке в настоящий момент превысило 440 тыс.: бюджетные организации составляют порядка 40 тысяч единиц, юридические лица – свыше 16 тысяч, физлица – более 380 тысяч. Также нужно сказать о том, что с 16 июля 2015 года начал работу официальный сайт Центрального Республиканского Банка Донецкой Народной Республики, на котором можно ознакомиться с услугами, которые банк предлагает своим клиентам, свежими новостями о его деятельности и курсами

валют, установленными банком на определенную дату. Это является весьма удобным и общедоступным способом получения информации. Кроме того, одна из слуг, которые банк может предложить своим клиентам – это услуга подключения к системе «Клиент-банк», которая позволяет дистанционно управлять текущими счетами и обеспечивает полную конфиденциальность и безопасность проведения клиентами своих финансовых операций.

Важным моментом «реабилитации» безналичных расчетов, является следование принципам безналичных расчетов. По мнению профессора Н. Б. Литвина, принципы безналичных расчетов – это основные нормативные положения, которыми следует руководствоваться для того, чтобы такого вида расчеты максимально способствовали ускорению народнохозяйственного оборота [22, с. 205]. Несоблюдение принципов, на которых базируется организация безналичных расчетов, может привести к кризису всей системы расчетов – платежного кризиса. Кроме того, в целях совершенствования правового регулирования безналичных расчетов в регионе как новой формы расчетов, необходимо принятие специального закона, который регулировал бы правовое обеспечение стабильного развития и деятельности банка на территории ДНР. Примером может послужить Закон Украины «О банках и банковской деятельности», так как на уровне банковских правил невозможно решить ряд имеющихся правовых проблем, включая проблемы ответственности и распределения рисков убытков между участниками расчетных правоотношений.

Нужно отметить, что, несмотря на активный непрерывный процесс восстановления платежной системы, имеется еще одна существенная проблема – проблема доверия клиентов к банку. Эта проблема возникла в связи с тем, что банки, которые люди привыкли видеть на рынке банковских услуг, зарабатывали свою репутацию годами, а Республиканский банк, будучи единственным, предлагает свои услуги относительно недавно. Также это связано с тем, что развитая сеть банковских учреждений, которая существовала ранее, потерпела крах и многие уже потеряли свои сбережения, а экономическую ситуацию в Республике никак нельзя назвать стабильной. Именно поэтому клиенты с осторожностью планируют свои сбережения. Однако все это лишь вопрос времени, и как уже отмечалось ранее, властям удалось за относительно короткий период времени наладить систему безналичных расчетов

в ДНР, что свидетельствует о заинтересованности восстановить экономику региона.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Вышеизложенное свидетельствует о том, что проблемы, связанные с кризисом платежной системы, решаются на уровне правительства Республики. В силу этого проводятся широкомасштабные структурные изменения, происходящие как в системе безналичных расчетов и платежной системе, так и в экономике в целом. Эти изменения требуют преобразования и совершенствования платежной системы, что и наблюдается на современном этапе развития экономики. Направления такого преобразования должны отвечать критериям эффективности и безопасности.

Список использованных источников

1. Бердар М. М. Финансы предприятий [текст] : учеб. пособ. / М.М. Бердар. – К. : Центр учебной литературы, 2010. – 352 с. ISBN 978-611-01-0090-8
2. Жуков Е. Ф. Деньги, кредит, банки / Под ред. Е. Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 259 с.
3. Садовская И. Б. Бухгалтерский учет [текст] : учеб. пособ. / И. Б. Садовская, Т. В. Божидарник, К. Е. Нагорская. – К. : «Центр учебной литературы», 2013. – 688 с. ISBN 978-617-673-160-3
4. Шевчук Д. А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа : РОСБУХ, 2007.
5. Бухгалтерская финансовая отчетность : учебное пособие. / Под ред. проф. Ю. И. Сигидова и проф. А. И. Трубилина. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 366 с.
6. Арбузов С. Г. Банковская энциклопедия / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. И. Мищенко, С. В. Науменкова. – К. : Центр научных исследований Национального банка Украины : Знание, 2011. – 504 с. – (Институциональные основы развития банковской системы Украины). ISBN 978-966-346-923-2
7. О приостановлении осуществления финансовых операций : постановление правления НБУ от 06.08.2014 № 466 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua>
8. О решении Совета национальной безопасности и обороны Украины от 04.11.2014 «О неотложных мерах по стабилизации социально-экономической ситуации в Донецкой и

Луганской областях»: указ Президента Украины от 14.11.2014 № 875/2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/875/2014>

9. Филиппова Ю. А. Обеспечение стабильности банковской системы как фактора финансовой безопасности / Ю. А. Филиппова, Е. В. Зарочинцева // Финансы, учет, аудит : сб. научн. трудов ДонГУУ, т. I, вып. 1 (4). – Донецк : ДонГУУ, 2016. – С. 230–238.

10. О порядке использования валют на территории Донецкой Народной Республики : постановление Совета Министров ДНР от 28.09.2015 № 18-3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/postanovleniya>

11. Об утверждении Положения о Министерстве финансов Донецкой Народной Республики : постановление Совета Министров ДНР от 22.07.2015 № 13-33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dnr-online.ru/postanovleniya/>

12. Об утверждении Положения о Центральном Республиканском Банке и других вопросах его деятельности : постановление Совета Министров ДНР от 06.05.2015 № 8-2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dnr-online.ru/postanovleniya/>

13. Об утверждении Положения о порядке открытия, ведения, переоформления и закрытия счетов в Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики : приказ Министерства Финансов ДНР от 15.10.2014 № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfindnr.ru/>

14. Об открытии текущих счетов : приказ Министерства Финансов ДНР от 03.03.2015 № 30 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfindnr.ru/>

15. Об утверждении Порядка открытия, переоформления, использования и закрытия счетов в Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики : постановление Правления ЦРБ ДНР от 29.09.2015 № 91 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://crb-dnr.ru>

16. О назначении и выплате пенсий на территории Донецкой Народной Республики : указ Главы ДНР от 25.03.2015 (с изменениями, внесенными Указом Главы ДНР от 08.07.2015 № 278) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dnr-online.ru/ukazy/>

17. Об осуществлении операций с использованием электронных платежных средств на территории ДНР :

постановление Правления ЦРБ ДНР от 17.07.2015 № 27 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://crb-dnr.ru>

18. Об утверждении Порядка открытия, переоформления, использования и закрытия счетов в Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики : постановление Правления ЦРБ ДНР от 29.09.2015 № 91 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://crb-dnr.ru>

19. Новости ЦРБ ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://crb-dnr.ru/new>

20. Об утверждении Временного порядка установления лимита остатка наличных денежных средств в кассе и ограничений на суммы наличных расчётов : постановление ЦРБ ДНР от 12.10.2015 № 106 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://crb-dnr.ru>

21. Об ответственности за превышение лимита остатка денежных средств в кассе : приказ Министерства доходов и сборов ДНР от 28.12.2015 № 482 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dnr-online.ru/tag/limit-kassy>

22. Литвин Н. Б. Финансовый учет в банках (в контексте МСФО) : учебник / Н. Б. Литвин. – К. : «Хай-ТекПрес», 2010. – 608 с. ISBN 978-966-2143-35-5

УДК 657

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Мехедова Т.Н.,

к.гос.упр., доцент, доцент кафедры учета и аудита ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»

(ДонАУиГС);

Гусева Н. С.,

студентка ОУ «Магистр», ДонАУиГС

В статье исследованы подходы к определению сущности учетной политики, освещены ее основные организационно-методологические положения, разработаны направления совершенствования ее формирования.

Ключевые слова: *учетная политика, принципы формирования, международные стандарты бухгалтерского учета, национальные стандарты бухгалтерского учета, финансовая отчетность*

In the article the approaches to defining the essence of accounting policies, highlighted its basic organizational and methodological regulations designed ways of improving its formation.

Keyword: *accounting policies, formation principles, international accounting standards, national accounting standards, financial reporting*

Постановка проблемы. На современном этапе формирования рыночных отношений все более выразительными становятся присущие рынку характерные особенности – конкурентоспособность производства, оперативность, своевременность и риск принимаемых решений. Опыт развитых стран показывает, что важной составляющей общего механизма управления хозяйственной деятельностью предприятий и объединений является эффективная учетная политика.

Потребность в учетной политике предприятий возникла в условиях их хозяйственной самостоятельности. В рыночной экономике государство не может предписывать всем участникам хозяйственных отношений одинаковые учетные схемы. Так как условия хозяйствования и задачи каждого предприятия сугубо индивидуальны, схемы учета должны отражать особенности каждой организации.

Следует заметить, что значение учетной политики недооценивается многими предприятиями, в которых к разработке учетной политики относятся формально, не изучают последствия применения тех или иных ее элементов. С другой стороны, предприятия не всегда могут выбрать наилучший принцип, метод или процедуру бухгалтерского учета, определить долгосрочные последствия сделанного выбора, так как не существует ни четкого процесса формирования, ни алгоритма выбора учетной политики.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами обоснования и формирования учетной политики предприятия занимается большое количество отечественных и зарубежных ученых, среди которых: Ф. Ефимова, М. Белуха, С. Голов, П. Житний, З.-М. Задорожний, М. Щирба, Т. Барановская, Г. Кирейцев, Т. Кучеренко, Л. Ловинская, И. Пилянская, М. Сорока, О. Петрук, М. Пушкарь и др.

В научных трудах указанных авторов подходы, определенные в стандартах бухгалтерского учета и финансовой отчетности, получили дальнейшее развитие, существенно углублены и расширены. В частности, обоснована необходимость и

историческая обусловленность учетной политики, сформулированы факторы, которые влияют на формирование учетной политики, исследованы методологическая и организационная сущность учетной политики, ее влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности. Однако в настоящее время, по мнению многих экономистов, в частности, И. Кудиной, сохраняется существенный разрыв между теорией и практикой формирования учетной политики, что требует дальнейшего изучения и исследования данной проблемы [1, с. 246].

Цель статьи. Целью исследования является анализ подходов к определению сущности учетной политики, освещение организационно-методических положений учетной политики и разработка направлений совершенствования ее формирования.

Изложение основного материала исследования. Функционирование системы бухгалтерского учета и процесса его ведения требует соответствующей организационной инфраструктуры, которая предусматривает решение ряда методических, технологических, технических и организационных вопросов. В процессе их решения владелец предприятия совместно с главным бухгалтером реализует свою политику в сфере бухгалтерского учета путем самостоятельного выбора учетных методов и процедур, т. е. формируя свою учетную политику.

Учетная политика – это форма деятельности субъектов в области бухгалтерского учета с целью реализации собственных интересов. Процесс формирования учетной политики включает выбор принципов, методов, процедур, способов организации и ведения бухгалтерского учета из числа утвержденных законодательными и нормативными актами в соответствии с особенностями отраслевой деятельности конкретного предприятия.

В международной практике учетная политика стала объектом изучения в середине XX века. В Украине это понятие употребляется, начиная с конца 1980-х годов, а законодательно термин «учетная политика» был официально закреплен в Законе Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16 июля 1999 года № 996-XIV и определяется как «совокупность принципов, методов и процедур, используемых предприятием для составления и предоставления финансовой отчетности» [2].

Объективная необходимость разработки учетной политики

обусловлена, как отмечает Я. В. Олейник, возможностью использования нескольких подходов к определению результатов различных операций, а, соответственно, и вариантов их отражения в учете в связи с расширением видов хозяйственных связей и организационно-правовых форм предприятий [3, с. 470].

Основные задачи учетной политики представлены на рис.1.

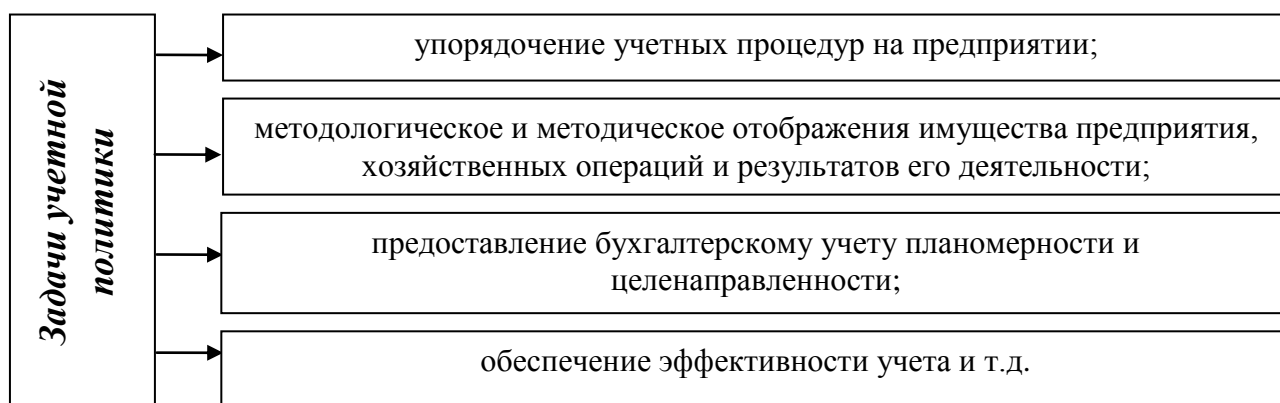


Рис.1. Основные задачи учетной политики

В соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» учетная политика – «это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности [4].

Исходя из определения учетной политики, данного и в международных стандартах, и в Законе Украине, первичной составляющей при формировании учетной политики являются её принципы. Принципы учетной политики – это правила, которые используются при измерении, оценке и регистрации хозяйственных операций и при отражении их результатов в финансовой отчетности. Основные принципы формирования учетной политики представлены на рис. 2.

Схожее мнение у коллектива авторов под руководством Г. М. Давыдова [5]. Ученые выделяют два подхода к определению учетной политики: первый совпадает с законодательным определением учетной политики и трактует ее как совокупность принципов, методов и процедур, используемых предприятиями для составления и предоставления финансовой отчетности; второй определяет учетную политику в широком смысле как управление учетом и в узком как совокупность способов ведения учета (выбор конкретных методик ведения учета).



Рис.2. Основные принципы формирования учетной политики

По мнению Я. Олейник, законодательный подход к определению учетной политики раскрывает ее методический аспект; подход, определяющий учетную политику как совокупность способов ведения бухгалтерского учета раскрывает ее организационно-технический аспект [3, с.119].

Учетная политика предприятия должна обеспечить целостность бухгалтерского учета и поэтому она должна охватывать все аспекты учетного процесса: методический, технический и организационный. Следовательно, составляющие учетной политики предприятия формируются в организационном, методическом и техническом аспектах. Каждый из них объединяет соответствующие объекты, по которым существуют альтернативные варианты (элементы).

Опираясь на приведенные определения учетной политики, можно сделать вывод, что методологический раздел учетной политики организации должен содержать совокупность способов

ведения учета, принятую экономическим субъектом. Это означает, что организация должна затрагивать в учетной политике лишь те факты хозяйственной жизни, которые имеют место в ее деятельности, либо планируются в ближайшем будущем (в том году, на который утверждается учетная политика).

Подходы специалистов к группировке способов учета, закрепляемых в учетной политике, схожи. Можно условно выделить следующие группы способов (методов) учета, которые должны найти отражение в учетной политике организации:

Способы, выбранные из вариантов, предусмотренных законодательством.

Их выбор не всегда очевиден, так как в сфере бухгалтерского учета и налогообложения существуют нормы, в которых альтернативные способы не представлены списком, используются формулировки «предприятия вправе», «предприятия могут» и т. п. В этом случае целесообразно определить и закрепить такие моменты в своей учетной политике.

Способы, уточняющие предусмотренные законодательством по разным причинам (в связи с неясностью его норм, либо ввиду детализации возможных вариантов, либо вследствие специфики деятельности организации и т. д.).

Способы, вариантность которых обусловлена противоречивостью законодательства в сфере бухгалтерского учета и налогообложения.

Способы, разработанные экономическим субъектом самостоятельно ввиду отсутствия соответствующих норм в законодательстве либо, если применение установленных законодательством способов не позволяет организации сформировать достоверную информацию об объектах учета и организация может обосновать использование иных способов [6].

В соответствии с назначением, основной целью учетной политики на предприятии является формирование:

полной объективной и достоверной информации, максимально адекватно раскрывающей его деятельность для заинтересованных лиц;

правил использования приемов первичного учета;

положений по учету имущества, обязательств, основных средств, финансовых инвестиций, запасов;

учета затрат и исчисления себестоимости продукции и

объемов незавершенного производства, расходов будущих периодов и источников обеспечения этих расходов;

доходов от продажи продукции, работ, услуг и др. [7].

Для формирования учетной политики М. В. Чиненов предлагает использовать следующие подходы.

Относительная независимость текущего учетного процесса от какого-либо определенного вида бухгалтерской отчетности.

Рациональное сочетание бухгалтерского и налогового учета, обеспечивающее выполнение задач и функций каждого из них.

Переориентация на такое понимание достоверности информации, формирующейся в бухгалтерском учете, при котором обеспечивается реальное отражение финансового положения и финансовых результатов деятельности организации.

Соответствие прибыли, формирующейся в бухгалтерском учете и раскрываемой в финансовой отчетности, достигнутому финансовому результату деятельности организации.

Использование в бухгалтерском учете всех приемов, обеспечивающих формирование объективной картины финансового положения организации и финансовых результатов ее деятельности.

Применение таких схем производственного учета, которые максимально обеспечивают потребности управленческого персонала в информации для руководства производственной деятельностью, процессами снабжения и сбыта [8].

Перемены в учетной политике могут оказать существенное влияние на финансовое состояние организации, движение денежных потоков или финансовые результаты.

Изменения в учетной политике предприятие может осуществить в случаях:

изменения законодательно-правовых актов по бухгалтерскому учету;

необходимого изменения положений хозяйственной деятельности, которое может быть вызвано реорганизацией, сменой руководства, переменой видов деятельности, реструктуризацией производственной деятельности, ростом или спадом объемов деятельности;

внедрением новых способов и методов ведения бухгалтерского учета.

Совершенствование учетной политики должно двигаться по

пути актуализации учетной политики и повышения ее качества. Актуализация учетной политики является ничем иным, как приведение ее в соответствие с изменяющимся законодательством и бизнес процессами. Анализ изменений законодательства в сфере учета означает выявление изменений в способах учета имеющихся объектов, а анализ изменений бизнеса – выявление новых объектов учета и выявление используемых объектов учета, которые необходимо изменить. Что же касается качества учетной политики, то необходимо ее повышать по таким критериям, как экономическая целесообразность, полнота, беспристрастность учетной политики, непротиворечивость законодательной базе, рациональность методов учета, соответствие целям компании и автоматизации учета. Руководство должно постоянно осуществлять контроль за соблюдением учетной политики, а также ее совершенствовать, что требует дополнительного обучения лиц, ответственных за применение учетной политики, необходимо прослеживать изменения в законодательстве, информировать работников об изменениях в учетной политике и т. д. [1, с.253].

На сегодняшний день отечественным предприятиям следует разработать учетную политику, ориентированную на максимальное сближение с принципиальными положениями международных стандартов и финансовой отчетности. Для достижения оптимальной и обоснованной учетной политики необходимо учитывать специфику ведения хозяйственной деятельности предприятия и применять системный подход.

Не менее важным является внедрение единой структуры приказа об учетной политике для всех предприятий и типовой формы с обязательным выделением методологической, методической и организационной части, что позволит повысить ответственность главных бухгалтеров за формирование учетной политики.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Проведённое исследование дает возможность определить учетную политику в широком смысле как управление учетом, а в узком – как совокупность конкретных методик ведения учета, которые используются предприятием для организации составления финансовой отчетности. Учетная политика должна рассматриваться в совокупности ее методической, технической и организационной сторон.

Государство должно создать условия для разработки предприятиями собственной учетной политики. Совершенствование государственного регулирования в сфере бухгалтерского учета с целью методического и организационного обеспечения применения национальных и международных стандартов и единых методологических основ ведения бухгалтерского учета всеми субъектами хозяйствования может быть достигнуто внедрением следующих мероприятий: усиление правового статуса национального регуляторного органа по вопросам бухгалтерского учета, его возможностей и ответственности; разработка и утверждение нового положения (стандарта) бухгалтерского учета, который должен учитывать действующее законодательство по бухгалтерскому учету и международные стандарты финансовой отчетности и должен определять порядок выбора учетной политики и общие требования к раскрытию ее элементов; расширение круга субъектов влияния на бухгалтерскую деятельность путем участия в регуляторных органах представителей отраслевых министерств и профессиональных бухгалтерских организаций.

Список использованных источников

1. Кудіна І. О. Проблеми формування облікової політики та шляхи їх вирішення / І. О. Кудіна // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 245-254. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2013_25_35.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] / Закон України : від 16.07.99 р. № 996-XIV : зі змінами та доповненнями. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/>

3. Олійник Я. В. Концептуальні засади нормативного забезпечення облікової політики підприємств [Електронний ресурс] / Я. В. Олійник // Фінанси України. – 2014. – № 5. – С. 116-126. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_5_12

4. МСФО (IAS) 8 «Учетные политики, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». – Ernst & Young. Применение МСФО 2011 в 3-х частях // М.: Альпина Паблишер. – 2011. – С. 4000.

5. Облікова політика: навч. посіб. / В. М. Савченко,

О. В. Пальчук, Л. В. Садовська ін.; за ред. Г. М. Давыдова. – К.: Знання, 2010. – 479 с.

6. Голов С. Ф. Бухгалтерский учет по международным стандартам: примеры и комментарии: практическое пособие / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – М.: Фактор, 2013. – 1000 с.

7. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики : монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Т. : Карт-бланш, 2010. – 260 с.

8. Чиненов М. В. Подходы к формированию учетной политики организации [Электронный ресурс] / М. В. Чиненов // Современный бухучет. – 2006. – №12. Доступ из справ.правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 658.155.012.7

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Светличная Т.В.,

к.э.н., доцент, доцент кафедры учета и аудита ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»

В статье рассматриваются проблемы необходимости внедрения управленческого учета на малых предприятиях, определение основных принципов управления, составляющих и основных сфер деятельности предприятия, которые нуждаются в управленческом учете с целью получения максимального финансового результата.

Ключевые слова. *Управленческий учет; система финансового и управленческого учета; методы управленческого учета; малое предпринимательство.*

У статті розглядаються проблеми необхідності запровадження управлінського обліку на малих підприємствах, визначення основних принципів управління, складових і основних сфер діяльності підприємства, які потребують в управлінському обліку з метою отримання максимального фінансового результату.

Ключові слова. *Управлінський облік; система фінансового та управлінського обліку; методи управлінського обліку; мале підприємництво.*

The article deals with the problem of the rationale for management accounting in small enterprises, the definition of the basic principles of management, and make up the main areas of activity of the enterprise that need management accounting in order to obtain the maximum financial result.

Keywords. *Management Accounting; the system of financial and management accounting; management accounting techniques; small business.*

Постановка проблемы. Мировая практика показывает, что в странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес существенным образом влияет на развитие народного хозяйства страны. Поэтому развитию малого предпринимательства нужно уделять внимание как со стороны государства в сфере законодательства, так и руководству предприятий в сфере совершенствования управленческого учета. Большое количество малых предприятий в различных секторах экономики в условиях ограниченности финансовых ресурсов, жесткой конкуренции и финансового кризиса требуют формирования эффективной стратегии своего развития, определение целей и задач, направленных на рационализацию деятельности предприятий, обеспечение ее планирования и контроля. Руководство крупных отечественных предприятий уже убедилось в том, что без управленческого учета невозможно увидеть целостной картины функционирования бизнеса, а, следовательно, его применение на малых предприятиях является важным. Решения данных проблем зависит не только от достоверной бухгалтерской информации, а от информации, которая сможет предоставить владельцу малого бизнеса четкое представление о состоянии, развитии и перспективах деятельности. Однако, на данный момент, наряду с достижениями по методике и организации управленческого учета все еще остаются нерешенными проблемы его практического внедрения и применения на малых предприятиях.

Исследованием сущности управленческого учета, определению его составляющих, определенных аспектов и принципов функционирования, а также вопросам актуальности и необходимости его организации на предприятиях уделяли внимание такие ученые: Белоусова И. [1], Билык М. [2], Гнилицкая Л. [3], Гоголь Т. [4], Джули Л. [5], Довжик А. [6], Засадный Б. [7], Левицкая С. [8], Романчук А. [9], Слезко [10], Тимченко А. [11], Хорнгрен Ч. [12] и многие другие.

Актуальность. Управленческая информация отражает реальные показатели деятельности предприятия и дает представление владельцам о том, насколько эффективным может быть их бизнес. К сожалению, большинство руководителей малых предприятий до сих пор не имеют четкого понимания сущности и содержания управленческого учета, его организации и

эффективности применения, поэтому процесс постановки системы управленческого учета на малом предприятии является актуальной, важной и первоочередной задачей современной экономики.

Цель статьи. Обоснование необходимости оперативного реагирования на проблемы деятельности малого предприятия, самого бухгалтерского учета, который практически полностью сосредоточен на удовлетворении потребностей внешних потребителей информации и не отвечает потребностям современного менеджмента.

Изложение основного материала исследования. Известно, что управленческий учет предназначен для предоставления достоверной и полной информации, необходимой для принятия правильных и эффективных управленческих решений, которые могут повлиять на получение конечного финансового результата деятельности предприятия и укрепить репутацию на рынке.

В процессе деятельности каждого предприятия регулярно возникают вопросы о направлении бизнеса и клиентах, которые приносят реальную прибыль, а также об источниках финансирования. Руководители предприятий ежедневно задают себе вопрос о реальной себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) не с точки зрения бухгалтерского учета, а с позиции управления затратами. В таких условиях возникает необходимость решения проблем эффективного использования ресурсов, увеличения рыночной стоимости предприятия, выбора наиболее рационального направления инвестирования.

Таким образом, руководство предприятия решает вопрос стратегии деятельности предприятия и ориентировки его деятельности на будущее, а для этого необходима усовершенствованная система управленческого учета, которая бы не только соответствовала реалиям, но и учитывала все интересы деятельности предприятий малого бизнеса.

Сегодня, в реалиях нестабильной экономической ситуации, финансового кризиса, в условиях жесткой внешней и внутренней конкуренции, а также концентрации капитала на крупных предприятиях, для эффективной работы малого предприятия необходимо разрабатывать и внедрять систему финансового управления, которая сосредоточила бы весь комплекс бизнес-процессов и объединяла все виды учета (рис. 1).

Каждое современное предприятие самостоятельно определяет

стратегию своей деятельности, разрабатывает собственную производственную программу, определяет ценовую политику, ассортимент продукции, инвестиционную и инновационную стратегии, существенно влияет на рост ответственности руководителей за принятие экономически обоснованных решений, и в результате - на финансовый результат предприятия и его репутацию на рынке.

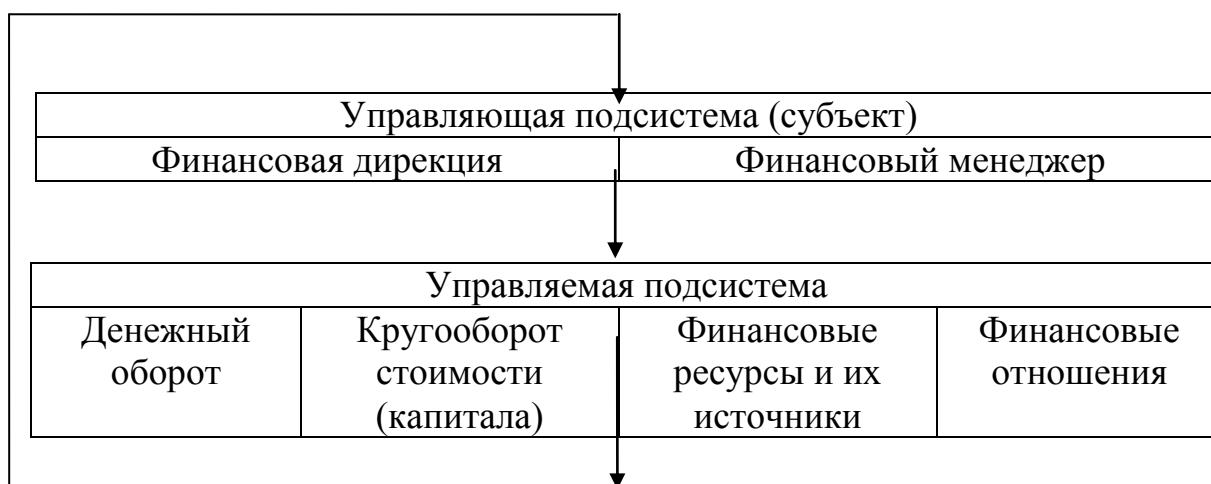


Рис. 1. Система финансового управления на предприятии

К сожалению, на малых предприятиях учет финансовых результатов представлен, в основном, только бухгалтерским учетом. Можно даже сказать, что малые предприятия заинтересованы в налоговом учете, которому и уделяют повышенное внимание, так как именно налоговый учет является базой для оптимизации налогообложения и отчетности налоговым органам. несовершенство законодательства, а также расхождение между стандартами бухгалтерского учета [13] и налоговой системой [14] приводят к акцентированию внимания именно на налоговом учете предприятий малого бизнеса.

Через ряд существенных различий между «бухгалтерской себестоимостью» и «налоговой себестоимостью» предприятия по-прежнему вынуждены вести двойной учет затрат. Единые методологические подходы к определению бухгалтерской и налоговой прибыли позволят сократить трудозатраты персонала предприятий на составление налоговой отчетности. Кроме этого, уменьшатся затраты на разработку программного обеспечения для ведения учета. Отчетность станет более прозрачной и понятной как для целей руководителей и владельцев бизнеса, так и для целей

государственных органов.

В основном владельцы малых предприятий интересуются полученным финансовым результатом, размером прибыли и ее максимизацией, а вопросом дальнейшего развития бизнеса, использованием прибыли для финансирования активов, планирования и контроля финансовых результатов уделяется недостаточное внимание. Поэтому каждый владелец малого предприятия должен понять, что без внедрения системы управленческого учета он не сможет проследить реальные показатели деятельности своего предприятия и принять правильные решения по рациональному управлению производственной деятельностью, затратами, капиталом, полученной прибылью, и обеспечить планирование основных экономических показателей. В связи с этим на малых предприятиях возникает необходимость внедрения системы финансового управления с акцентированием внимания на управленческий учет.

Системы финансового и управленческого учета должны быть неотъемлемыми элементами деятельности каждого предприятия, поскольку они связаны между собой и отображают хозяйственную деятельность. В то же время каждая из систем имеет собственные сферы применения, свои цели, принципы, объекты учета, структуру. В отличие от финансового учета в системе управленческого учета очень много приблизительных оценок. Объектом этого учета может быть отдельный вид продукции (работ, услуг) или отдельный центр ответственности.

В отличие от широкого круга внутренних и внешних пользователей информации финансового учета, пользователями информации для нужд управленческого учета является ограниченный круг работников управленческого персонала предприятия. Также несовершенством применения только финансового учета является порядок расчета финансового результата, а именно то, что финансовый результат от всех видов деятельности отображается на счете прибыли и убытка. Использование управленческого учета позволит рассчитать прибыль или маржинальный доход как результат деятельности отдельного центра ответственности, отдельного подразделения, отдельного вида продукции.

Система управленческого учета состоит из большого количества процессов и процедур, которые в процессе

деятельности предприятия могут изменяться в зависимости от целей управления. Главным принципом управленческого учета является то, что полученная информация должна быть полезной для принятия решения.

Эффективным управленческим решением должны быть присущи такие характеристики [4]:

любое управленческое решение прямо или косвенно влияет на финансовый результат деятельности предприятия;

управленческие решения, связанные с финансовыми ресурсами, должны носить комплексный характер, то есть каждое отдельно принято решение влияет на окончательный финансовый результат деятельности предприятия;

процесс управления предприятием должен носить динамический характер, развиваться и подстраиваться в следствие воздействия внешних факторов, так как одно эффективное решение может не принести также эффекта вторично;

руководство предприятия должно так организовать систему управления, чтобы она не противоречила, а способствовала достижению поставленным стратегическим целям.

Методы управленческого учета, которыми может пользоваться малое предприятие, включают в себя:

элементы методики бухгалтерского учета (в частности, применения счетов и двойные записи; инвентаризация и документация, оценка и калькулирование);

элементы методики финансовой диагностики предприятия (управленческий учет для мониторинга финансовых показателей, экспресс-диагностика, комплексная финансовая диагностика);

элементы методики финансового анализа (учет динамики и структуры финансовой отчетности, финансовые коэффициенты);

элементы методики оценки безубыточности деятельности предприятия (управленческий учет доходов, расходов и прибыли, CVP-анализ («затраты-объем-прибыль»));

применение экономико-математических методов.

Большое внимание на малых предприятиях нужно уделить объектам управленческого учета - расходам и доходам, финансовым результатам, предварительно отраженным в финансовом учете. Учитывая это, определяется структура управленческого учета на предприятии.

Известно, что главными объектами управленческого учета

являются затраты, доходы и финансовые результаты предприятия, которые образуют систему управленческого учета прибыли (рис. 2).

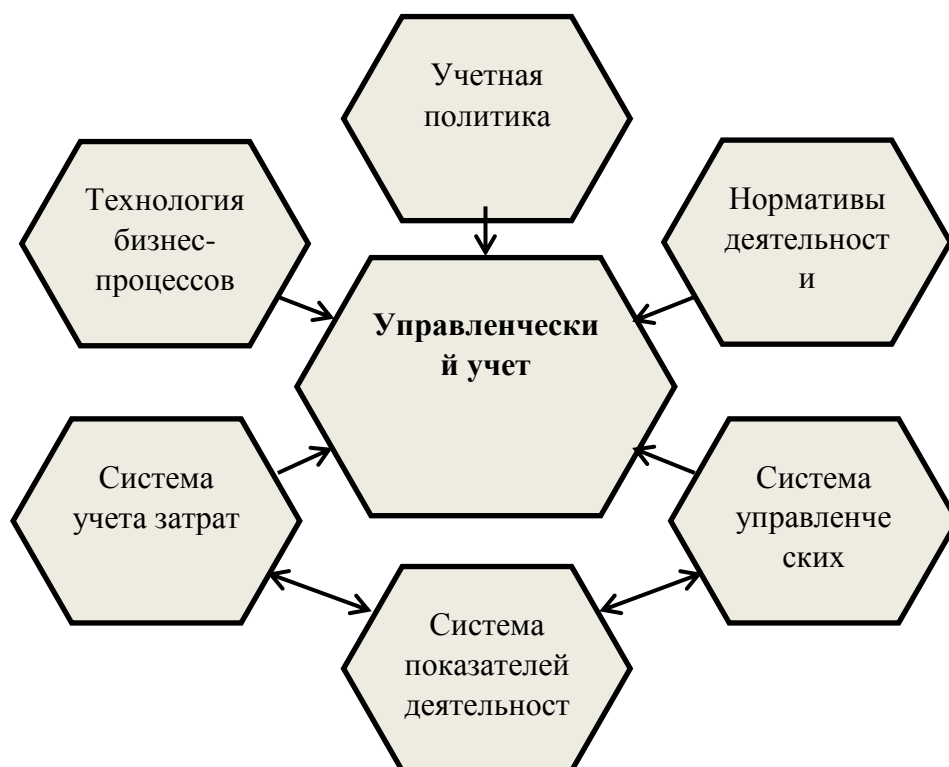


Рис. 2. Система управленческого учета прибыли предприятия

В рамках управленческого учета на производственных предприятиях осуществляется самостоятельный выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Кроме учета и калькулирования для целей управления предприятием применяется учет и калькулирование по переменным затратам, функционально ориентированное калькулирование, нормативное калькулирование. Например, анализ затрат по отдельным процессам предоставит руководителю малого предприятия четкое представление об их величине, прибыльность или убыточность отдельного звена процесса производства. Также такой анализ позволит проанализировать расходы по отдельным контрактам, разложить себестоимость производства по отдельным видам продукции (работ, услуг), процессам, а также на основе полученных данных принять управленческое решение о целесообразности производства отдельных видов продукции, сокращении расходов и увеличении финансовых результатов предприятия. Использование информации только бухгалтерского учета не позволяет ответить на выше изложенные вопросы. В финансовой отчетности себестоимость, доход, финансовый

результат отображается в общем виде и не дает полного представления о прибыльности отдельного направления деятельности, отдельного процесса, возможности экономии ресурсов для достижения положительного результата деятельности и не раскрывает поставленные выше проблемные вопросы. Это может сделать только управленческий учет.

Одним из основных направлений управленческого учета является управление финансовым результатом, а именно прибылью, которая играет важную роль для дальнейшей деятельности и развития бизнеса. По данным экспертов из-за отсутствия налаженной системы управления финансами предприятия ежегодно теряют не менее 10% своих доходов. Нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям, многие объекты финансового управления уходят из зоны внимания руководства. Для выполнения данной задачи необходима постановка эффективного механизма финансового менеджмента на предприятии – инструмента повышения эффективности и управляемости предприятием, а, следовательно, улучшение финансовых результатов деятельности предприятия. Для того чтобы осуществить данную постановку задачи необходимо, как минимум, две составляющих: профессиональные управленческие кадры и эффективные инструменты, методики и методы, позволяющие рационально управлять финансовыми ресурсами. При этом надо исходить из того, что любое оптимальное управленческое решение влечет за собой положительный результат. Поэтому при управлении финансовыми результатами необходима тесная работа всех служб предприятия во главе с финансовым менеджером.

Необходимость дополнительных расчетов с целью распределения расходов, прибыли по центрам ответственности, конечно, усложняет учетную работу на малом предприятии. Но результаты ее очень полезны для повышения эффективности менеджмента, потому что каждый руководитель желает и имеет реальную возможность знать результаты работы как отдельных подразделений и сфер деятельности, так и данные для принятия решений по управлению деятельностью всего предприятия. Таким образом, это повышает ответственность менеджмента за конечный результат, стимулирует к поиску резервов и улучшению

экономических показателей, дает реальную возможность использования всех свободных ресурсов и, в итоге, - обеспечивает рост финансового результата предприятия.

Одной из основных проблем на малых предприятиях остается проблема кадровой политики. Так, управленческие функции на малых предприятиях выполняют не квалифицированные менеджеры, которые являются узкопрофильными специалистами по управленческому учету, не специализированные подразделения, а руководитель и главный бухгалтер. Часто им не хватает знаний, умений и навыков для оценки состояния предприятия и принятия управленческого решения. Поэтому проблема подбора руководящего состава малого предприятия, а именно квалифицированных специалистов, которые разбираются в управленческом учете, является актуальной для предприятий малого бизнеса. Ведь от каждого отдельного работника зависит будущее предприятия, его конечный финансовый результат и выполнение стратегии развития.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В результате проведенного исследования мы пришли к выводу, что управленческий учет должен занимать главное место в учетной политике каждого малого предприятия, если оно хочет осуществлять свою деятельность с максимальной эффективностью и положительным финансовым результатом.

Увеличение конкурентоспособной позиции на рынке и расширение деятельности малых предприятий в значительной степени зависит не только от достоверной бухгалтерской информации, но и от информации, которая сможет предоставить владельцу малого бизнеса четкое представление о состоянии, развитии и перспективах деятельности.

Для формирования необходимых данных на малых предприятиях нужно внедрять систему управленческого учета, с помощью которой можно обеспечить принятие эффективных финансовых решений с целью надлежащего уровня планирования и контроля деятельности.

Руководство предприятий малого бизнеса должно иметь четкое представление о целях, задачах и стратегии деятельности своего предприятия, проводить своевременный анализ в соответствии с влиянием и изменениями внешней и внутренней

среды и на его основе принимать управленческие решения для обеспечения успеха бизнеса.

Дальнейшие исследования будут направлены на анализ методов, с помощью которых может развиваться малое предприятие.

Список использованных источников

1. Белоусова И. Проблемы совершенствования управленческого учёта / И. Белоусова // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2007. - № 4. – С. 35-40.
2. Билык М. Финансовые результаты деятельности малых предприятий: оценка и прогнозирование. Монография. - Киев: ООО «ПАНТОТ», 2012. – 280 с.
3. Гнилицкая Л. Принятие управленческих решений на основе учета информации системы «директ-костинг» / Л. Гнилицкий // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 3. – С. 24.
4. Гоголь Т. Учет и отчетность на предприятиях малого бизнеса: управленческий аспект / Т. Гоголь // Проблемы экономики. – 2013. – №1. – С. 338
5. Джули Л. Особенности управленческого учета малых предприятий / Л. Джули // Научные конференции [Электронный ресурс].- Режим доступа <http://intkonf.org/ken-dzhuliy-lv-sinyuk-oo-osoblivosti-upravlinskogo-obliku-malih-pidpriemstv>
6. Довжик А. Роль управленческого учета и проблемы его внедрения на предприятиях / А. Довжик // Вестник Полтавской государственной аграрной академии. – 2012. – № 2.
7. Засадный Б. Организационные аспекты учета на малых предприятиях / Б. Засадный, М. Кобзева // Вестник КНУ им. Т. Шевченко. – 2011 – №130. – С. 42.
8. Левицкая С. Практические аспекты внедрения управленческого учета / С. Левицкая // Бухгалтерский учет и аудит. – № 6. – 2011. – С. 34-44.
9. Романчук А. Роль управленческого учета на отечественных предприятиях / А. Романчук // (Бар, Украина) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oldconf.neasmo.org.ua>.
10. Сльозко Т. Управленческий учет или управленческая стратегия? / Т. Сльозко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2006. – №2. – С. 49-54.
11. Тимченко А. Особенности анализа финансовых

результатов деятельности малых предприятий / А. Тимченко // Эффективная экономика. – 2013 – №6. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

12. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; пер. с англ. О.Д. Кавериной, И. В. Романковского; под ред. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 416 с.: ил. – (Серия по бухгалтерскому учёту и аудиту).

13. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Донецкой Народной Республики от 16.03.2015 № № 14-І НС (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://uckk.ru/publ/zakonodatelstvo_dnr_i_lnr/zakony_dnr/zakon_doneckoj_narodnoj_respubliki_o_bukhgalterskom_uchete_i_finansovoj_otchetnosti/26-1-0-92.

14. О налоговой системе: Закон Донецкой Народной Республики от 18.01.2016 № 99-ІНС (постановление НС ДНР от 25 декабря 2015г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/>.

УДК 657.471:622.012

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЭЛЕМЕНТОВ ЗАТРАТ В СОСТАВЕ КОМПЛЕКСНЫХ СТАТЕЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ДОБЫТОГО УГЛЯ

Кондрашова Т.Н.,

*к.э.н., доцент, доцент кафедры учета и аудита ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»
(ДонАУиГС)*

Артюшеня Д.В.,

студентка ОУ «Магистр», ДонАУиГС

Рассмотрены особенности учета элементов затрат в составе комплексных статей себестоимости добытого угля, определены направления его совершенствования

Ключевые слова: *затраты, системы затрат, элементы затрат, калькуляция, себестоимость, нормы затрат, информационные системы, эффективность, производство*

The features of accounting cost elements in the composition of complex articles cost of coal produced, the directions of its improvement

Keywords: *expenses, cost items, elements of expenses, calculation, cost price, rates of expenses, information systems, efficiency, production*

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования существенно ухудшилось финансовое состояние и финансовые результаты деятельности угольных шахт Донецкого бассейна, поэтому определение стратегии развития угольной отрасли и улучшение структуры горно-металлургического комплекса является безотлагательным заданием экономической политики государства. Для уменьшения экономической зависимости необходимо уделять больше внимания собственным минеральным ресурсам и эффективной добыче угля на отечественных горнодобывающих предприятиях, в особенности подземным способом добычи, который наиболее отвечает требованиям ресурсосбережения.

Анализ последних исследований и публикаций. Успешное управление горнодобывающими предприятиями (с подземной добычей) невозможно без совершенствования системы учета, контроля и анализа производственных затрат и себестоимости добытого угля. Принятие оперативных управленческих решений по целесообразности использования ресурсов, размера и видов затрат и формирование себестоимости угля подземной добычи, становится возможным при рациональном построении бухгалтерского учета, контроля и анализа затрат, от которых в основном зависит качество и оперативность информационного обеспечения управления.

Исследованию вопросов учета затрат в условиях развития экономических отношений посвящены труды выдающихся экономистов, в частности: А. И. Амоши [1], И. А. Басманова [2], И. И. Белоусовой [3], С. Ф. Голова [4], К. Друри [5], В. И. Ефименко, Н. В. Кужельного, А. Н. Кузьминского, Н. Г. Чумаченко [6], А. Яруговой [7] и других. Значимыми в разработке методики учета и анализа затрат и определения себестоимости угля, являются работы известных ученых, таких как Ю. С. Игумнов [8], Б. А. Карпинский [9], А. Ш. Маргулис [10], В. В. Осмоловский, Г. В. Рева и другие.

Актуальность. Действующая методика учета затрат на горнодобывающих предприятиях (подземной добычи) не в полной мере отвечает современным условиям ведения хозяйства и нуждается в последующем исследовании и решении возникающих вопросов к которым следует отнести проблемы определения производственной себестоимости угля подземной добычи. Потребность последующей разработки вопросов учета затрат на

предприятиях угольной отрасли (подземной добычи) в современных условиях ведения хозяйства обусловила выбор темы исследования и ее актуальность.

Цель статьи. Таким образом, целью работы выступает изучение особенностей учета элементов затрат в составе комплексных статей себестоимости добытого угля и определение направлений совершенствования такого учета.

Изложение основного материала исследования.

Отраслевыми особенностями горнодобывающей промышленности являются:

сложность, разнообразие условий и, соответственно, широкий диапазон рентабельности разработки отечественных месторождений;

высокая стоимость и большая продолжительность как строительства, так и ликвидации горнодобывающих предприятий, большая капиталоемкость и инерционность производственного процесса, неспособность отрасли к быстрой и малозатратной реакции на изменения рыночной конъюнктуры;

потребность в систематических инвестициях для воспроизведения производственных мощностей, периодической реконструкции предприятий;

повышенная технологическая и экологическая опасность производства, высокий риск аварий [1, с. 7].

Горнодобывающие предприятия имеют значительные затраты на геологоразведочные работы и горноподготовительные. Эти затраты принадлежат к следующим отчетным периодам и учитываются на счете 39 «Расходы будущих периодов» [11, с.25].

К геологоразведывательным работам относят работы связанные с поиском и разведкой новых месторождений полезных ископаемых (для вновь созданного предприятия) и проходку, выработку для расширения контуров месторождений и переводу запасов полезных ископаемых в высшие категории (для действующего предприятия) [10, с.25].

В структуре затрат на добычу угля весомое место занимают затраты на горноподготовительные работы, величина которых зависит от текущего (или определяемого) коэффициента стоимости выемки и транспортировка пустых пород.

Объектом планирования, учета и калькулирования себестоимости горноподготовительных работ является м³

пройденных горных выработок.

Затраты на горноподготовительные работы погашаются путем включения их в себестоимость полезных ископаемых по формуле:

$$P_3 = D_o \times K_n \times C_n, \quad (1)$$

где P_3 – сумма погашаемых затрат на горноподготовительные работы, тыс руб.;

D_o – общая добыча полезных ископаемых из очисных, горноподготовительных работ, т.;

K_n – коэффициент (норма) погашения горноподготовительных работ, м³/т;

C_n – себестоимость 1м³ погашаемого объема.

Планирование и учет затрат на горноподготовительные работы ведутся в ТЕ «Шахта «Заря» по каждой штольне отдельно. Отчетные калькуляции по производственным единицам формируются по форме 11-К нарастающим итогом с начала года. Калькуляция имеет такие разделы:

I – выполнение плана горноподготовительных работ;

II – себестоимость 1м³ по элементам и статьям затрат;

III – расчет погашения затрат на горноподготовительные работы.

Затраты на обслуживание горнодобывающего производства и управление целесообразно разделить на две группы – переменные (на содержание и эксплуатацию машин и оборудования) и постоянные (общепроизводственные). Учет должен обеспечивать определение фактической величины этих затрат и оперативное выявление отклонений (экономии, перерасхода) от утвержденных смет.

Переменные затраты на содержание и эксплуатацию машин и оборудования целесообразно учитывать по каждому участку цеха основного и вспомогательного горнодобывающего производства в соответствии с рекомендованной номенклатурой статей.

Эту особенность возможно учитывать в учете, открыв к счету 91 «Общепроизводственные затраты» субсчет первого порядка 911 «Затраты на содержание и эксплуатацию машин и оборудования».

Затраты на электроэнергию для технологических целей учитываются на ТЕ «Шахта «Заря» по счету «Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования» (статья «Эксплуатация

оборудования») вместе с затратами на электроэнергию, которую использовали для приведения в движение производственных механизмов каждого цеха основного производства.

Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования (сжатый воздух, газ, вода) каждого цеха относятся только на те виды продукции, которые производятся в данном цехе. Эти расходы включаются в фактическую себестоимость отдельных видов добытого угля или пропорционально массе добытого угля, исчисленного по коэффициентам в условные единицы; или пропорционально массе добытого угля; или пропорционально заработной плате основных рабочих.

Общепроизводственные затраты шахты учитывают по каждому цеху основного и вспомогательного производств отдельно, в соответствии с рекомендованной номенклатурой статей и на счете 912 «Постоянные общепроизводственные затраты». Данные за месяц обобщаются с помощью листа-расшифровки по счету 91 .

На первом этапе учета затрат, которые связаны с продажей, отгрузкой и сбытом (реализацией) угля формируются элементы затрат – материальные затраты, затраты на оплату труда и тому подобное, а на втором проводится их списание на финансовые результаты.

Во внутрихозяйственном учете определяется возможность их построения за признаками прямого или непрямого отношения к соответствующему виду угля или другого признака, для определения полной себестоимости. Непрямые затраты, в этом случае, распределяются между отдельными видами добытого угля.

ТЕ «Шахта «Заря» реализует сырой, товарный уголь, согласно договорам, в которых предусматриваются условия отпуска и расчетов за продукцию, а также ответственность сторон за нарушение условий договоров.

Затраты, связанные с сбытом, продажей (реализацией) угля на шахте отображают на счете 93 «Затраты сбыта» за номенклатурой статей. Общая методика учета затрат на сбыт угля по элементам аналогична методике учета затрат производственной деятельности, то есть на первом этапе формируются элементы затрат, на втором проводится их списание на финансовые результаты. По нашему мнению, счет 93 «Затраты сбыта» целесообразно дополнить субсчетами 2-го порядка, например: 931 «Доставка угля», 932 «Маркетинг», 933 »Комиссионные затраты».

По контракту с покупателем отдельные затраты по сбыту могут быть возмещены продавцу.

В зависимости от того, за чей счет осуществляются затраты, к счету 93 «Затраты на сбыт» целесообразно открыть два субсчета: за счет продавца и за счет покупателя.

Основные бухгалтерские проводки по счету 93 «Расходы на сбыт» приведены в табл. 1.

Таблица 1

Учет расходов на сбыт на счетах бухгалтерского учета предприятий

№ опер	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
		Дт	Кт
При использовании счетов 9-го класса:			
1	Отображены расходы на служебные командировки работников сбыта	93	372
2	Списаны использованные упаковочные материалы	93	20
3	Начислена амортизация торгового оборудования	93	13
4	Начислена заработная плата работникам отдела сбыта	93	66
5	Проведено начисление ЕСВ	93	65
При использовании счетов 8-го и 9-го класса:			
6	Списаны суммы расходов по элементам на расходы сбыта (при использовании счетов 8 класса)	93	80–84
7	Списаны расходы на сбыт на финансовые результаты	791	93

Во внутрихозяйственном учете затраты сбыта являются частью себестоимости реализованного угля и влияют на финансовый результат. Целесообразно внедрить распределение этих затрат ежемесячно следующим образом:

затраты общего характера – между видами реализованного угля пропорционально его производственной себестоимости;

транспортные затраты (если их удельный вес значительный) – по видам реализованного угля, их просто списывают в конце месяца.

Для распределения затрат по сбыту в бухгалтерии составляют справку–расчет или ведомость распределения, где указывают виды реализованного угля, его производственную себестоимость.

В случае продажи угля франко-склад поставщика

транспортные затраты (погрузка на предприятии, доставка покупателям, или доставка на станцию, пристань отправления, погрузки в вагоны или суда, оплата железнодорожного тарифа и другие сборы при отправлении) в той части, в которой они подлежат возмещению покупателями, списываются в дебет счета «Расчеты с покупателями» по мере предъявления счета покупателю.

Остальные затраты, который не возмещаются покупателем, относятся в дебет счета «Себестоимость реализации готовой продукции».

Сумы комиссионного вознаграждения, выплаченные сбытовым организациям за продажу (реализацию) ими изделий предприятия (в случаях, когда соответствующие изделия не могут быть реализованы в общем порядке и переданные сбытовым организациям для реализации на комиссионных принципах), учитываются в составе затрат сбыта.

Административные (общехозяйственные) затраты учитываются на ТЕ «Шахта «Заря» в целом, в соответствии с рекомендованной номенклатурой статей. Данные за месяц обобщаются с помощью листа-расшифровки по счету 92.

Во внутривозвратном учете административные (общехозяйственные) затраты присоединяются (распределяются) к отдельным видам угля для определения его полной себестоимости.

На наш взгляд, целесообразно общехозяйственные затраты распределять между отдельными видами угля пропорционально основной заработной плате производственных рабочих. Для этого необходимо рассчитать коэффициент административных затрат по следующей формуле:

$$K = \frac{AZ}{\sum ЗП} \quad (2)$$

где: AZ – сумма затрат накопленных по дебету счета 92 «Административные затраты» за период;

$\sum ЗП$ - сумма заработной платы производственных рабочих по видам добытого угля.

Полученный коэффициент перемножается на основную заработную плату рабочих по видам добытого угля.

В себестоимость забракованного угля административные (общешахтные) затраты не включаются.

Следовательно, на горнодобывающих предприятиях должен осуществляться систематический предыдущий и последующий контроль цехами и отделами за содержанием смет затрат переменных (на содержание и эксплуатацию оборудования), постоянных (общепроизводственных), по участкам и сбытовых, административных (общехозяйственных) затрат. Этот контроль должен обеспечить в первую очередь выполнение утвержденных норм и лимитов затрат материалов, топлива, энергии и стоимости разного рода работ и услуг (ремонт основных средств, услуги транспорта и др.) утвержденной организационной структуры управления, а также установленного перечня.

Потери производства – это недостатки, которые возникают в управлении и организации производства, связанные с хранением материальных ценностей (порча и недостача сырья, материалов, продукции, простои механизмов и рабочих и тому подобное) [12, с. 265].

При этом на шахте устанавливаются причины и конкретные виновники потерь для возмещения нанесенных убытков и предотвращения таких потерь в дальнейшем. Эти потери, принятые на счет предприятия в установленном порядке, включаются в фактическую себестоимость угля за вычетом соответственно остатков сырья, материалов, продукции и тому подобное, обнаруженных при инвентаризации в цехах и на складах. Потери, которые непосредственно связаны с добычей определенных видов угля распределяются между отдельными их видами в составе общепроизводственных, сбытовых или административных (общехозяйственных) затрат за принадлежностью.

Анализ экономической литературы дал нам возможность построить общую схему классификации потерь от простоев горнодобывающих предприятий рис. 1.

Учет простоев в производстве осуществляется с группировкой причин и виновников. Основанием для отображения в учете потерь от простоев служат должным образом оформленные документы (листки простоя, акты и другие), утвержденные руководителем предприятия.

В акте отмечается время начала и окончание простоя, расчет потерь (стоимость потраченных материалов, запасных частей,

топлива и электроэнергии, сумма начисленной заработной платы с отчислением на социальные мероприятия и другое).



Рис.1. Схема классификации потерь от простоев на шахтах

Сводный учет затрат на производство и определение фактической себестоимости угля на ТЕ «Шахта «Заря» осуществляется централизованной главной бухгалтерией горнодобывающего предприятия в разрезе производственных подразделений.

В сводном учете затрат на добычу всех видов угля отображаются:

фактические затраты по всей производственной деятельности предприятия за экономическими элементами;

фактическая себестоимость всего добытого угля по калькуляционным статьям.

Сводный учет затрат горнодобывающего предприятия на производство ведется на основе данных машинограм (ведомостей по участкам, ведомостей распределения материалов, зарплаты и тому подобное), полученных в результате обработки первичной документации, оформленных в установленном порядке. Так, например, распределение заработной платы на шахте отображается следующим образом (табл. 2).

В сводном учете затраты группируются по центрам затрат (участкам, производствам) и за местами возникновения затрат на основе их взаимосвязи, которую иллюстрирует рис. 2.

Таблица 2

Распределение заработной платы по шахте за __ 201__ г.

Распределено	Дт счетов	Кт счетов	Сумма, руб.
На основное производство	23	661	1990928,91
На общепроизводственные нужды	91	661	301882,0
На административные нужды	92	661	112286,00
Всего			2405096,91

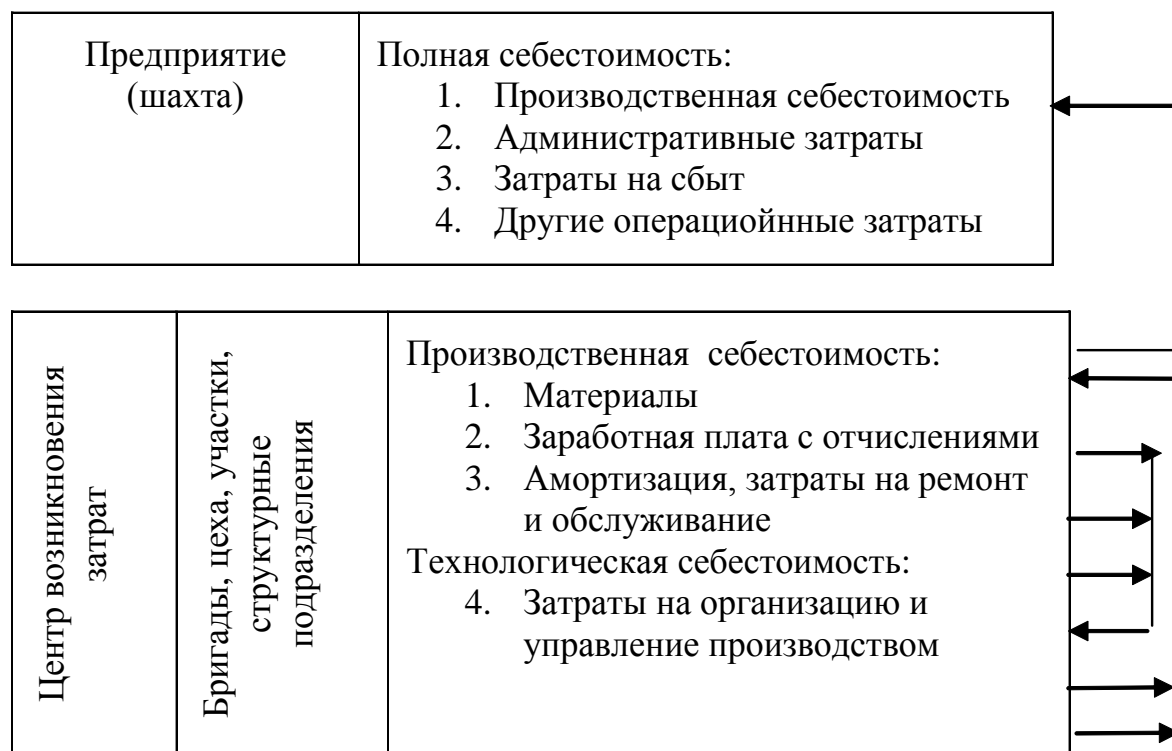


Рис. 2. Взаимосвязь центров затрат и мест возникновения затрат горнодобывающего предприятия

Данные сводного учета расходов на добычу угля используются при составлении калькуляции фактической себестоимости. Затраты на производство включаются в себестоимость угля того отчетного периода, к которому они относятся, независимо от времени оплаты предшествующих (арендная плата и тому подобное) или последующих (оплата отпусков работников и др.) расходов. Отдельные виды затрат, где нельзя точно установить, к какому калькуляционному периоду они принадлежат, включаются в затраты на производство в сметно-нормативном порядке.

Непродуктивные затраты горнодобывающих предприятий

отображаются в текущем учете и в калькуляциях фактической себестоимости угля в том отчетном месяце, в котором они обнаружены. При обнаружении неправильного или несвоевременного отнесения затрат на себестоимость продукции или выявления инвентаризацией или проверкой недостатков сырья, материалов, топлива, незавершенного производства и угля на складах предприятия, а также в случае выявления ошибок в учете затрат, которые относятся к предыдущим периодам, необходимо выполнить соответствующие корректировки в себестоимости угля отчетного месяца.

К незавершенному производству в горнодобывающей отрасли можно отнести объемы работ, которые не выполнены для очистительной выемки угля из забоев и ее частичного дробления предусмотренные технологическим процессом.

На Шахте «Заря» объем незавершенного производства можно установить такими методами: на основе маркшейдерских измерений; путем оперативно-технического учета; путем объемного измерения.

При определении затрат и формировании калькуляции добытого угля, следует учитывать также влияние естественных, технических, организационных и экономических факторов (табл. 3)

Таблица 3

Факторы, которые влияют на структуру затрат и состав себестоимости Шахта «Заря»

Естественные	Технические	Организационные	Экономические
Изменения горногеологических работ	Изменения затрат материальных ресурсов (материалоемкость, энергоемкость, топливоемкость, трудоемкость)	Изменения: объема производства, состава производства, стоимости приобретенных материалов, размера непродуктивных потерь	Изменения: производительности труда, фонда оплаты труда, условно-постоянных затрат, затрат по отдельным калькуляционным статьям, затрат на 1 руб. товарной продукции

Потребность во всех материальных затратах горнодобывающего предприятия должна определяться по каждому

технологическому процессу (бурение, загрузка, транспортировка, подъем, сортировка, и др.) на основе установленных объемов работ, технических норм (сроков службы отдельных видов материалов) на соответствующий измеритель, используя для этого паспорта буровзрывных работ, крепления, планы сооружения рядовых путей, установления сетей электропередач и другую исходную информацию.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Угольная отрасль является одной из стратегических отраслей промышленности страны. Однако, подавляющее большинство шахт на данный момент нерентабельны. И хотя, внедрение правительственных стратегических программ развития отрасли [13] позволило получить некоторые положительные тенденции по добыче угля, экономические показатели угледобывающего производства значительно уступают подобным показателям стран мира.

В результате проведенного исследования выявлены некоторые особенности горной отрасли, негативно влияющих на эффективность деятельности угольных предприятий, а именно: сложность горно-геологических условий добычи угля; низкий технический уровень и изношенность основных средств предприятий; большая капиталоемкость и инерционность производственного процесса, неспособность отрасли к быстрой и малозатратной реакции на изменения рыночной конъюнктуры; ограниченность инвестиционных ресурсов; значительная материалоемкость продукции; неэффективная система управления и отсутствие рыночного механизма ценообразования на угольную продукцию [14, с. 58].

Затраты деятельности учитываются в себестоимости того периода, в котором они сделаны, независимо от времени их предшествующей (арендная плата, и тому подобное) или последующей оплаты (за электроэнергию, услуги транспорта и тому подобное).

При подсчете фактической себестоимости добытого угля должны полностью отображаться все потери и затраты на производство, которые относятся к данному калькуляционному периоду. Калькуляции должны составляться по данным фактических затрат, отображенных в бухгалтерском учете.

Основу калькулирования полной себестоимости добытого угля

необходимо рассматривать как составляющую двух элементов: элементов затрат в составе одноэлементных статей и элементов затрат в составе комплексных статей себестоимости. При калькулировании необходимо учитывать влияние естественных, технических, организационных и экономических факторов.

Реализация предложенных мероприятий по совершенствованию учета элементов затрат в составе комплексных статей себестоимости добытого угля угольных предприятий позволит повысить достоверность показателей финансовой отчетности и улучшить эффективность формирования себестоимости добытого угля шахт.

Список использованных источников

1. Амоша О.І. Актуальні проблеми розвитку вугільної промисловості України / О. Амоша, О. Логвиненко // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 4-11.

2. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции / И.А. Басманов. – М.: Финансы, 1970. – 168с.

3. Белоусова И. Проблема учёта производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции в промышленности / И. Белоусова, Н. Чумаченко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – № 49. – С. 3-10.

4. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник / С.Ф. Голов. – Х.: Фактор, 2009. – 786 с.

5. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2007. – 375с.

6. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США / Н.Г. Чумаченко – М.: Финансы, 1971. – 240с.

7. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран // Пер. с польс. Предисловие Я.В. Соколов – М.: Финансы и статистика, 2011. – 240с.

8. Игумнов Ю.С. Учет и калькулирование себестоимости в угольной промышленности / Ю.С. Игумнов . – М.: Недра, 1974. – 187с.

9. Карпінський Б. А. Фінансово-господарська діяльність підприємств вугільної галузі України: реалії та перспективи / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька / Фінанси України. – № 8. – 2008.

– С. 63-73.

10. Маргулис А.Ш. Калькуляция себестоимости в промышленности / А.Ш. Маргулис. – М.: Финансы, 1980. – 287с.

11. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом МФУ № 291 від 30.11.99 // Баланс. – 2013. – №7. – с.15.

12. Бухгалтерський фінансовий та внутрішньогосподарський облік в галузях системи переробної промисловості АПК (на основі національних стандартів) / За ред. проф., д.е.н. В.В. Сопка та О.В. Бойка – К.: «Фенікс», 2006. – 468с.

13. Проект Программы научно-технической поддержки и развития угольной отрасли ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/v-respublike-prinyali-proekt-programmy-nauchno-texnicheskoj-podderzhki-i-razvitiya-ugolnoj-otrasli/>

14. Юркова І.М. Галузеві особливості гірничої промисловості та їх вплив на організацію обліку виробничих запасів / І. М. Юркова // Вісник Вінницького політехнічного інституту, 2012. – № 5. – С. 52-58.

УДК 657.446

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УЧЕТА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Криштопа И.В.,

*к. э. н., доцент кафедры
учета и аудита ГОУ ВПО «Донецкая
академия управления и государственной
службы при Главе Донецкой Народной
Республики»
(ДонАУиГС)*

Малинина З.Е.,

студентка ОУ «Магистр», ДонАУиГС

В данной статье рассматриваются основные вопросы и проблемы построения системы учета налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей на предприятии. Определена сложность взаимодействия между бухгалтерским и налоговым учетом, сформулированы принципы налогового учета.

Ключевые слова: *налоговый учет, налогообложение, налоговая отчетность, система учета, налоговое планирование.*

This article discusses the main issues and problems of tax accounting system in the

enterprise. Determined the complexity of interactions between the accounting and tax accounting, tax accounting principles formulated.

Keywords: *tax accounting, tax, tax reporting, accounting system, tax planning.*

Постановка проблемы. Деятельность любого предприятия (организации, учреждения) неразрывно связана с уплатой налогов и сборов, пошлин и других обязательных платежей в бюджет. Налогообложение предприятия осуществляется в соответствии с принципами, определенными налоговым законодательством страны, в которой осуществляет свою деятельность предприятие. Предприятиям, руководствуясь действующим законодательством необходимо обеспечить правильность расчета налоговых платежей, своевременность оплаты налогов и сборов, а также достоверность данных бухгалтерской и налоговой отчетности. Определенные нормами законодательства разделение бухгалтерского (финансового) и налогового учета является отягощающим фактором при формировании показателей бухгалтерской и налоговой отчетности предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем налогового учета занимались такие ученые как З. И. Кругляк, М. В. Калининская, Г. Ю. Агаджанов, В. Ю. Авдеев, Ю. А. Бакаев, Ф. Н. Филина, М. В. Беспалов, Р. Б. Шахбанов.

Актуальность. Главным инструментом управления предприятием является ведение бухгалтерского и налогового учета. Правильность исчисления налогов и своевременность расчетов с бюджетом является одной из основных задач на предприятиях в условиях постоянного усиления требований налоговых органов. Возникновение налогового учета обусловлено фискальными целями, сложностью контроля над правильностью исчисления и уплаты налогов налогоплательщиком.

Цель статьи. Рассмотрение основных критериев современной системы налогового учета на предприятии и его сопутствующих проблем, взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета, а также преимуществ налогового планирования.

Изложение основного материала исследования. Возникновение учета для целей налогообложения вытекает из права государства взимать налоги и обязанности населения их платить, что является неотъемлемой частью необходимости существования государства и его учреждений в интересах всего общества и отдельных лиц.

Государство стремится возложить на бухгалтерский учет фискальные функции, подчинить его целям налогообложения. Для государственных органов весьма желательно иметь возможность корректировать налоговые поступления в бюджет за счет изменения налогооблагаемой базы. Инструментом таких изменений можно определить налоговый учет [1].

Правила ведения учета для целей налогообложения обусловлены требованиями налогового законодательства и направлены на приоритеты налоговой политики государства, а правила бухгалтерского учета направлены на определение финансового состояния предприятия, финансовых результатов его деятельности. Данные различия обуславливают построение отдельной системы сбора и обработки учетных данных (налогового учета).

Налоговый учет – это бухгалтерский учет налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей, поступающих в бюджет и внебюджетные фонды.

На данном этапе развития экономики для предприятий можно выделить пять моделей организации взаимодействия систем бухгалтерского и налогового учета (рис.1) [2].

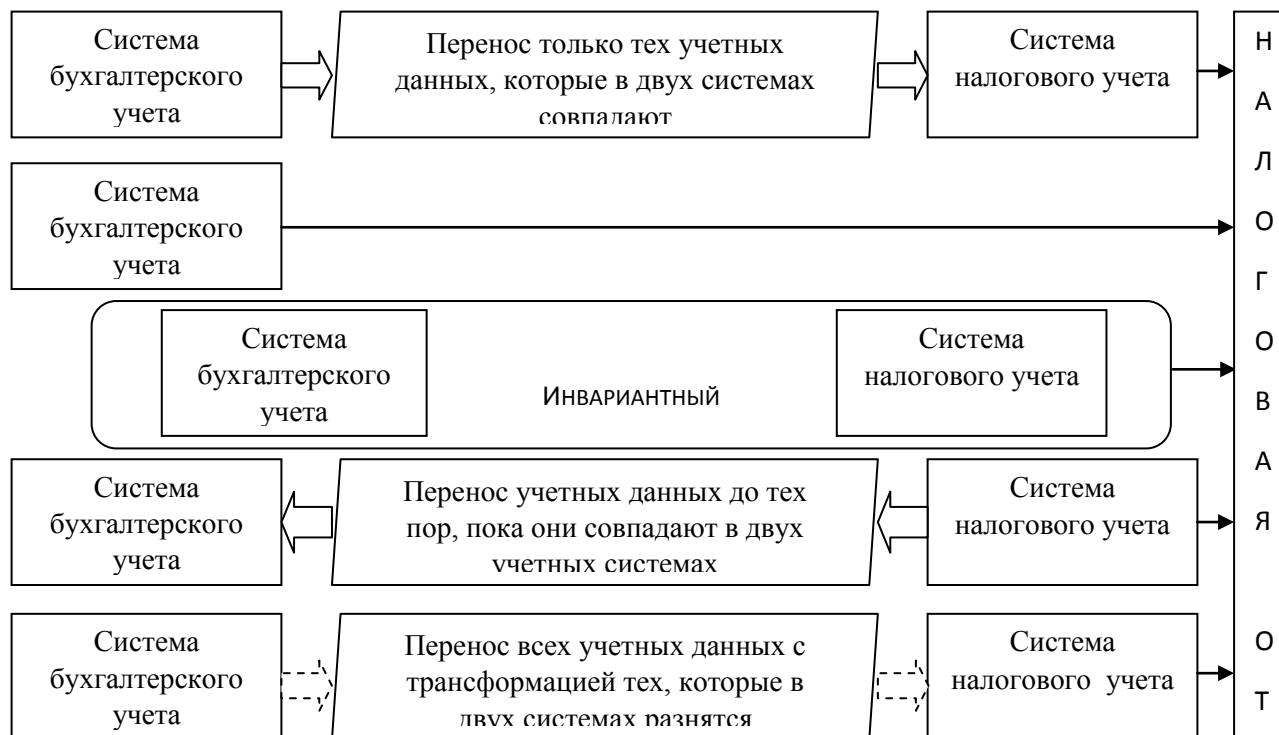


Рис.1. Модели организации бухгалтерского и налогового учета

Представленные модели имеют свои преимущества и недостатки (табл. 1).

Таблица 1

Преимущества и недостатки моделей организации бухгалтерского и налогового учета

Модель	Краткая характеристика	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4
первая модель	параллельная система ведения налогового учета, система налогового учета не зависима непосредственно от правил и элементов системы бухгалтерского учета	«прозрачность» и методическая «чистота»: бухгалтерская методология не вмешивается в налоговую, а налоговая – в бухгалтерскую, что позволяет обеспечить максимальное соответствие результата поставленной цели	дублирование операций и, как следствие, высокая трудоемкость учетных работ
вторая модель	в целях налогообложения используется бухгалтерский учет в неизменном виде	ведение налогового учета не требует затрат	может привести к качественному изменению показателей финансовой отчетности
третья модель (теоретическая) инвариантный учет	сущность заключается в установлении общности методологии бухгалтерского и налогового учета и определении методических и организационных процедур, одинаковых для обеих информационных систем. Когда сходства заканчиваются и начинаются различия, учет ведется по правилам, индивидуально присущим каждой системе	сочетает в себе налоговый и бухгалтерский учет	предполагает дополнительные затраты труда учетного аппарата налогоплательщиков, связанные с организацией инвариантного учета, который по сути становится невостребованным, когда сходства бухгалтерского и налогового учета заканчиваются
четвертая модель	бухгалтерский учет ведется на основе данных налогового учета, но в случаях, когда имеется несоответствие правил бухгалтерского и налогового учета, первому отдается предпочтение	явных преимуществ нет	нерационален, так как организации, использующие его, не могут рассчитывать на банковские кредиты, иностранные инвестиции

1	2	3	4
пятая модель	смешанная система ведения налогового учета, при которой аналитические налоговые регистры формируются на основании данных аналитического и синтетического бухгалтерского учета с помощью бухгалтерских справок	в значительной степени сближает оба вида учета, способствует минимизации трудозатрат на обработку информации, дает возможность переноса данных аналитических регистров налогового учета непосредственно в налоговую отчетность и обеспечивает последующий контроль формирования налоговой базы	явных недостатков нет

Для разработки методик и путей сближения бухгалтерского и налогового учета наиболее оптимальный и компромиссный вариант представлен в пятой модели.

При выборе приемлемой модели ведения налогового учета необходимо учесть ряд критериев, таких как приспособляемость к изменениям в законодательстве, ясность в отношении пользования информацией налогового учета, условная независимость между бухгалтерским и налоговым учетом. Таким образом, перед предприятиями стоит выбор между двумя радикально различными подходами: ведения налогового учета как самостоятельной независимой от иных факторов системы, или как подсистемы используя данные бухгалтерского учета.

Принципы ведения налогового учета заключаются в самостоятельной организации налогоплательщиком налогового учета, налоговый учет применяется последовательно от одного налогового периода к другому, непрерывно и в хронологическом порядке отражаются все операции и объекты учета для целей налогообложения. [3]

Рассмотрев проблемы взаимодействия налогового и бухгалтерского учета, можно сделать вывод, что построение концепции системы налогового учета в ДНР должна основываться на следующих основополагающих принципах (рис. 2).

Исходя из представленных принципов прослеживаются различия налогового и бухгалтерского учета и их взаимосвязь.

Целью каждого учета является его конечный результат. Эти результаты должны заключаться в нормативных требованиях.



Рис.2. Ключевые принципы системы налогового учета

Цель налогового учета – формирование показателей, необходимых для расчета количественных параметров налога, а также другой информации об операциях предприятия (организации), влияющих на эти параметры, для проведения налогового администрирования государственными органами.

Основные задачи налогового учета:

формирование полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций;

обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям налоговой отчетности для контроля соблюдения налогового законодательства;

предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности, связанных с уплатой налогов.

Налоговый учет выполняет следующие функции: информационную; контрольную; аналитическую; обеспечения эффективного взаимодействия между организацией и проверяющими органами.

Механизм взаимодействия элементов приведен на рис. 3 [4].

Предметом налогового учета в обобщенном виде выступает производственная и непроизводственная деятельность предприятия, в результате которой у налогоплательщика возникают обязательства по исчислению и уплате (удержанию) налога.

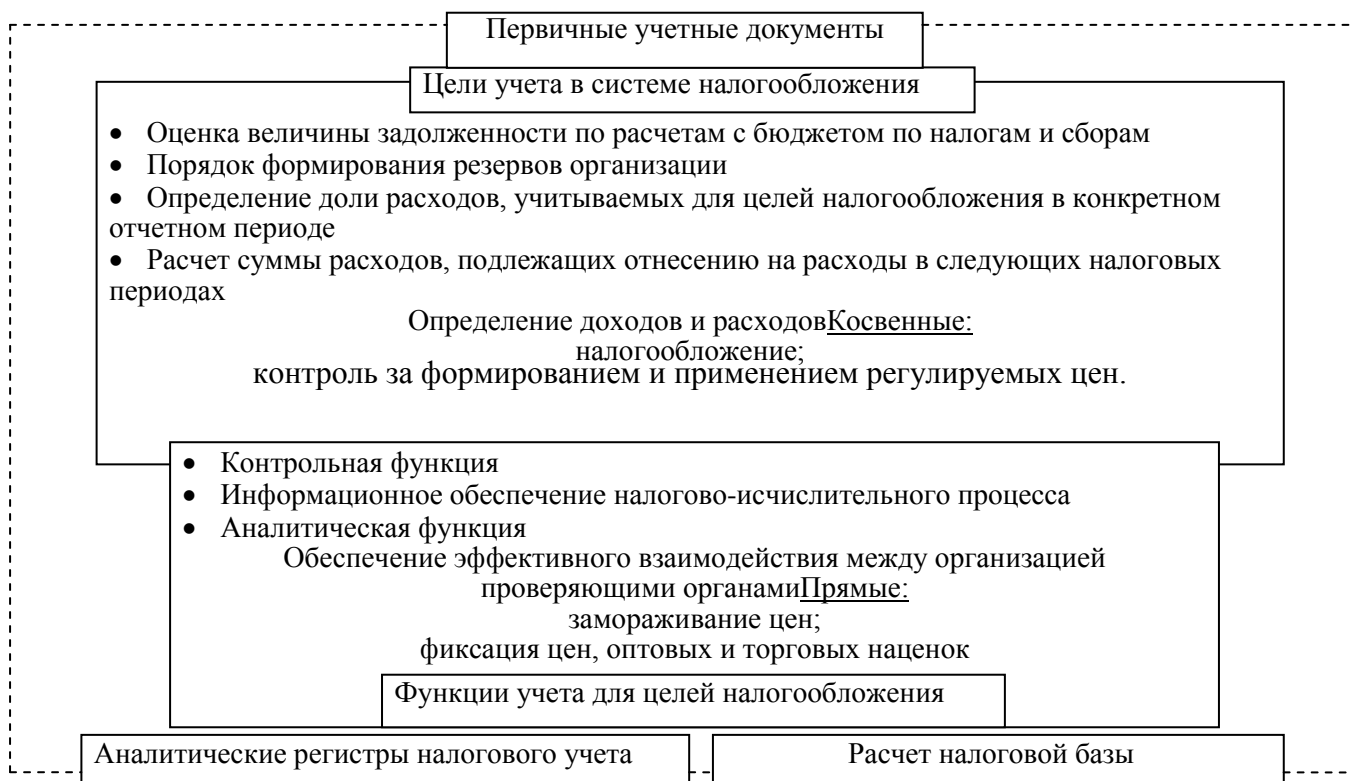


Рис.3. Механизм взаимодействия элементов системы налогового учета

Так как цель налогового учета отличается от бухгалтерского, то необходимы независимые друг от друга системы нормативных требований, но это не касается содержательной части учетных правил. Возникает необходимость в том, чтобы правила расчета налогов и бухгалтерского учета были прописаны в разных нормативных документах и не содержали взаимных ссылок. При это по содержанию правила могут совпадать.

Для снижения издержек предприятий необходимо стремиться везде, где это возможно, приближать правила налогового учета к правилам бухгалтерского учета. Это даст возможность организациям использовать единый массив учетных данных при формировании финансовой и налоговой отчетности. Однако такое сближение допустимо осуществлять только путем установления близкой к бухгалтерскому учету содержательной части налоговых требований, но не допустимо осуществлять путем прямого применения правил бухгалтерского учета для целей налогообложения [5].

Для достижения эффективности бухгалтерские и налоговые нормы должны иметь независимые источники. Расчет налогов в

организации не может базироваться исключительно по данным финансовой отчетности без ущерба для того и для иного.

Налоговое законодательство должно формироваться с учетом рассмотрения правил финансовой отчетности как неизменного факта. Можно отобразить эти правила и в налоговом законодательстве и таким образом облегчить предприятиям налогоплательщикам задачу сближения учетов.

Из нормативно-правовых актов следует, что правила ведения налогового учета значительно отличаются от принципов бухгалтерского учета. В налоговом учете не предусматривается система двойной записи; могут учитываться не все операции, а только приводящие к изменению базы налогообложения; не предусмотрена унифицированная система счетов, облегчающая ведение учета; нет системы взаимоувязки показателей и системного контроля правильности формирования показателей [6].

Организация налогового учета необходима по каждому налогу или сбору отдельно, порядок его ведения налогоплательщик должен устанавливать самостоятельно исходя из своей учетной политики.

При разработке учетной политики предприятия необходимо учитывать, что структура налогового учета имеет три уровня:

уровень первичных учетных документов, на основании которых определяются суммы, составляющие налоговую базу по конкретному налогу;

уровень налоговых регистров, которые служат для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных документах налогового учета;

уровень налоговой отчетности по каждому конкретному налогу.

Между уровнями системы налогового учета существуют строгие вертикальные однонаправленные связи. На первом уровне для налогового учета могут быть использованы специальные первичные учетные документы (например, налоговая накладная), документы бухгалтерского учета, если они содержат все обязательные элементы налога, или разработанные произвольно дополнительные первичные документы. На втором уровне налогового учета для систематизации и накопления информации о налогооблагаемом объекте налогоплательщики могут разрабатывать аналитические налоговые регистры самостоятельно

или использовать учетные регистры бухгалтерского учета. На третьем уровне составляется налоговая отчетность, в ней обобщается информация из налоговых регистров и рассчитывается база налогообложения по конкретному налогу (сбору), а также сумма налога к оплате или возмещению за конкретный налоговый период.

Правильная постановка налогового учета – основа налогового планирования. Рациональное построение налогового учета предприятия позволяет обеспечить планирование его налоговых платежей в бюджет не только на краткосрочной, но даже на среднесрочный и долгосрочный период.

Необходимость налогового планирования определена налоговым законодательством которое предусматривает различные налоговые режимы.

Налоговое планирование – это целенаправленные действия налогоплательщика, направленные на уменьшение его налоговых обязательств, производимых им в виде налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей [7].

Налоговое планирование можно охарактеризовать как реализацию плательщиком права использовать все средства для уменьшения налогового обязательства, основывающаяся на следующих принципах:

оперативности – оперативный учет изменений в законодательстве. Учет основных направлений налоговой, бюджетной, инвестиционной и финансовой политики государства;

оптимальности – применяется механизм уменьшающий размер налоговых обязательств, не должно причиняться ущерба стратегическим целям предприятия и интересам его собственников;

законности – неукоснительное и строгое соблюдение требований налогового законодательства.

На практике применение налогового планирования имеет свои ограничения:

величина издержек на систему планирования;

масштаб деятельности предприятия;

неопределенность внешней среды.

Элементами налогового планирования являются:

налоговый календарь, который служит для прогнозирования и контроля сроков уплаты, а также правильности исчисления налогов;

налоговое поле, которое содержит перечень всех налогов, платежей плательщиком которых является предприятие;

налаженный бухгалтерский учет, налоговый учет, которые позволяют получить оперативную информацию для оптимального налогового планирования.

Законом о бухгалтерском учете и финансовой отчетности [8] установлено, что предприятие самостоятельно определяет учетную политику. Учетная политика предприятия должна учитывать также и подходы к налоговому учету.

Учетная политика для целей налогообложения разрабатывается предприятиями предварительно до момента применения ее положений для организации учета и утверждается приказом, распоряжением руководителя. Законом О налоговой системе [9] предусмотрено применение положений учетной политика для целей налогообложения только с 1 января года, следующего за годом утверждения ее соответствующим приказом, распоряжением.

В содержании положения об учетной политике для целей налогообложения определяются организационные, технические и методические аспекты, связанные с формированием налоговых баз, исчислением и уплатой в бюджет сумм налогов.

Организационные аспекты учетной политики для целей налогообложения предполагают:

способ организации налогового учета;

утверждение должностных обязанностей других работников, привлекаемых к организации и ведению налогового учета;

определение порядка и правил внутреннего контроля правильности исчисления и своевременности уплаты налогов.

Технические аспекты учетной политики для целей налогообложения, или техника ведения налогового учета, отражают: рабочий план счетов налогового учета (при необходимости); форму ведения налогового учета, которая включает перечень, формы документов и регистров налогового учета, последовательность и технику записей в них, взаимосвязь отдельных показателей регистров налогового и бухгалтерского учета; технологию обработки информации и составления регистров налогового учета.

Технические аспекты учетной политики, разработанной для целей налогообложения, могут определять формы первичных

документов и регистров налогового учета, дающих обоснование порядку определения сумм налоговых баз (платежей), не имеющих сформированной информации в бухгалтерском учете.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В целях формирования полной и достоверной информации для целей налогообложения о хозяйственных операциях, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля правильности исчисления, полноты и своевременности исчисления и уплаты в бюджет налогов (сборов) выделяется налоговый учет.

Ведение налогового учета базируется на определенных принципах и внедряется предприятиями с использованием определенных моделей организации взаимодействия систем бухгалтерского и налогового учета. Использование той или другой модели зависит от специфики деятельности и налогового режима предприятия.

Развитие налогового учета является необходимостью для управления предприятием и требует создания специального внутреннего устава, позволяющего организовать учет налоговых баз как системную модель учета, обеспечивающую контроль всех отклонений от действующего устава. Это определяет необходимость разработки принципов построения объединенной внутренней налоговой отчетности на основе учетной модели, что наглядно позволит отразить результат налогового учета и использовать его в рамках налогового планирования.

Основной проблемой требующей решения остается различие в правилах учета доходов и расходов в системе бухгалтерского учета и в процессе налогообложения прибыли, что затрудняет анализ эффективности системы налогообложения. Интеграция бухгалтерского и налогового учета позволит сконцентрироваться на данной проблеме, в процессе решения которой будет достигнута цель – упрощенный и качественный анализ. Для достижения цели необходимо провести ряд мероприятий по сближению правил признания и учета доходов и расходов в бухгалтерском учете и при налогообложении прибыли, провести сравнительный анализ, без которого упрощение системы учета и сокращение затрат на формирование налоговой отчетности не будут достигнуты.

Чем больше правила налогового и бухгалтерского учета будут совпадать, тем легче будет составляться налоговая отчетность и расчет налогового обязательства. Но различий нам не избежать, так как налоговые правила направлены на приоритеты налоговой политики, а правила бухгалтерского учета направлены на определение экономического состояния предприятия.

С целью упрощения ведения учета необходимо создания учетной политики, составленной для целей налогового учета на основании бухгалтерского учета основные положения которой для бухгалтерского и налогового учета будут совпадать, причиной этому служит не полное раскрытие учетной политики для целей налогообложения в налоговом законодательстве.

Список использованных источников

1. Налоговый учет и отчетность в современных условиях: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. — 352 с.
2. Калининская М. В. Взаимодействие систем бухгалтерского и налогового учета (по материалам организаций пищевой промышленности): Дис. ... канд. экон. наук / М. В. Калининская. – Краснодар, 2009. – 191 с.
3. Шахбанов Р.Б. Налоговый учёт: учебное пособие / Р.Б.Шахбанов. – Ростов н/Д: «Феникс», 2009. – 285 с.
4. Попова Л. В. Налоговый учет, отчетность, аудит: Учеб. пособие / Л. В. Попова, Т. А. Головина, Л. Н. Никулина. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 416 с.
5. Филина Ф.Н. Беспалов М.В. Бухгалтерский и налоговый учет: пути сближения (под ред. О.Н. Берг). – «ГроссМедиа»: РОСБУХ, 2010 г. стр. 89
6. Оломская Е. В. Организация взаимодействия бухгалтерского и налогового учета: Дис. канд. экон. наук / Е. В. Оломская. – Краснодар, 2005. – 223 с.
7. Академик. Словари и энциклопедии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/438720>.
8. Закон Донецкой Народной Республики «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 27.02.2015, №I-72П-НС.
9. Закон Донецкой Народной Республики «О налоговой системе» от 25.12.2015, № 99-ІНС

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

УДК 332.146.2

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Киризмеева А.С.,

к.э.н., доцент кафедры

финансовых услуг и банковского дела

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и

государственной службы при Главе

Донецкой Народной Республики»

(ДонАУиГС);

Мельникова А.С.,

студентка ОУ «Магистр», ДонАУиГС

В данной работе представлен анализ кредитного риска коммерческих банков Российской Федерации. Отражена схема возникновения и проявления кредитного риска, раскрыты причины его возникновения и повышения, рассмотрены методы управления кредитным риском в банке.

Ключевые слова: *кредит, кредитный риск, просроченная задолженность, управление кредитным риском, платежеспособность.*

This paper presents an analysis of the credit risk of commercial banks in the Russian Federation. Reflected circuit occurrence and manifestation of credit risk are disclosed the reasons for its occurrence and improve, are considered credit risk management practices in the bank.

Keywords: *credit, credit risk, arrears, credit risk management, solvency.*

Постановка проблемы. Кредитование является одним из основных видов банковских операций, которое приносит наибольший доход банковской кредитной организации и непосредственно влияет на результат его деятельности, что предполагает потенциальные возможности продолжения деятельности и его надежность. При совершении кредитных операций банк подвержен разнообразным не всегда прогнозируемым высоким рискам, главным из которых является кредитный риск. Поэтому коммерческим банкам необходимо усовершенствовать кредитный процесс, а также грамотно использовать методы управления кредитным риском для его

снижения и поддержания на допустимом уровне.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в изучение банковских рисков, в том числе и кредитного риска, внесли такие ученые: Белых Л. П., Витлинский В. В., Евтух А., Панова Г. С., Примостка Л., Севрук В. Т., Синки Дж. и другие.

Актуальность. Вопрос качественного управления кредитным риском в коммерческом банке является актуальным, так как от этого будет зависеть конечный результат предоставления того или иного кредита.

Цель статьи. Целью данной работы является изучение и анализ кредитного риска, а также поиск путей эффективного управления ним.

Изложение основного материала исследования. Кредитование происходит за счет собственных источников, привлеченных средств юридических и физических лиц, приобретённых ресурсов у других банков, и влечет за собой определенные риски, основным из которых является кредитный, заключающийся в вероятности непогашения основного долга и процентов по нему в указанный срок в соответствии с заключенным договором.

Управление кредитным риском является деятельностью направленной на создание системы, которая обеспечивала бы реализацию интересов кредиторов и заемщиков.

Кредитный риск зависит от внешних факторов, которыми банку сложнее управлять, но с помощью своевременных действий он может смягчить их влияние, тем самым уменьшить или предотвратить возможные потери, и от внутренних факторов, управление которыми поддается банку в большей степени.

Существуют причины, из-за которых возникает и повышается кредитный риск:

отсутствие необходимого контроля со стороны регулирующего органа;

принятие руководством банка неправильных решений;

нехватка резервов для покрытия потерь по кредитам;

отсутствие функций внутреннего контроля;

неразвитая законодательная база в банковской отрасли;

предоставление клиентам, которые имеют финансовые трудности, повторных кредитов;

предоставление кредитов ради обеспечения.

Оценка кредитного риска включает в себя такие основные

критерии:

репутация – раскрытие информации о взаимоотношениях заемщика с кредиторами;

возможности – анализ платежеспособности заемщика за определенный период в зависимости от объема кредитной операции;

капитал – наличие собственного (акционерного) капитала для использования его на погашение кредита в случае необходимости и при согласии заемщика;

условия – анализ текущего состояния экономики в целом и отрасли, к которой принадлежит заемщик;

залог – надежное обеспечение кредита, наличие которого может покрыть недостатки других критериев оценки кредитного риска.

Кредитный риск находится в прямой зависимости от качества кредитного портфеля. На рис. 1 представлены объемы кредитования банковских кредитных организаций Российской Федерации, а также объем просроченной задолженности на протяжении 2013-2015 гг. [2].

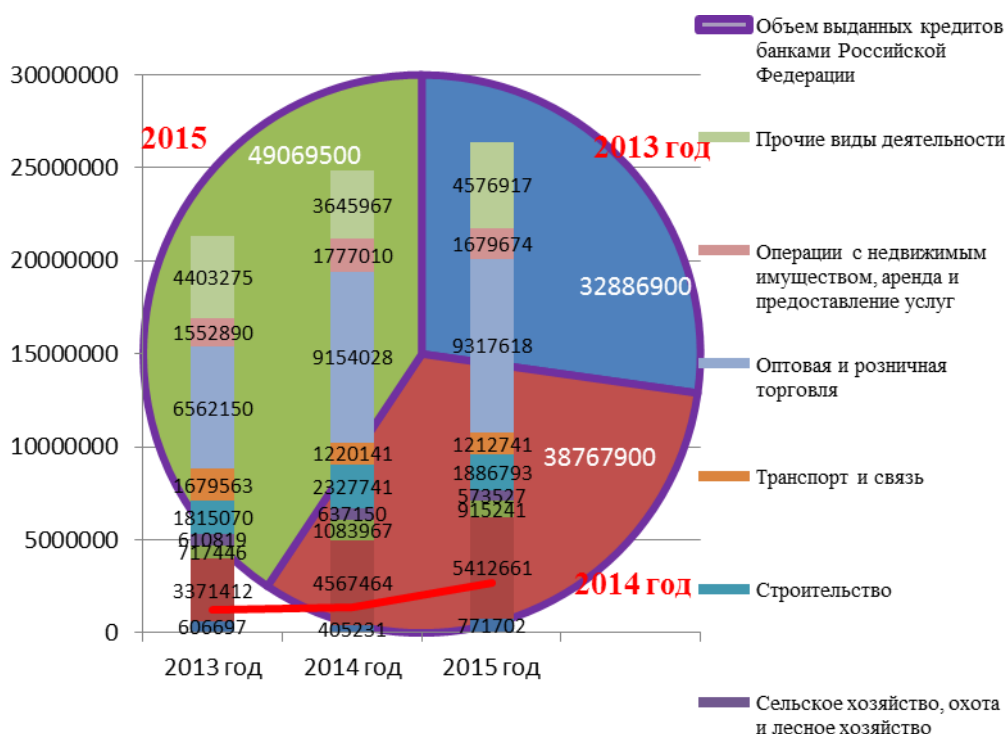


Рис. 1. Сумма выданных кредитов банками Российской Федерации по отраслям, общий объем и просроченная задолженность, млрд. руб.

В табл. 1 представлен расчет коэффициента просроченной задолженности и коэффициент проблемности для каждого года на основе данных из рис. 2.

Таблица 1

Расчет коэффициента просроченной задолженности и
коэффициента проблемности

Год	Коэффициент просроченной задолженности, %	Коэффициент проблемности, %
1	2	3
2013	3,8	4,3
2014	3,6	4,0
2015	5,5	7,8

Согласно расчетам можно сделать вывод, что в 2015 году коэффициент просроченной задолженности увеличился, поэтому можно обратить внимание на проведение недостаточно эффективной кредитной политики определенных коммерческих банков.

Коэффициент проблемности показывает долю проблемных кредитов в общей сумме задолженности. Данный показатель не должен превышать 10 %, из табл. 1 видно, что он соблюдается, лишь в 2015 году он был наиболее приближен к нормативному значению, что говорит об увеличении доли проблемных кредитов, то есть кредитов, возвратность которых находится под сомнением.

В процессе управления кредитным риском коммерческий банк может использовать такие методы – концентрацию, то есть кредитование какой-то преимущественной отрасли, и диверсификацию – кредитование всех отраслей экономики. На рис. 2 представлена динамика кредитования отраслей экономики банками России.

Согласно анализу банки России предпочитают кредитовать отрасль оптовой и розничной торговли, поскольку в ней денежные средства обращаются значительно быстрее, тем самым делая ее менее рискованной. Большой риск влекут за собой отрасли сельского хозяйства и добычи полезных ископаемых, следовательно, банки им отдают меньшее предпочтение.

Помимо этих методов существуют и другие, основные из которых представлены на рис. 2 [2].

Также в своей деятельности для регулирования кредитного риска банк должен руководствоваться нормативами Центрального Банка Российской Федерации:

норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) – не более 25 %;

норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7) – не более 800 %;

норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1) – не более 50 %;

норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1) – не более 3 % [3].



Рис. 2. Методы управления кредитным риском в банке

Кредитоспособность клиента коммерческого банка — способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). В отличие от его платежеспособности она не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-то дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Уровень кредитоспособности клиента определяет степень риска банка, связанного с выдачей ссуды конкретному заемщику.

Мировая и отечественная банковская практика позволила выделить критерии оценки кредитоспособности клиента: характер клиента — это его репутация как юридического лица, степень ответственности за погашение долга, четкость его представления о цели кредита, соответствие этой цели кредитной политике банка; способность заимствовать средства - означает наличие у клиента права подать заявку на кредит, подписать кредитный договор или вести переговоры; способность зарабатывать средства для погашения долга (финансовые возможности) - определяется ликвидностью баланса, прибыльностью деятельности заемщика, его денежными потоками; капитал - для данного критерия наиболее важны два аспекта оценки: достаточность капитала (анализируется на основе требований к минимальному уровню капитала и коэффициентов финансового левериджа); степень вложения собственного капитала в кредитуемую операцию (свидетельствует о распределении риска между банком и заемщиком); обеспечение кредита - понимается стоимость активов заемщика и конкретный вторичный источник погашения долга (залог, гарантия, поручительство, страхование), предусмотренный в кредитном договоре. Если соотношение стоимости активов и долговых обязательств имеет значение для погашения ссуды в банке в случае объявления заемщика банкротом, то качество конкретного вторичного источника гарантирует выполнение заемщиком его обязательств в срок при финансовых затруднениях; условия, в которых совершается кредитная операция - текущая или прогнозная экономическая ситуация в стране, регионе и отрасли, политические факторы. Данный показатель определяет степень внешнего риска банка; контроль - законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора.

Метод лимитирования рисков используется в том случае, когда банк не может взять на себя тот или иной риск. Лимиты устанавливаются на объемы кредитования одного заемщика, на вложения в одну отрасль, регион и т.д.

Хеджирование представляет собой страхование процесса кредитования от возможных рисков, которое осуществляется с помощью производных финансовых инструментов, например кредитного свопа.

Метод деления риска используется, когда речь идет о крупном кредитном вложении и банк не в состоянии взять на себя весь риск. Для применения данного метода необходимо иметь доверительные отношения между банками.

Несовершенный кредитный процесс может принести банку негативные материальные и нематериальные последствия, такие как задержка возврата кредита, повышение цены кредита на рынке, снижение рейтинга и репутации банка, уход высококвалифицированных кадров и т.д. Поэтому, управляя кредитным риском, необходимо уделить особое внимание процессу планирования кредитов, анализу их использования, организации кредитных отношений. Кредитная организация должна владеть особыми знаниями, опытом, уметь выявлять факторы, приводящие к нарушению кредитного процесса.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Можно сделать вывод, что кредитный риск представляет собой риск невозврата заемщиком основного долга и процентов по нему в указанный срок, в результате чего может произойти снижение ликвидности, уменьшение прибыли или же банк понесет убытки, а также кредитной организации может грозить банкротство. Оценивая уровень кредитного риска коммерческих банков Российской Федерации, можно сделать вывод, что им необходимо больше работать над оценкой и управлением кредитным риском, применяя комплексный подход и используя все основные методы. Дифференциация заемщиков является определяющим методом, поскольку он применяется на стадии принятия решения о выдаче кредита.

Список использованных источников

1. Управление кредитным портфелем [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://eos.ibi.spb.ru/umk/7_8/5/5_R1_T9.html
2. Показатели деятельности кредитных организаций [Электрон. ресурс] : статистика. – Электрон. дан. – М. : Центральный банк Российской Федерации, 2000-2016. – Режим доступа: <http://cbr.ru/statistics/>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Косова, Т.Д. Банковские операции : учеб. пособие / Т.Д. Косова, О.Р. Цыганов. – К. : Киев, 2008. – 371 с.

УДК 336.71

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Пшеничная В.П.,

*к.э.н., доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»*

В работе рассмотрены основные особенности и международный опыт инвестиционной политики международных страховых организаций, проанализированы методы обеспечения безопасности инвестиционной деятельности международных страховщиков в современных условиях функционирования национальной экономики.

Ключевые слова: *страховые организации, международные финансовые институты, инвестиции, инвестиционная деятельность, фондовые инструменты, финансовые риски.*

The main features and international experience of the investment policy of the international insurance organizations were discussed at the paper, the security practices of the international investment activities of insurers analyzed in modern conditions of functioning of the national economy.

Keywords: *insurance companies, international financial institutions, investing, investment activity, equity instruments, financial risks.*

Постановка проблемы. Во всех развитых государствах мира аккумулируемые через страхование денежные средства являются источником значительных инвестиций в национальную экономику, а мировая практика свидетельствует о постоянном росте инвестиционных фондов страховых компаний. Поскольку в современных условиях недостаточность внутреннего капитала является серьезной проблемой, то появление международных страховых компаний в Донецкой Народной Республике и формирование объема их инвестиционных возможностей является

одним из важнейших факторов, которые влияют на создание экономического эффекта от страхования. Обладая огромными финансовыми ресурсами, страховые компании могут при благоприятных обстоятельствах предоставить свои денежные фонды для реализации самых разнообразных проектов общегосударственного значения, обеспечивая этим самым значимое финансирование приоритетных отраслей национальной экономики.

Исследуя опыт постсоветских стран, необходимо отметить, что, к сожалению, объемы инвестиций страховщиков в экономику, направленные на структурную перестройку, в частности на развитие инфраструктуры туризма, строительство дорог и жилья, разработку и внедрение высокотехнологичного оборудования и т.п., на сегодня достаточно скудными (менее 0,1 %) [3]. Несмотря на то, что только с помощью таких долгосрочных капиталовложений в ключевые научно-хозяйственные отрасли экономического комплекса, можно обеспечить финансирование производства конкурентоспособных товаров и услуг, что одновременно будет способствовать развитию экспортного потенциала нашего государства.

Актуальность работы. Осуществление указанных мероприятий невозможно без обеспечения инвестиционной деятельности страховых компаний государственными гарантиями. Вместе с тем, инвестиционные правила для страховых компаний нужно координировать с правилами, а других финансовых сферах так, чтобы они не искажали конкуренцию и не мешали развитию финансового сектора в целом. Учитывая это, возникает объективная необходимость анализа и оценки особенностей, эффективности и безопасности осуществления отечественными страховщиками инвестиционной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Научные исследования в области инвестиционной деятельности страховых компаний не являются традиционными для отечественной экономической литературы.

Изучая предшествующий опыт Украины в данном вопросе, необходимо отметить, что проблемы деятельности международных финансовых институтов на украинских финансовых рынках исследовались многими учеными-экономистами, такими как Косякина О., Новицкий В., Мартынюк О., Поляков М., Пересада А.,

Солтинский В., Филипенко А. и другие.

Изучая научные разработки ученых России, посвященные исследованиям особенностей функционирования международных страховых организаций, взаимодействия международных экономических агентов и финансовых корпораций, банков и страховых компаний на основе изменения институциональной среды, необходимо отметить труды Авдашевой С., Власенковой Ю., Делягина М., Козлова А., Куцурь Г., Федотовой М.

Зарубежная страховая наука имеет более глубокий опыт исследований в этой области. Особенности страховых инвестиций рассмотрены в трудах К. Борха, Б. Бюйвилера, Д. Дикинсона, Г. Лукарша, П. Майнорса, Т. Мэнсона, Д. Фарни, Е. Ф. Фриза.

Цель статьи. Целью исследования является характеристика и обобщение основных аспектов осуществления страховыми компаниями инвестиционной деятельности, обеспечения безопасности инвестиционной деятельности международных страховщиков в современных условиях функционирования национальной экономики.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Для идентификации понятия "инвестиционный рынок" предлагаем определить ключевые подходы к его пониманию, а именно институциональный, конъюнктурный и системный.

Экономическая сущность инвестиционного рынка с позиции институционального подхода раскрывается через экономические субъекты, которые принимают участие в инвестиционном процессе. В рамках этого подхода при определении сущностных характеристик инвестиционного рынка, по нашему мнению, следует рассматривать его как совокупность производственных, коммерческих, финансовых, институциональных и информационных структур, взаимодействующих в инвестиционной сфере [1-3]. При этом не существует единой точки зрения между участниками инвестиционного рынка относительно объекта купли-продажи по содержанию понятий "финансовые активы", "финансовые инструменты", "инвестиционные товары и услуги".

Представители конъюнктурного подхода отмечают, что инвестиционный рынок отражает спрос и предложение на инвестиции [4-6], что является слишком общим и не позволяет четко охарактеризовать особенности инвестиционного рынка,

поскольку ключевыми параметрами любого рынка является спрос, предложение, цена, конкуренция.

Большинство ученых подходит к выяснению сущности инвестиционного рынка с позиции системного подхода, вкладывая в его содержание ключевые признаки предыдущих подходов [7-9]. Это дает возможность определить инвестиционный рынок как совокупность экономических отношений по купле-продаже инвестиционных товаров и услуг через систему финансовых институтов на основе баланса их спроса и предложения. Итак, рассмотрение инвестиционного рынка именно с позиции системного подхода даёт возможность раскрыть сущность и учесть главную цель его функционирования – перераспределение инвестиционных ресурсов между экономическими субъектами на условиях платности.

Если же вернуться к небанковским финансово-кредитным учреждениям, то следует отметить, что системообразующую роль в перераспределении финансовых ресурсов между поставщиками и потребителями инвестиционного капитала занимают страховые компании. Так, в экономически развитых странах страховые компании обладают инвестиционными ресурсами в среднем размере 45% валового внутреннего продукта и могут выполнять целый комплекс разнонаправленных функций на инвестиционном рынке, представленных нами на схеме.

При осуществлении инвестиций важное значение для страховщиков имеет формирование ресурсной базы. Инвестиционными ресурсами страховщика можно считать его финансовые ресурсы, то есть капитал, который делится на собственный, привлеченный и заемный [1, с. 27]. С точки зрения инвестиционного потенциала наибольшее значение для страховщика имеет привлеченный капитал, в том числе такой элемент привлеченного капитала, как страховые резервы. Именно привлеченный капитал страховщика в виде страховых резервов является основой его инвестиционной деятельности. Кроме этого, вовлечен в виде страховых премий и сосредоточен в страховых резервах капитал считается одним из самых дешевых видов привлеченного капитала. Так, страховые компании, осуществляющие общее страхование, вообще не платят владельцам капитала (страхователям) за его использование (здесь своеобразной «платой» со стороны страховщика является предоставление

страховой защиты), а страховщики, осуществляющие страхование жизни, платят страхователям за пользование капиталом очень невысокий процент: его максимальная величина, регламентированная законодательством, составляет 4%. приобретает страхователь в виде процентов, начисленных на остаток страховых взносов по долгосрочным договорам страхования жизни или в виде бонусов, на величину которых уменьшаются страховые премии по этим договорам [1, с. 36].

Уровень безопасности инвестиционных вложений страховых организаций следует рассматривать и оценивать в двух направлениях: вложения собственных и привлеченных страховыми компаниями средств. Относительно собственных финансовых ресурсов (уставного, резервного и добавочного капитала, а также нераспределенной прибыли), то законодательное нормирование их размещения на финансовом рынке касается только уставного капитала. В частности, уставный капитал должен быть оплачен исключительно в денежной форме. Как исключение, разрешается формировать уставный капитал ценными бумагами, которые выпускаются государством, но не более 25% общего размера уставного капитала, а также запрещается использовать для формирования уставного капитала векселя, средства страховых резервов, а также средства, полученные в кредит, ссуду и под залог и вносить нематериальные активы [5].

Ограничения инвестиционной деятельности страховых компаний в большей степени касается размещения сформированных ими страховых резервов, то есть привлеченных средств страховщиков, что, по нашему мнению, значительно повышает уровень безопасности этой категории инвестиционных вложений. Итак, безопасность инвестиционной деятельности международных страховых организаций в значительной степени зависит от финансового менеджмента страховой организации, если это касается размещения собственного капитала, и государственной инвестиционной политики в сфере страхования - по инвестированию привлеченных средств.

Осуществляя управление имеющимися инвестиционными ресурсами, страховая компания опирается на утвержденную ею инвестиционную стратегию, в основе которой лежат «научно обоснованные методы планирования инвестиционной деятельности, постановка целей инвестирования и определение

механизмов по их реализации» [4].

Инвестиционная стратегия, одновременно, предусматривает формирование инвестиционного портфеля страховщика, структура и объемы которого зависят от многих факторов, в частности эффективности страховой деятельности, ситуации на фондовом рынке и рынке недвижимости, общей экономической ситуации в стране. Инвестиционная стратегия по размещению собственных и привлеченных средств может существенно отличаться друг от друга.

Проблема защиты средств страхователей от их обесценения во времени и поиск альтернативных источников получения прибыли актуализирует необходимость более детального исследования деятельности страховых компаний на инвестиционном рынке именно в роли институциональных инвесторов. Инверсионный характер формирования денежных потоков страховых компаний позволяет аккумулировать средства физических и юридических лиц путём заключения договоров страхования с последующим их превращением в значительные по объему инвестиционные ресурсы. Наибольшим инвестиционным потенциалом владеют компании по страхованию жизни, для которых характерный длительный срок действия договора страхования. Во многих договорах страховым случаем является дожитие до указанного в полисе срока или события в жизни застрахованного лица, и поэтому выполнение обязательств перед страхователем в большинстве случаев происходит после окончания договора страхования, что даёт возможность участвовать в долгосрочных проектах. С учетом указанных выше положений компании по страхованию жизни обязаны придерживаться законодательно установленных нормативов по размещению страховых резервов. Сейчас же определены количественные и качественные требования только к структуре активов, которые принимаются для представления страховых резервов по страхованию жизни, зафиксированных в Правилах размещения страховых резервов по страхованию жизни [12]. До 2008 года существовали нормативы размещения технических резервов, которые определялись Правилами формирования, учета и размещения страховых резервов по видам страхования, отличными от страхования жизни [13], но сейчас установлены только направления размещения технических резервов.

Инвестирование средств страховых резервов с учетом требований законодательства означает соблюдение страховщиком законодательно регламентированных трех ограничений: направлений размещения; принципов размещения; нормативов размещения.

Кроме этого, законодательно устанавливаются также принципы размещения средств страховых резервов (второе ограничение), а именно: безопасности, ликвидности, доходности и диверсификации.

В зарубежных странах можно выделить два подхода государственного регулирования инвестиционной политики, которые определяют роль их инвестиционной деятельности с точки зрения государства и влияют на тарифную политику. Первый «американский» подход предусматривает, что собственно страховая деятельность может быть убыточной, но убытки покрываются доходами от инвестиционной деятельности. Второй «европейский» подход предусматривает обязательную прибыльность чисто страховых операций без учета инвестиционной деятельности.

Законы предусматривают, чтобы инвестиции были диверсифицированы в различные финансовые инструменты (таблица 1) [15].

Таблица 1

Нормы инвестирования в различных странах мира

Вид актива	Россия	Германия	Франция	Япония	США	Великобритания
Государственные ценные бумаги	<15	-	-	-	-	-
Государственные ценные бумаги субъектов Федерации и муниципальные ценные бумаги	<30	<30	<65	<30	<49	<2
Банковские вклады	<50	-	-	-	-	-
Инвестиционные паи	<10	-	-	-	-	-
Акции и облигации акционерных обществ	<20	-	-	-	<4	-
Права участия на долю в уставном капитале	<10	-	-	-	-	<60

Продолжение табл. 1

Жилищные сертификаты	<5	-	-	-	<17	<2
Недвижимое имущество	<40	<25	<40	<20	<17	<20
Валютные ценности	<10	-	-	-	-	-
Ссуды	-	<10	<50	<55	<4	<2
Расчетный счет	-	-	-	-	<1	<1

Особенности зарубежного опыта формирования инвестиционной политики представлены в таблице 2.

В США страховым организациям, занимающимся страхованием жизни, законом разрешено инвестировать в определенный перечень финансовых инструментов, утвержденных штатом, по двум причинам: во-первых, страхование жизни является контрактом, предусматривающим выплаты в будущем, поэтому одной из причин регулирования инвестиций является платежеспособность страховщиков; во-вторых, предотвращение экономической концентрации власти.

Таблица 2

Государственное регулирование инвестиционной политики в зарубежных страховых организациях

Страна	Особенности формирования инвестиционной политики страховых компаний
Германия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Действует закон о размещении средств страховщиков. 2. Соблюдаются принципы инвестиционной политики: безопасность, доходность, ликвидность, диверсификация и др. 3. Устанавливаются виды вложений и ограничения по ним. 4. Активы передаются в доверительное управление.
США	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестируется определенную часть прибыли на территории штата. 2. Устанавливаются правила инвестирования средств страховщиков. 3. Усредняется структура активов. 4. Страховые организации предоставляют промышленным корпорациям инвестиционные кредиты сроком на 15–20 лет.
Великобритания	<ol style="list-style-type: none"> 1. Устанавливаются правила размещения финансовых ресурсов. 2. Усредняется структура активов по страхованию жизни. 3. Действует правительственная программа инвестиционной политики. 4. Проводится постоянный мониторинг инвестиционного портфеля на предмет обесценения.

Главной отличительной чертой фондового страхования является предоставляемая страхователю возможность существенно влиять на инвестиционную деятельность страховщика. Еще одной важной особенностью фондового страхования является объект

инвестиций – паи паевых фондов в любой вид активов. Ликвидность вложений в ПИФы, которая обеспечивается открытыми котировками на ведущих мировых биржах, является еще одним преимуществом таких инвестиций. Законодательство большинства экономически развитых стран не накладывает ограничений на долю активов, принимаемых в покрытие страховых резервов, по фондовому страхованию. Штаты приняли обязательные законы, требующие от страховщиков инвестировать на их территории определенную часть полученной прибыли. Существуют независимые системы регулирования в каждом штате при отсутствии регулирования на федеральном уровне. Разработаны также нормы, стимулирующие страховые организации вкладывать средства в приоритетные отрасли экономики.

Принцип надежности является основным в страховых инвестициях. Страховая компания продает услугу по защите материальных интересов своих клиентов и получает во временное пользование средства страховых взносов.

Для выполнения своих прямых функций страховая компания, в первую очередь, должна быть уверена в возвратности производимых инвестиций для покрытия возникающих страховых убытков.

Изучая международный опыт, необходимо отметить, что на сегодня их инвестиционная деятельность характеризуется уменьшением части рискованных финансовых инструментов в инвестиционном портфеле в пользу надежных. Наряду с этим возникает проблема постоянного снижения доходности финансовых инструментов на международных рынках капитала.

За период 1980-2015 годов уровень доходности облигаций сроком погашения до 10 лет уменьшился в среднем на 85% в зависимости от страны-эмитента (США – 81 %, Германия – 77 %, Великобритания – 85 %, Франция – 76 % и Швейцария – 83 %). Если в 1980 году доходность облигаций США составляла 10,8 %, то в 1990 и 2000 годах уменьшилась до уровня 8,2 % и 6,7 % соответственно, а в начале 2015г. уже составила 1,97 % .

Проведенное компанией Голдман Сакс (Goldman Sachs) исследования [6] показало, что около 65 % страховых компаний по всему миру признали низкую доходность финансовых инструментов одним из важнейших факторов, который в значительной степени влияет на эффективность их инвестиционной

деятельности.

Динамика инвестиционной деятельности страховых компаний стран Европейского Союза представлена в таблице 3.

Достаточно широкое распространение среди компаний рискованного страхования получила практика приобретения акций.

Важной тенденцией развития инвестиционных процессов в мире является более частые вложения средств в альтернативные финансовые инструменты, а именно: хедж-фонды, фонды прямых инвестиций, биржевые товары, активы компаний развивающихся стран и тому подобное.

Таблица 3

Объем активов страховых компаний стран Европейского Союза

Страна	Активы страховых компаний по годам, млрд. евро						Соотношение активов страховых компаний по годам и ВВП страны, %		
	Компании по страхованию жизни			Компании рискованного страхования					
	2005	2010	2015	2005	2010	2015	2005	2010	2015
Австрия	47,44	53,68	53,96	23,10	28,40	27,60	19,30	19,00	17,90
Бельгия	148,32	167,8	203,19	30,46	31,44	33,01	48,90	48,50	54,90
Великобритания	1601,1	1384	1517,4	107,28	118,68	119,8	86,70	76,50	86,90
Дания	167,48	188,1	266,58	17,74	20,09	23,09	80,80	80,00	111,40
Ирландия	68,52	63,82	71,84	9,22	7,58	8,5	42,10	35,50	45,90
Испания	116,51	126,27	157,69	35,21	30,00	32,00	12,80	12,00	14,70
Италия	383,68	358,2	437,00	76,47	74,00	75,50	26,70	22,70	27,70
Нидерланды	287,66	272,9	335,88	38,58	44,63	42,3	56,00	45,90	55,80
Германия	648,72	686,1	785,44	579,82	618,10	618,90	29,20	27,70	30,60
Польша	12,85	23,05	20,58	12,79	11,02	13	5,30	6,30	5,60
Португалия	33,66	41,29	43,98	7,13	7,48	7,94	21,80	24,00	25,70
Финляндия	25,12	28,15	27,34	10,19	11,69	13,1	16,00	15,20	14,40
Франция	1120,4	1242	1523,5	164,26	178,80	181,30	65,20	64,30	76,30
Швейцария	189,57	169,95	169,09	87,80	106,72	109,6	61,30	47,50	35,30
Швеция	243,15	209,77	270,95	43,42	54,99	55,08	81,50	62,90	70,10
Всего по ЕС	5230	505	6018,2	1531,2	1721	1904,3	44,30	41,00	45,30

Выбор альтернативных направлений для инвестирования обусловлен желанием получить потенциально более высокую доходность, диверсифицировать структуру инвестиционного портфеля и защитить активы от инфляционного риска.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Безопасность инвестиционной деятельности международных страховых организаций сегодня в значительной степени зависит от государственной страховой политики в этой сфере. Вместе с тем, уровень безопасности инвестиционных вложений международных страховщиков определяется также следующими основными составляющими, как: качество научно-практических исследований по вопросам инвестиционной деятельности страховых компаний и финансового менеджмент страховщиков, квалификация кадров в сфере инвестирования, доступность и полнота аналитической информации о рынках и потенциальные объекты инвестирования, эффективность функционирования всего рынка. Ключевым вопросом для развития экономики Донецкой Народной Республики в контексте формирования инвестиционного климата и международного сотрудничества Республики на данном этапе является признание государства мировым или региональным сообществом, что откроет перспективы развития в области стратегического партнерства, привлечения международных финансовых посредников и страховых организаций.

Список использованных источников

1. Воронцовский А.В. Инвестиции и финансирование: Методы оценки и обоснования / А.В. Воронцовский. СПб: Изд-во С. – Петербургского университета, 2013. – 132 с.
2. Димитров И.Л. Оптимизация инвестиционной политики страховой организации при размещении страховых резервов / И.Л. Димитров // Аудит и финансовый анализ. 2011. – № 1. – С.219-220.
3. Иващенко А.А. Управление инвестиционной деятельностью страховых организаций, автореф. дисс. . на соиск. канд. эк. наук. Москва. 2014.
4. Кучин Д.А. Инвестиционный потенциал страховых организаций за рубежом и в России / Д.А. Кучин // Финансовый менеджмент в страховой компании. 2009. – № 4. – С.12-23.
5. Никонова А.А. Финансовые источники инвестиционной стратегии предприятия: анализ и моделирование / А.А. Никонова // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 1. – С.221-247.
6. Огорокова О.А. Инвестиционная деятельность страхового бизнеса // Н.В. Липчиу, Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова // Труды

КубГАУ. – 2015. – 2(23). – С. 28-32.

7. Прокопьева Е.В. Организационно-экономические аспекты регулирования инвестиционной деятельности страховых компаний /Е.В. Прокопьева // Страховое дело. 2014. – №1. – С.8-13.

8. Прокопьева Е.В. Реализация принципов инвестирования в страховой деятельности / Е.В. Прокопьева // Финансы и кредит. – 2010. – №18. – С.34-37.

9. Самиев П.А. Структура и эффективность инвестиций российских страховщиков / П.А. Самиев // Финансы. 2011. – №3. – С.45-49.

10. Сплетугов Ю.А. Анализ инвестиционной деятельности страховщиков / Ю.А. Сплетугов // Финансы. 2012. – №1. – С.43-47.

11. Телепин Я.Е. Финансовая устойчивость и платежеспособность страховых компаний/ Я.Е. Телепин // Страховое дело. – 2015. – №1. – С.9-16.

12. Филин С.А. Страхование и хеджирование рисков инвестиционной деятельности/ С.А. Филин,- М.: «Анкил», 2009. – 408 с.

13. Хмыз О.В. Институциональные инвесторы и инвестиционный потенциал России в посткризисный период/ О.В. Хмыз// Финансы и кредит. 2011. – №7. – С.34-39.

14. Чернова Г.В. Основы экономики страховой организации по рисковому видам страхования/ Г.В. Чернова. СПб.: Притер, 2015. – 240 с.

15. Шахов В.В. Теория и управление рисками в страховании/ В.В. Шахов, А.С. Миллерман, В.Г. Медведев. М.: Финансы и статистика, 2012. – 224 с.

УДК 336.717

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Петрушевская В.В.

*д.э.н., доц. кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики» (ДонАУиГС)*

В статье рассмотрены теоретические аспекты понятия «банковская система»,

«финансовая устойчивость, проанализированы основные подходы к определению сущности устойчивости как экономической категории.

Ключевые слова: *устойчивость, банковская система, банк, финансовая устойчивость, устойчивость банковской системы.*

The article deals with the theoretical aspects of the concept of "banking system", "the financial stability", analyzes the main approaches to defining the essence of sustainability as an economic category.

Keywords: *stability, banking system, banking, financial stability, the stability of the banking system.*

Постановка проблемы. В современных условиях мировой глобализации, либерализации финансовых рынков и возможности возникновения кризисных явлений обостряется вопрос обеспечения в каждой стране мира устойчивого экономического развития, в значительной мере зависит от устойчивости и эффективности банковской системы. Следует отметить, что основным фактором при получении доверия инвесторов и вкладчиков к коммерческим банкам выступает устойчивость и надежность. Устойчивость и стабильное развитие должны быть не только кратковременными достижениями банковской системы, но и ее стратегической целью, от которой, в свою очередь, будет зависеть динамичность рыночных преобразований и повышения социальных стандартов.

Вопрос путей обеспечения и укрепления финансовой устойчивости банковской системы является многомерным и до конца нерешенным. Эта проблема выступает предметом разработок и дискуссий в развитых странах мира и приняла общенациональное значение, что в значимой степени предопределенно спецификой развития отечественной банковской системы. Именно поэтому эффективное управление и обеспечение устойчивости должно стать основным заданием в процессе антикризисного регулирования банковской системы.

Анализ последних исследований и публикаций. На современном этапе экономического развития особое значение приобретают проблемы повышения устойчивости отечественной банковской системы, ведь только система, устойчивая к финансовым потрясениям, способна активно стимулировать социально-экономическое развитие национальной экономики. От устойчивого развития банковской системы, которая играет центральную роль в обеспечении движения денежных потоков зависит эффективность функционирования финансовой системы и экономики.

Однако в экономической литературе до сих пор не существует единственного подхода к определению сущности понятия «финансовая устойчивость банка», «финансовая устойчивость банковской системы», хотя эти проблемы являются предметом научных исследований многих ученых. Проблемы определения сущности понятия «финансовой устойчивости» рассматриваются в трудах отечественных ученых О. И. Барановского, В. М. Кочеткова, В. В. Коваленка, Ю. С. Масленченкова, В. М. Мищенко, Н. М. Шелудько и другие.

Целью статьи является исследование теоретических аспектов понятия «финансовая устойчивость банковской системы».

Изложение основного материала исследования. Обоснование полученных результатов. Следует отметить, что финансовая устойчивость коммерческого банка – сложная категория, которая отображает способность банка к устойчивому развитию, в том числе к выполнению финансовых обязательств, которое зависит от широкого комплекса факторов. Одна из причин нарушения финансовой устойчивости – это невозможность проведения в рамках кредитной организации комплексного анализа финансовой устойчивости и коррекции стратегии в соответствии с выявленными изменениями в деятельности кредитной организации.

Анализ литературы, посвященной изучению проблем сущности понятий «устойчивость», «устойчивость банка», «устойчивость банковской системы» показал, что не смотря на широкое распространение этих понятий и распространенное использование, возникают определенные расхождения в их трактовке.

Следует отметить, что понятие «устойчивость» входит в категориальный аппарат многих научных дисциплин как гуманитарных так и технических направленностей. Так в философии некоторые ученые [1, с. 68] устойчивость характеризуют как «способность вещей хранить в определенных интервалах времени свою качественную определенность, то есть оставаться тем, чем они являются». Имеется в виду, что каждая вещь по закону единства противоположности имеет тенденцию к устойчивости и тенденцию к переменчивости, которые образуют взаимопроникающие противоположности.

В Советском энциклопедическом словаре [2, с. 1385] понятие «устойчивость» определено как – «способность механической

системы, которая находится под действием сил в равновесие, после незначительных отклонений возвращается в состояние равновесия». Идентичные по содержанию определения предоставлены в словаре украинского языка и других энциклопедических изданиях [3, с. 710], [4, с. 44], [5, с. 557-558]. Даль [6, с. 324] отмечает, что слово «устойчивость» происходит от «устраивать, устоять против кого-то, чего-то, стоять твердо, выстоять, выдержать, не уступить». Таким образом, устойчивость ассоциируется с постоянством, несклонностью к риску потерь и убытков.

В экономической науке термин «устойчивость» рассматривается как компонент экономического равновесия. Большинство публикаций посвящено проблемам устойчивости предприятия, но банк как хозяйственный объект имеет отличные особенности, которые проявляются в источниках формирования финансовых ресурсов, напрямую их использование, структуре активов. Это необходимо учитывать при определении сущности понятия «устойчивость» относительно банков.

Устойчивость – это сложное понятие, общеэкономическое значение которого надо рассматривать с позиций достижения равновесного состояния. Многие ученые различают несколько видов общеэкономической устойчивости. Ю.С. Масленченков [7, с. 26] выделяет – капитальную, коммерческую, организационно-структурную, финансовую, функциональную, кадровую, технологическую устойчивость. И.В. Ларионова [8, с. 17] считает, что устойчивость целесообразно разделять на коммерческую, организационную, функциональную, операционную и финансовую. Такая же классификация общеэкономической устойчивости встречается в трудах В.В. Коваленко и О.В. Крухмаль [9, с.106], а также Г.Г. Фетисова [10, с. 5], Е.В. Склепового [11, с. 139].

Однако, А.В. Дзюблюк и Р.В. Михайлюк [12, с. 35] максимально сужают понятие общеэкономической устойчивости коммерческого банка в двух параметров: организационной устойчивости коммерческого банка и финансовой устойчивости коммерческого банка.

В.М. Кочетков [13, с. 37] выделяет следующие параметры финансовой устойчивости коммерческого банка: социально-политическая ситуация в стране, ее общеэкономическое состояние,

состояние финансового рынка, внутренняя устойчивость банковского учреждения.

Анализ научной литературы дает возможность установить, что до сих пор не существует единственного обоснованного подхода относительно определения и классификации общеэкономической устойчивости банковской системы. Детализация видов устойчивости коммерческого банка является оправданной, однако банковская система имеет уникальные, присущие лишь для нее особенности функционирования, которое требует уточнения при классификации и определении сущности понятия «устойчивость».

Необходимо, прежде всего, выявить сущность самого понятия «банковская система». Банковская система - это «исторически сформирована и законодательно закреплённая организация банковского дела, которое прошло длительный исторический путь становления как в теории, так и на практике» (рис.1).

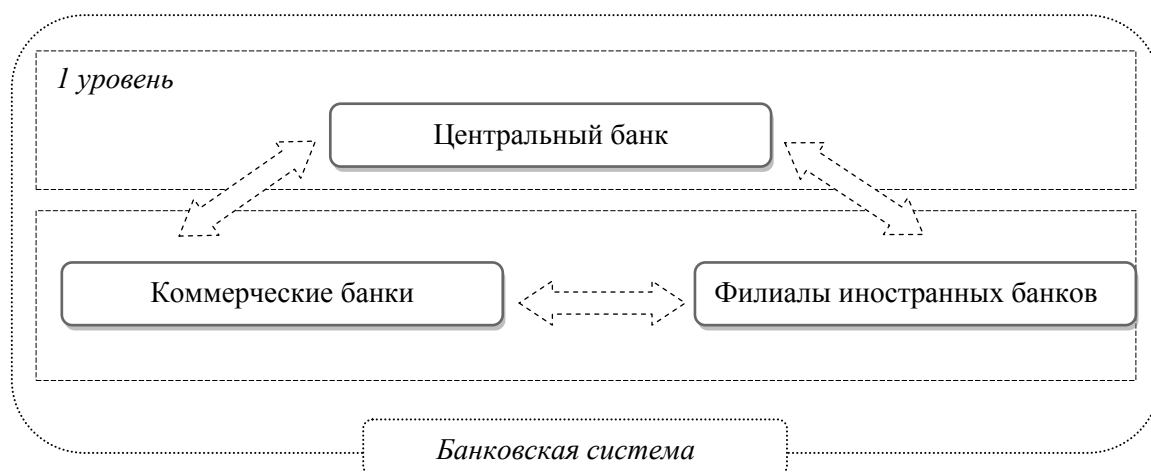


Рис.1. Структура банковской системы государства

Банковская система, как правило, состоит из центрального банка и других банков, а также филиалов иностранных банков, которые созданы и действуют на территории страны

Следует отметить, что именно двухуровневая система является широко распространенным принципом построения банковской системы в рыночной экономике. При таком построении на первом уровне находится один банк или несколько банков, объединенных за общими целями, которому предоставляется статус центрального банка страны. На втором уровне такой банковской системы находятся другие банки, которые оказывают услуги экономическим субъектам. Банки второго уровня друг относительно друга выступают как самостоятельные экономические и юридические

учреждения, что проявляется в конкурентной борьбе между собой на финансовом рынке.

Оптимальная структура банковской системы страны является составляющей успешного достижения целей денежно-кредитной политики Центрального банка и экономической стратегии государства. Таким образом, прослеживается зависимость от уровня организации банковской системы в стране, структурой иерархии управления банковскими учреждениями и эффективностью деятельности не только отдельных коммерческих банков, но и банковской системы в целом на макроэкономическом уровне.

Б.А. Райзберг [14, с. 42], Б.С. Ивасива [15, с. 42] упрощенно понимают под банковской системой простую «совокупность банков, которые функционируют в экономике страны». В научной монографии авторского коллектива за общей редакцией С.К. Реверчука банковская система определяется, как «совокупность разнообразных банковских институтов в их взаимосвязи и взаимодействии» [16, с. 42]. Исходя из такого подхода к определению сущности банковской системы, она представлена лишь как объединение коммерческих банков.

О.В. Васюренко определяет банковскую систему как «структуру управления финансовыми ресурсами» [17, с. 38], обуславливая это тем, что именно она организует и обслуживает движение основного атрибута экономики - капиталу, обеспечивая его привлечение, накопление и перераспределение в тех сферах общественного воспроизводства, где возникает в нем потребность.

О.И. Кузнецова считает, что в структурном плане в банковскую систему следует включать также «все те экономические организации, которые регулярно выполняют все или большинство, или хотя бы отдельные банковские операции» [18, с. 388]. Отличие этого подхода заключается в том, что к банковской системе следует включать все виды банков - центральный и коммерческие, и фактически небанковские кредитные организации, а также вспомогательные организации в качестве условного элемента инфраструктурного характера.

Анализируя, последние события в мировой экономике, вопросы и роль именно такой характеристики банковской системы как устойчивость приобретает особенную актуальность. Возникает необходимость остановиться на характеристике этого понятия

более детально. В своих трудах ученые иногда отождествляют понятие «устойчивость», «стабильность», «надежность», «ликвидность», «платежеспособность». Определение сущности этих понятий из учета зоны их назначения («финансовая устойчивость банка» или «финансовая устойчивость банковской системы») является достаточно размытым, что существенно ухудшает процесс управления банковской деятельностью.

В общем виде направления исследований ученых в сфере финансовой устойчивости можно разделить на пять основных видов (табл. 1).

Таблица 1

Научные подходы относительно определения понятия «финансовая устойчивость банковской системы»

№	Название	Характеристика	Представители
1	Коэффициентный	Определение финансовой устойчивости на основе соответствия группе нормативных показателей или интегрального коэффициенту, исходя из оценки финансового состояния отдельного коммерческого банка или банковской системы в целом	С.М. Ильясов В.В. Ковалев, В.М. Кочетков, Ю.С. Масленченков Р. Шиллер
2	Функциональный	Рассматривание финансовой устойчивости исходя из того, что банк является системой трансформации ресурсов с минимальными рисками ради выполнения своих функций	Г.Г. Фетисов Е.В. Склепов Н.М. Шелудько
3	Операционный	Связан с отождествлением финансовой устойчивости с ликвидностью и платежеспособностью	В.Г. Андреев, Н.Г. Антонов, М.А. Пессель
4	Прибыльный	Определение прямой зависимости между устойчивостью и прибыльностью, когда доходы превышают расходы	В.П. Пантелеев, С.П. Холява Л.П. Белых
5	Структурный	Выделения финансовой устойчивости как составной части общеэкономической устойчивости	Е.С. Стоянова

Представители коэффициентного подхода выходят с того, что финансовая устойчивость определяется с помощью основных показателей, которые характеризуют финансовое состояние банков. Соответствие показателей деятельности банков заданным параметрам является критерием финансовой устойчивости.

Основное функциональное назначение банков выступает в качестве базы относительно раскрытия сущности финансовой устойчивости в трудах ученых второго подхода. Финансовая устойчивость определяется на основе возможности выполнять банком свои функции в полном объеме, трансформируя ресурсы и риски под воздействием факторов внутренней и внешней среды.

Некоторые ученые [19] утверждают, что финансовая устойчивость определяется уровнем платежеспособности и ликвидности банковской системы. Представители третьего подхода, который имеет название операционного преувеличивают значения влияния на финансовую устойчивость отмеченных показателей, потому что они хотя и характеризуют устойчивость, но не являются определяющей. Однако следует отметить, что ликвидность лежит в основе платежеспособности, то есть неликвидная банковская система несостоятельна выполнять свои обязательства. Это может спровоцировать нестабильность в функционировании всей финансовой системе и экономике страны.

Отождествление финансовой устойчивости банковской системы с прибыльностью встречается в трудах некоторых исследователей [20]. Прибыльность банковской системы является критерием эффективного ее функционирования. Высокий уровень прибыльности обеспечивает бесперебойную выплату дивидендов отмечают сторонники прибыльного подхода. Рассмотрение финансовой устойчивости в разрезе общеэкономической устойчивости как ее составной части является предметом исследования представителей структурного подхода [21].

Некоторые исследователи предлагают определять финансовую устойчивость банковской системы как «определенный интегральный показатель, который характеризует способность банковской системы эффективно противодействовать негативным экстерналиям и интерналиям, а также возможность банковской системы быстро и с наименьшими потерями преодолеть последствия финансового кризиса путем применения ее адаптационного механизма» [21, с. 105].

Следует отметить, что сущность банковской системы заключается в совокупности сущности ее составляющих и их взаимосвязи. Также банковская система как целое находится в постоянном движении, изменении элементов и самосовершенствовании. Внутри банковской системы образуются

новые связи как между центральным банком и коммерческими, так и в пределах коммерческих банков.

Рассматривая общеэкономическую устойчивость банковской системы, следует заметить, что она является сложной характеристикой, потому что устойчивость невозможно характеризовать лишь с помощью количественных показателей, не учитывая качественную оценку. Выделяются три составных части общеэкономической устойчивости банковской системы: структурную, функциональную и финансовую (рис.2).

Общеэкономическая устойчивость банка - это ее способность в существующей среде в определенных интервалах времени хранить собственную качественную экономическую определенность, то есть привлекать и перераспределять финансовые ресурсы, поддерживая в итоге реальный сектор экономики.

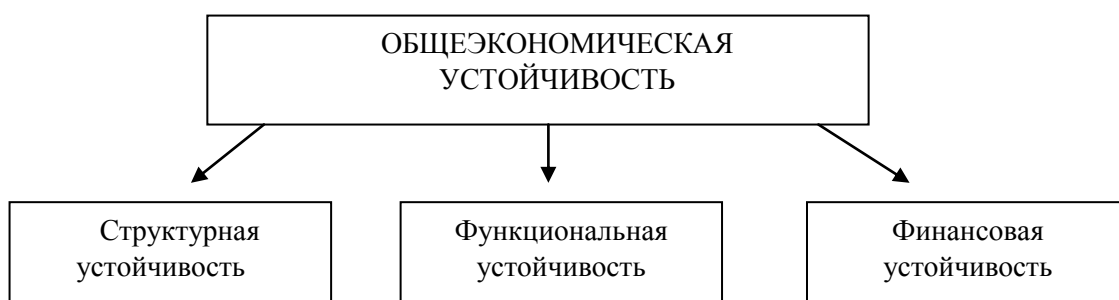


Рис.2. Структура общеэкономической устойчивости банка

Структурная устойчивость банка предусматривает, что ее организационная структура имеет оптимальный состав и обеспечивает способность системы выполнять свои основные функции в соответствии со стратегическими целями. Также сюда следует отнести наличие необходимых структурных элементов, которые бы обеспечивали не только связи внутри системы, но и за ее пределами с субъектами всего финансового рынка.

Функциональная устойчивость должна отвечать за постоянное выполнение функциональной составляющей как во взаимосвязях между элементами системы, так и выполнении своих функций между этими элементами. Центральный банк должен действовать на основе существующего законодательства и производить регулирующие действия относительно коммерческих банков. В свою очередь, коммерческие банки страны должны эффективно привлекать и перераспределять финансовые ресурсы, выполняя

свои обязательства перед центральным банком и субъектами рынка.

Следует отметить, что финансовая устойчивость коммерческого банка - сложная категория, которая отображает способность банка к устойчивому развитию, в том числе к выполнению финансовых обязательств, которое зависит от широкого комплекса факторов. В условиях экономической нестабильности соблюдения правильного баланса между внешними и внутренними факторами трансформируется в приоритетную задачу.

Одна из причин нарушения финансовой устойчивости - это невозможность проведения в рамках кредитной организации комплексного анализа финансовой устойчивости и коррекции стратегии в соответствии с выявленными изменениями в деятельности кредитной организации.

Финансовая устойчивость определяет не только развитие банковских учреждений, но и функционирование других экономических субъектов и существенно влияет на устойчивость развития экономики в целом.

Список использованных источников

1. Бурега В.В. Філософські основи менеджменту: [монографія]/ Бурега В.В., Гаврилов М.І. – Донецьк: ДонДАУ.- 2001. – 184 с.
2. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А.М. Прохоров]. 2-е изд.-М.: Сов. энциклопедия, 1982. – 1600 с.
3. Словник української мови / [ред.: І.С. Назарова, О.П. Петровська, Л. Г. Скрипник, Л.А. Юрчук] (Академія наук Української РСР. Ін-т мов-ва ім. О.О. Потебні).– К. : Наукова думка, 2008. – Т. ІХ. – 853 с.
4. Яворский Б.М. Справочник по физике / Б. М. Яворский, А. А. Детлаф. - М. : Наука. Главная редакция физ.-мат. лит-ры, 2011. – 342 с.
5. Экономико-математический энциклопедический словарь / [ред. В.И. Данилов-Данильян]. - М.: Большая Российская Энциклопедия. ИНФРА, 2013. – 687 с.
6. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. / В. И. Даль. - М. : Русск. яз., 2011. – 684 с.

7. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: технология финансового менеджмента клиента / Ю.С. Масленченков. - М. Перспектива, 2013. – 214 с.
8. Ларионова И.В. Стабильность банковской системы в условиях переходной экономики: дис. ...доктора эк.наук: 08.00.10/ Ларионова Ирина Владимировна. – М., 2010. – 415 с.
9. Коваленко В.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: [монографія] / Коваленко В.В., Крухмаль О.В. - Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198с.
10. Фетисов Г.Г. Методологические основы формирования устойчивости банковской системы / Г.Г. Фетисов // Финансы и кредит. – 2012. – №15. – С.2-14.
11. Склеповий Є.В. Складові стійкості комерційного банку / Склеповий Є.В.// Фінанси України. – 2012. – №5. – С.138-143.
12. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : [монографія] / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк, 2009. – 316с.
13. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: [монографія] / Кочетков В.М. - К.: КНЕУ, 2010. – 256с.
14. Курс економіки: учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. - 5-е изд., перераб. и доп. - М: Инфра-М., 2010. – 672с.
15. Івасіва Б.С. Гроші та кредит: [підручник] /Б.С. Івасіва. - Тернопіль: Карт- бланш, 2010. – 510с.
16. Реверчук С.К. Влада. Банки. Бізнес: політекономія взаємодії і розвитку:[монографія] / Реверчук С.К., Ковалюк О.М., Стрельбицька Л.М., Крупка М.І. – К.: Атака, 2012. – 320 с.
17. Васюренко О.В. Банківський менеджмент / О.В. Васюренко - К.: Видавничий центр «Академія», 2011. – 320 с.
18. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки / Кузнецова Е.И. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 527с.
19. Дзюблюк О.В. Сутність банківської системи та її роль в економіці ринкового типу / О.В. Дзюблюк // Фінанси України. – 2012. – №8. – С.79-85.
20. Вступ до банківської справи: Навч. посібн. / Под ред. М.І. Савлука, А. М. Мороза, А. М. Коряк. – К.: Лабра, 2008. – 344с.
21. Банковское дело: Учебн. – 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. О. И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2013. – 672 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ МАРКОВИТЦА

Шира Н.А.

*к. э. н., доцент, доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»*

В статье рассмотрена методика построения оптимизационной модели на основе теории Марковитца, которая поможет банковскому учреждению оценить кредитный риск и скоординировать работу банка относительно снижения риска.

***Ключевые слова:** риск, кредитный риск, кредитный портфель, доходность, прибыльность кредитного портфеля,*

The article describes the method of constructing an optimization model based on Markowitz theory which will help the bank estimate the credit risk and coordinate the work of the bank relatively to a risk reduction.

***Keywords:** risk, credit risk, the loan portfolio, profitability, profitability of the loan portfolio,*

Постановка проблемы. Эффективность реализации комплекса антикризисных мер по преодолению рецессии в экономике в посткризисный период и переход в фазу экономического роста в значительной степени будет зависеть от активизации кредитования Центральным Банком Донецкой Народной Республики реального сектора и поступления в оборот денежных средств для стимулирования производственной активности и потребительского спроса.

Активное развитие банковского кредитования следует считать необходимым условием преодоления экономического спада и активизации хозяйственной деятельности.

В то же время отсутствие возможности получения займа в банковских учреждениях ДНР, которые могут быть направлены на развитие реального сектора не позволяет обеспечить потребности экономики в необходимых денежных ресурсах для восстановления производственного роста.

Причинами этого, кроме макроэкономических условий, являются высокий уровень рискованности банковских операций, связанных с кредитованием реального сектора экономики в период нестабильности, а также недостаточный уровень развития и

практического применения Центральным Банком ДНР эффективных методик управления кредитным риском, что является необходимым условием надлежащего уровня организации кредитных отношений с клиентами.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам банковского кредитования и управления кредитными рисками посвящены работы таких экономистов, как В. В. Витлинский, А. Д. Волчанка, В. А. Зинкевич, А. П. Ковалев, А. И. Лаврушин, В. И. Мищенко, А. М. Мороз, М. И. Свалка, Л. А. Примостка, К. Г. Шумкова и др. В то же время к числу нерешенных проблем следует отнести особенности управления кредитным риском банков именно в период кризисных явлений в экономике и в посткризисный период экономического развития.

Актуальность. Эти обстоятельства определяют актуальность проблемы формирования оптимальных путей управления кредитным риском банка, особенно в условиях острой потребности экономики ДНР в дополнительных денежных ресурсах на этапе преодоления последствий финансового кризиса и формирования устойчивых условий для экономического роста в посткризисный период.

Цель статьи рассмотреть методику построения оптимизационной модели на основе теории Марковитца, которая поможет Центральному Банку значительно снизить потери от кредитной деятельности.

Изложение основного материала исследования. В системе банковских рисков особое место занимает портфельный кредитный риск, это связано со спецификой деятельности банков, ведь именно для кредитных операций характерны опережающие темпы развития.

С увеличением объемов банковского кредитования, а также с усилением влияния факторов внутренней и внешней среды на кредитный портфель, перед банками стоит проблема оценки и прогнозирования портфельного кредитного риска.

Одним из методов оценки риска кредитного портфеля коммерческого банка является математическое моделирование. Среди большого количества математических моделей выделяют модели, которые решают задания оптимального формирования кредитного портфеля и прогнозирования. Рассмотрим методику

построения оптимизационной модели на основе теории Марковитца.

В 1952 году Гарри Марковитц (H.Markovitz) опубликовал знаковую работу, посвященную проблеме оптимизации инвестиционных решений в условиях неопределенности. Эта работа является основой подхода к инвестициям с точки зрения современной теории формирования портфеля. Именно в ней была изложена концепция диверсификации, впоследствии получившая широкое применение на практике, которая дает возможность любым предприятиям минимизировать риски потерь и максимизировать возможные прибыли, то есть сформировать наиболее эффективный инвестиционный портфель [1].

Сегодня все больше исследований, посвященных вопросам диверсификации, проводится именно в банковской сфере, а не только в финансах.

Приемы диверсификации в банковской сфере используются при:

- исчислении макроэкономической эффективности банковской диверсификации.

- определении стоимости банковского учреждения;

- управлении банковскими рисками (в том числе кредитными)

- формировании инвестиционных и кредитных портфелей.

Оптимизационная модель кредитного портфеля должна быть построена для выбора оптимальных портфелей, и концентрировать внимание на поведении портфеля, а не его составляющих. Отмеченная модель поможет банковскому учреждению оценить кредитный риск и скоординировать работу банка относительно снижения риска.

Основным заданием в процессе оптимального формирования кредитного портфеля, является получение максимальной прибыли банковского учреждения по всем направлениям кредитования. Таким образом, в общем случае задача оптимизации кредитного портфеля заключается в выборе такого распределения средств между активами, при котором происходит максимизация прибыли при заданных ограничениях на уровень риска.

С помощью построения математической модели оптимального формирования кредитного портфеля можно будет сравнить «эффективность» кредитного портфеля с тем, который сформирован в банковском учреждении на данный момент.

Под эффективным понимает такой кредитный портфель, который удовлетворяет требованиям минимального кредитного риска и максимального дохода от проведенных кредитных операций. Если банковское учреждение имеет несколько вариантов формирования эффективного кредитного портфеля, то оптимальным кредитным портфелем, будет наиболее подавляющим из них.

Эффективный портфель по Марковицу – это допустимый портфель с наибольшей ожидаемой доходностью для заданного уровня риска. Набор всех эффективных портфелей называется эффективным множеством портфелей, или эффективной границей. Оптимальным портфелем называется такой портфель, который в наибольшей степени удовлетворяет предпочтениям инвестора по отношению к доходности и риску [2].

Для коммерческого банка эффективность кредитного портфеля определяется в возможности удовлетворения требований к минимальному кредитному риску и максимальному доходу от проведенных кредитных операций.

Исследуем методические аспекты измерения ожидаемой прибыльности и риска активов, а также ожидаемой прибыльности кредитного портфеля, который состоит из рискованных активов (формулы 1 - 6).

Формула прибыльности кредитного портфеля будет иметь вид [3]:

$$R_p = w_1 R_1 + w_2 R_2 + \dots + w_G R_G, \quad (1)$$

где R_p - доходность кредитного портфеля p за период;

R_g - доходность актива g за период;

w_g - вес актива g в кредитном портфеле (то есть удельный вес стоимости i -го кредитного актива в общей стоимости кредитного портфеля);

G - количество активов в портфеле.

Формула прибыльности кредитного портфеля показывает, что прибыльность кредитного портфеля, который состоит из G активов (R_p), равняется сумме всех взвешенных доходностей отдельных кредитных активов, которые входят в портфель.

Для эффективного управления кредитным портфелем коммерческого банка важно владеть информацией относительно размера его ожидаемой прибыльности.

Ожидаемая прибыльность кредитного портфеля – это взвешенная сумма ожидаемых доходностей активов (кредитов), которые входят в кредитный портфель банка.

При этом вес ожидаемой прибыльности каждого кредитного актива определяется как часть рыночной стоимости отдельного актива в общей рыночной стоимости кредитного портфеля.

Ожидаемая прибыльность рискованного кредитного актива вычисляется следующим образом. Сначала задается распределение вероятностей для возможных значений реализованной доходности. Распределение вероятностей – это функция, которая сопоставляет каждое возможное значение прибыльности и вероятности его реализации.

При заданном распределении вероятности ожидаемое значение случайной величины берется среднее из ее возможных значений, причем важную роль играет вероятность реализации этих значений.

Математически ожидаемую доходность кредитного актива можно выразить следующим образом [3]:

$$E(R_i) = p_1 r_1 + p_2 r_2 + \dots + p_N r_N, \quad (2)$$

где r_n – n -е возможное значение прибыльности i -го актива;
 p_n – вероятность реализации значения доходности для i -го актива;

N – число возможных значений доходности.

В кредитной деятельности понятие риска трансформировалось и стало определяться как вариация или дисперсия прибыльности кредитного актива (меры возможных отклонений от среднего значения). В результате риск получил количественное значение.

Формула для определения вариации доходности n -го актива записывается таким образом [3]:

$$\text{var}(R_i) = p_1 [r_1 - E(R_i)]^2 + p_2 [r_2 - E(R_i)]^2 + \dots + p_N [r_N - E(R_i)]^2 \quad (3)$$

$$\text{var}(R_n) = p_n [r_n - E(R_i)]^2 \quad (4)$$

Вариация учитывает не только размер отклонений возможных значений доходности от среднего, но и вероятность такого отклонения, то есть она указывает меру неопределенности в ожиданиях инвестора, который оценивает будущую прибыльность как среднюю по всем возможным значениям.

Вариация имеет размерность квадрата измеряемой величины, для удобства ее превращают в стандартное отклонение, путем извлечения квадратного корня. В итоге получается величина, которая имеет ту же размерность, что и прибыльность [3]:

$$SD(R_i) = \sqrt{\text{var}(R_i)}, \quad (5)$$

Для кредитного портфеля из двух активов уравнение имеет вид [3]:

$$\text{var}(R_p) = w_i^2 \text{var}(R_i) + w_j^2 \text{var}(R_j) + 2w_i w_j \text{cov}(R_i R_j), \quad (6)$$

где $\text{cov}(R_i, R_j)$ – ковариация доходностей активов i и j .

Вариация доходности портфеля равняется взвешенной сумме взвешенных вариаций доходностей активов кредитного портфеля и их ковариации. Ковариация характеризует степень взаимосвязи доходностей активов. Показатель ковариации не имеет единицы измерения, его положительное значение свидетельствует о том, что прибыльность исследуемых активов изменяется (в среднем) в одном направлении, а отрицательное – в противоположном. Ковариация кредитного портфеля рассчитывается с помощью следующей формулы [3]:

$$\begin{aligned} \text{cov}(R_i, R_j) = & p_1 * [r_{i1} - E(R_i)] * [r_{j1} - E(R_j)] + p_2 * [r_{i2} - E(R_i)] * \\ & * [r_{j2} - E(R_j)] + \dots + p_{iN} * [r_{iN} - E(R_i)] * [r_{jN} - E(R_j)], \end{aligned} \quad (7)$$

где r_{in} – n - ная возможность значения доходности активов i ;
 p_n – вероятность реализации n - го значения доходности для активов i, j ;

N – количество возможных значений доходности.

После расчета показателя ковариации и определения направления изменений по доходности исследуемых кредитных

портфелей, необходимо спрогнозировать размер ожидаемых доходов по кредитным операциям на начало следующего периода.

Размер ожидаемых доходов от кредитования юридических и физических лиц рассчитывается следующим образом:

$$D(R_{i+1}) = D(R_i) * t, \quad (8)$$

где $D(R_{i+1})$ – прогнозируемый размер ожидаемой доходности i -го кредитного портфеля, тыс. грн.;

$D(R_i)$ – доходность i -го кредитного портфеля в текущем году, тыс. грн.;

t – прогнозируемый темп роста доходности i -го кредитного портфеля банковского учреждения, %.

При расчете показателя, который характеризует размер ожидаемых доходов, в качестве прогнозируемого темпа роста доходов принимается полученное значение ковариации, которое указывает направление и определяет размер (в процентах) изменений кредитного портфеля банка.

Таким образом, можно прийти к следующему равенству – $cov(R_i) = t(R_i, .)$.

Получение прогнозируемого размера ожидаемых доходов дает возможность провести расчет ожидаемого размера кредитного портфеля банка.

Размер ожидаемого размера кредитного портфеля можно определить по формуле:

$$\sum КП_{i+1} = D(R_{i+1}) * \frac{100}{E(R_i)}, \quad (9)$$

где $\sum КП_{i+1}$ – прогнозируемый размер кредитного портфеля банка, тыс. грн.;

$E(R_i)$ – ожидаемая доходность кредитного портфеля банка, %.

Важно отметить, что установление прогнозируемого размера кредитного портфеля коммерческого банка происходит с учетом следующих аспектов:

ожидаемая доходность i -го кредитного портфеля остается неизменной;

прогнозируемый размер кредитного портфеля устанавливается из построения пропорции, которая учитывает долю доходов от кредитования различных направлений в общем объеме кредитных операций банка.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Следовательно, учитывая разные сценарии кредитования (пессимистический, вероятный и оптимистический) по кредитному портфелю, даст возможность более точно определить оценку возможного колебания прибыли банковского учреждения, в том числе Центрального Банка Донецкой Народной Республики.

Методика оценки эффективности управления кредитным портфелем Центрального банка ДНР должна быть направлена на улучшение результатов кредитной деятельности банка и базироваться на принципах минимизации риска и его диверсификации. Таким образом, указанная методика поможет Центральному Банку значительно снизить потери от кредитной деятельности.

Список использованных источников

1. Диверсификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://subscribe.ru/archive/economics.school.math/200709/13103517.html/>
2. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций [Электронный ресурс]: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. – Режим доступа: <http://economy-ru.com/investirovanie-biznes/portfel-markovitsa-maksimalnoy-29648.html>
3. Портфельные риски в теории Марковица [Электронный ресурс]: Корпоративные финансы / А. Каплин. – Режим доступа: http://www.gaap.ru/articles/portfelnye_riski_v_teorii_markovitsa/

Сборник научных работ ДонАУиГС
серия «Финансы, учет, аудит»

Требования к оформлению авторских рукописей:

1. Для публикации в журнале принимаются работы, которые раньше не публиковались.
2. Представленная для публикации статья должна содержать результаты анализа, обобщение с позиции автора, конкретных материалов с учетом требований ВАК ДНР.
3. Рукописи подаются в 1-м экземпляре (на русском языке), напечатанные 16 кеглем Times New Roman, через 1 интервал. Поля: левое – 3см, правое – 1,5, верх – 2 см, низ – 2 см. Минимальный объем статьи – 8 страниц.
4. Использование переносов запрещено.
5. Рукопись начинается с индекса УДК в верхнем левом углу. Текст должен соответствовать структурной схеме: название, ФИО, научная степень, ученое звание, должность, место работы, аннотация, ключевые слова. Текст статьи должен содержать: постановку проблемы, цель, анализ последних исследований и публикаций, выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении, список литературы.
6. Выравнивание текста по ширине страницы, без переноса и уплотнения слов. Подчеркивание, выделение текста полужирным шрифтом или курсивом не допускаются.
7. Литература оформляется согласно ГОСТ 7.1. Наличие ссылок (в квадратных скобках) по тексту на использованную литературу обязательно.
8. Графики и иллюстративные рисунки оформляются в форматах Word и Excel. Не допускается использование сканированных, экспортируемых или взятых из Internet-ресурсов графических материалов. Все объекты должны быть черно-белыми. Информация, представленная в рисунке(-ках), выполняется шрифтом 12-16 пт.
9. Оформляются в формате Word. Располагаются по тексту, после ссылки на них. Название обязательно. Информация, представленная в таблице(-цах), выполняется шрифтом 12-14 пт. Нумерация сквозная, арабскими цифрами (1, 2, 3), если часть таблицы переносится на другую страницу, то в левом углу над «шапкой» таблицы пишется «Продолжение таблицы» и ее номер. Заголовок таблицы не повторяется.
10. Рукопись статьи включает рецензию с подписью рецензента (доктора, кандидата наук), заверенную печатью.
11. В статью могут быть внесены изменения редакционного характера без согласия автора.
12. Окончательное решение о публикации статьи принимает Редакционная коллегия.
13. Рукописи не возвращаются.

Научное издание

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной
службы при Главе Донецкой Народной Республики»

Сборник научных работ

Серия “Финансы, учет, аудит”

Выпуск № 3

Материалы представлены на языке оригинала

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

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

Ответственный за выпуск Волощенко Л.М.

Научный редактор: Арчикова Я.О.
Технический редактор: Волобуева Д.С.

Компьютерная
верстка Зензеров В.И.

Подп. к печати 27.10.2016 г. Формат 60x84¹/₁₆ Бумага офсетная
11,2 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной
службы при Главе Донецкой Народной Республики»
ДНР, 83015, г.Донецк-15, ул. Челюскинцев, 163а