

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСЫ

УЧЕТ

БАНКИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Под общей редакцией
П. В. Егорова

Основан в 1998 году

**Выпуск
№3 (24) • 2018**

Донецк • 2018

ISSN 2307-2296

УДК 336 + 330.101.52 + 657

Основатель: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», Учетно-финансовый факультет.

Издатель: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», Учетно-финансовый факультет.

Печатается по решению Ученого совета: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
Учетно-финансового факультета.

Научный журнал основан в 1998 г.

Свидетельство о государственной регистрации средства массовой информации
(Серия ААА № 000074) от 21.11.2016 г.

Языки публикаций – украинский, русский, английский.

Периодичность издания: 4 раза в год.

Редакционная коллегия:

П. В. Егоров	– д.э.н., профессор (<i>главный редактор</i>);
А. Н. Химченко	– к.э.н., доцент (<i>ответственный секретарь</i>);
В. Н. Андриенко	– д.э.н., профессор;
А. Г. Семенов	– д.э.н., профессор;
В. Н. Сердюк	– д.э.н., профессор;
А. М. Чаусовский	– д.э.н., профессор;
О. В. Шепеленко	– д.э.н., профессор;
В. А. Орлова	– д.э.н., профессор;
О. Н. Головинов	– д.э.н., профессор.

Ответственный за выпуск:

А. Н. Химченко – к.э.н., доцент.

Адрес редакции: 83015, г.Донецк, ул.Челюскинцев, 198а.

Тел. (062) 302-09-09, **факс** (062) 338-42-42. **E-mail:** donnu.uf@mail.ru.

Веб-страница учетно-финансового факультета ДонНУ: <http://donnu.ru/fin>

Технический редактор: *Ю.В. Горбатенко*

Ответственность за достоверность фактов, ссылок на работы других авторов, цитат, собственных имен, географических названий, названий предприятий, организаций, учреждений и другой информации несут авторы статей. Высказанные в этих статьях мнения могут не совпадать с точкой зрения редакционной коллегии и не возлагают на нее никаких обязательств. Перепечатка и переводы разрешаются только при согласии автора и редакции.

Подписано в печать 30.09.18. Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 7,56. Тираж 100 экз.

Напечатано в типографии ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2018

© Учетно-финансовый факультет, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Н. В. Алексеенко, С. К. Цыганкова	
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА КАК СЛЕДСТВИЕ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА	5
<i>N. V. Alekseenko, S. K. Tsygankova</i>	
ECONOMIC CONTENT OF THE STATE DEBT AS A RESULT OF THE BUDGET DEFICIT	
А. А. Блажевич, А. А. Рябченко	
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕОБАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	12
<i>A. A. Blazhevich, A. A. Ryabchenko</i>	
PROSPECTS OF THE FUNCTIONING OF NEO-BANKS IN THE RUSSIAN FEDERATION	
Е. В. Васильева, Л. Д. Смирнова	
СУЩНОСТЬ И ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА	19
<i>E. V. Vasylieva, L. D. Smirnova</i>	
THE SUBSTANCE AND EVOLUTION OF THE INTERNAL AUDIT	
Ю. А. Волкова, О. Н. Головинов	
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА	27
<i>J. A. Volkova, O. N. Golovinov</i>	
INNOVATION AND INNOVATION ACTIVITIES OF THE REGION	
М. А. Жеребко, Н. В. Пискунова	
РАСКРЫТИЕ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И АНАЛИЗ ИХ ВЛИЯНИЯ НА ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	33
<i>M. A. Zherebko, N. V. Piskunova</i>	
DISCLOSURE OF ELEMENTS OF ACCOUNTING POLICIES AND ANALYSIS OF THEIR INFLUENCE ON THE INDICATORS OF FINANCIAL REPORTIN	
Я. И. Зуева, И. А. Карпучно	
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	40
<i>Y. I. Zueva, I. A. Karpuchno</i>	
BASIC DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE BUDGET POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION	
Е. И. Карпова, А. С. Потапова	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	48
<i>E. I. Karpova, A. S. Potapova</i>	
IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL ANALYSIS CONDITION OF THE ENTERPRISE	
В. В. Колесник, Ю. В. Горбатенко	
БЛОКЧЕЙН: ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ: ПРИМЕР РФ	54
<i>V. V. Kolesnyk, Y. V. Gorbatenko</i>	
BLOCKCHAIN: TRENDS AND PROSPECTS: EXAMPLE OF RF	

Ю. В. Кошик, Л. С. Терпугова

ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ 60

Y. V. Koshik, L. S. Terpugova

ASSESSMENT OF INTANGIBLE ASSETS: DOMESTIC AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

Л. С. Михальская, Ю. А. Титова

АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ
ПРОГРАММ 67

L. S. Mikhalskaya, Y. A. Titova

ANALYSIS OF THE DIRECTIONS OF FINANCING THE FEDERAL TARGET PROGRAMS

А. В. Павлова, О. В. Сидюк

ГУДВИЛЛ ПРИ КОНСОЛИДАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 74

A. V. Pavlova, O. V. Sedyuk

GOODWILL AT CONSOLIDATION OF FINANCIAL STATEMENTS

М. М. Панкова, Е. В. Дорофтей

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
РАСХОДОВ В УЧЕТНОЙ СИСТЕМЕ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 80

M. M. Pankova, E. V. Doroftey

PROBLEM ASPECTS OF DISTRIBUTION OF GENERAL PRODUCTION EXPENSES IN THE
ACCOUNT SYSTEM OF BUSINESS PARTNERSHIP OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

А. Ю. Пось, Н. В. Пискунова

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ «СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ» КАК
УЧЁТНОЙ КАТЕГОРИИ 86

A. Yu. Pos, N. V. Piskunova

THE MAIN APPROACHES TO THE DEFINITION OF "EQUITY" AS ACCOUNTING CATEGORY

В. Н. Сердюк, А. А. Савленко

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ ОСНОВНЫХ
СРЕДСТВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 95

V. N. Serdyuk, A. A. Savlenko

FORMATION OF ACCOUNTING POLICY WITH RESPECT TO FIXED ASSETS OF AN
INDUSTRIAL ENTERPRISE

В. В. Тарков, Л. И. Дмитриченко

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 103

V. V. Tarkov, L. I. Dmitrichenko

FISCAL MECHANISM TO STIMULATE THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

А. Федченко, Л. А. Масич

УСТОЙЧИВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ
ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ 111

A. Fedchenko, L. A. Masich

SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT: THE ESSENCE AND PRINCIPLES OF ITS
ENSURING

УДК 336.14

Н. В. Алексеенко, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
С. К. Цыганкова, студентка, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА КАК СЛЕДСТВИЕ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА

В статье рассмотрены теоретические основы дефицита бюджета и государственного долга, проанализирована динамика внутреннего и внешнего государственного долга Российской Федерации, а также государственного долга субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, динамика обслуживания и погашения государственного долга.

Ключевые слова: государственный долг, государственный бюджет, дефицит бюджета, управление государственным долгом

Рис. 1, табл. 3, лит. 12.

N. V. Alekseenko, S. K. Tsygankova

ECONOMIC CONTENT OF THE STATE DEBT AS A RESULT OF THE BUDGET DEFICIT

The article is about the theoretical basis of the budget deficit and public debt, analysis of the dynamics of Russian domestic and foreign debt, as well as public debt of the constituent entities of the Russian Federation and municipalities, the dynamics of service and repayment of public debt.

Keywords: public debt, state budget, budget deficit, public debt management

Введение. Государственный долг – одна из основных и важнейших проблем мировой экономики. Он играет значительную роль в макроэкономической системе любой страны и является причиной снижения социально-экономической ситуации в странах с большой долговой нагрузкой. Это обусловлено тем, что отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения долга оказывают существенное влияние на состояние финансовой системы, денежное обращение, уровень инфляции, внутренние и внешние сбережения, структуру потребления и развития международного сотрудничества, а также на функционирование экономики в целом.

Значительный вклад в развитие вопросов государственного долга внесли такие отечественные и зарубежные ученые, как Э.Аткинсон, С.Браун, В.Базилевич, Л.Баластрик, Ю.Баранник, Г.Башнянин, О.Василик, В.Вишневецкий, В.Дементьев, Р.Гринберг, П.Джексон, Л.Дмитриченко, Ю.Пасичник, Л.Полозенко, В.Родионова, Л.Якобсон, Е.Ясин, которые систематизировали знания о сущности, структуре и особенностях управления государственным долгом. Однако ряд вопросов в настоящее время остается дискуссионными, в частности вопросы регулирования внутреннего и внешнего долга. Поэтому тема научного исследования является актуальной.

Целью статьи является исследование экономического содержания государственного долга, его динамики и влияния на систему финансовых отношений.

Основная часть. Финансовая система – один из основных показателей состояния экономики государства, а также фактор, который оказывает непосредственное влияние на ускорение или замедление экономических процессов.

Финансовое положение государства, а также перспективы его развития, в первую очередь, определяются состоянием государственного бюджета, величиной его дефицита и величиной государственного долга – агрегированной характеристикой этого дефицита [1].

Государственный бюджет – один из основных инструментов координации экономической жизни государства, основа его финансовой деятельности. Бюджет необходим

каждому государству для удовлетворения его потребностей в денежном фонде, который выполняет экономическую, политическую и социальную функцию. Направляемые через бюджет средства стимулируют развитие производительных сил государства и способствуют научно-техническому прогрессу, что в свою очередь усиливает экономический потенциал государства. Финансирование, осуществляемое из средств государственного бюджета, может быть использовано для любых процессов в самых различных сферах экономической деятельности. Бюджет образуется за счет доходов (поступающих денежных средств, за исключением средств, используемых для покрытия бюджетного дефицита) и расходов (выплачиваемых денежных средств). Соотношение данных величин определяет три состояния бюджета: бюджетный профицит сбалансированность бюджета и бюджетный дефицит.

Бюджетный дефицит – это состояние государственного бюджета, когда расходы превышают доходы. С данной ситуацией неизбежно сталкивались все государства мира. Он может быть вызван разными обстоятельствами, среди которых можно выделить основные:

- увеличение объема государственных расходов, в процессе финансирования социально-экономического развития государства;
- кризисы в экономике, циклические колебания;
- войны, конфликты, стихийные бедствия, катастрофы и т.д.;
- существенный удельный вес теневого сектора экономики;
- потери или «расхищение» ресурсов государственного бюджета.

Несомненно, бюджетный дефицит – нежелательное явление для любого государства, так как его покрытие может стать причиной инфляции и (или) роста государственного долга. В тоже время, бюджетный дефицит не стоит сразу считать катастрофическим, кризисным явлением, ведь он может быть связан с решением ряда социальных вопросов или с потребностями в крупных государственных инвестициях, направленных на стабилизацию и (или) развитие экономики. То есть, иными словами, бюджетный дефицит – это нормальное явление для современной фискальной политики – это некое отражение процессов, происходящих в экономике государства.

Во избежание увеличения бюджетного дефицита необходимо контролировать государственные расходы, улучшать межбюджетные отношения, использовать наиболее эффективные формы заимствований и иметь источники покрытия дефицита бюджета.

Основными источниками покрытия дефицита бюджета являются:

- 1) средства от эмиссии ценных бумаг (монетизация экономики);
- 2) кредиты (кредитных организаций, иностранных организаций, иностранных государств, международных финансовых организаций);
- 3) налоговые поступления.

Применение того или иного источника зависит от способа использования заимствованных средств:

- 1) при производительном вложении заимствованных средств, источником погашения бюджетного дефицита будет являться прибыль, которую принесет объект, построенный за счет данных средств и этом случае налоговое бремя не усиливается;
- 2) при непроизводительном вложении – источником погашения являются налоги или новые займы, что обусловлено финансированием военных расходов и расходов на социальное обеспечение населения.

Средства, предназначенные для покрытия бюджетного дефицита, поступают в бюджет однократно и используются только в том финансовом году, в котором они были привлечены.

Как уже было отмечено ранее, бюджетный дефицит порождает государственный долг и в связи с этим между ними существует прямая связь:

1) государственный долг – разница между суммами всех положительных и отрицательных сальдо бюджетов. Следовательно, бюджетный дефицит – причина формирования государственного долга;

2) увеличение государственного долга влечет за собой рост расходов бюджета на его обслуживание, и как следствие, рост бюджетного дефицита.

Государственный долг занимает одно из центральных мест в современных экономических системах. Его назначение состоит в привлечении средств инвесторов, регулировании денежного обращения, воздействии на рынок ссудных капиталов, на бюджетный и экономический процессы.

Для более детального изучения проблематики государственного долга необходимо правильно определить его сущность. В связи с этим необходимо ознакомиться с мнениями различных ученых-экономистов касательно его сущности (таблица 1).

Таблица 1

Подходы к определению сущности государственного долга

Автор (авторы)	Определение понятия «государственный долг»
В.Д. Базилевич	Государственный долг – это накопленная сумма заимствованных правительством средств для финансирования дефицита государственного бюджета [2].
Б.Г. Болдырев	Государственный долг – это вся сумма выпущенных, но не погашенных государственных займов с начисленными процентами, которые должны быть по ним выплачены к определенной дате или за определенный срок [3].
Ю.Я. Вавилов	Государственный долг – это результат взаимосвязей исполнительных органов государственной власти Российской Федерации с физическими и юридическими лицами (резидентами и нерезидентами), исполнительными органами других государств и международными финансовыми организациями в части формирования фонда заимствования средств для удовлетворения государственных потребностей Российской Федерации [4].
Н.Ф. Самсонов, Н.П. Баранникова, Н.И. Строкова	Государственный долг – это сумма задолженностей по выпущенным и непогашенным долговым обязательствам государства, включая начисленные по ним проценты [5].
А.Э. Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл	Государственный долг – это аккумулированная сумма бюджетных дефицитов прошлых лет [6].
К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю	Государственный (национальный) долг – это общая сумма всех дефицитов и положительных сальдо федерального бюджета, накопленная за всю историю страны [7].
Д.М. Бьюкенен	Государственный долг – это обязательство федерального правительства в федеральной политической системе. Правительство получает в свое распоряжение ресурсы в тот момент времени, когда создается долг, в обмен на свое обещание производить в будущем выплаты кредиторам, которые включают процентные выплаты и выплату основного долга [8].

В целом, данные определения дают общее представление о государственном долге. Так, одни авторы (Базилевич, Болдырев, Макконнелл, Брю) сосредотачивают внимание на причине возникновения долга, а другие (Вавилов, Бьюкенен) – на механизме формирования долга.

Согласно ст. 97 Бюджетного кодекса Российской Федерации к государственному долгу Российской Федерации относятся долговые обязательства Российской Федерации

перед физическими и юридическими лицами Российской Федерации, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами, возникшие в результате государственных заимствований Российской Федерации, а также долговые обязательства по государственным гарантиям, предоставленным в результате принятия законодательных актов Российской Федерации об отнесении на государственный долг долговых обязательств третьих лиц, возникших до введения в действие Бюджетного кодекса [9].

В общем, можно сказать, что государственный долг – это результат денежно-кредитных отношений, возникающих между государством и различными субъектами международного права по поводу перемещения финансовых ресурсов в государственный бюджет на основе принципов заимствования для финансирования дефицита бюджета. Так, государственный долг включает в себя долговые обязательства перед:

- физическими и юридическими лицами, в том числе и иностранными;
- финансовыми организациями;
- муниципальными образованиями;
- другими государствами.

То есть, государство выступает заемщиком средств, а весь объем заемных средств – величина государственного долга, которая выступает одним из основных показателей состояния финансов государства: увеличение доли государственного долга в валовом внутреннем продукте означает усиление финансового кризиса в государстве.

Основными причинами возникновения государственного долга обычно являются бюджетный дефицит или отсутствие источников его финансирования, макроэкономические диспропорции, неэффективная экономическая политика государства, неэффективная налоговая система, недостаточный объем финансовых ресурсов в национальной валюте из-за низкой эффективности экономики, а также недостаток финансовых ресурсов в свободно конвертируемой валюте для расчетов с другими государствами и др. [10].

Механизм формирования государственного долга можно представить в виде следующей схемы (рисунок 1.):



Рис. 1. Формирование государственного долга

В процессе обслуживания государственного долга необходимо правильно сопоставить темпы роста долга с темпами роста валового национального продукта (ВНП), так как если государственный долг растет быстрее ВНП, то это означает увеличение его доли в валовом продукте и государство, в этом случае, должно увеличить налоги с целью обеспечения дополнительного дохода для финансирования обязательств.

Превышение темпов роста государственного долга над темпами роста валового национального продукта должно длиться не более двух лет. Такое краткосрочное увеличение долга, может быть направлено на стимулирование экономического развития государства,

однако в дальнейшем необходимо уменьшить рост задолженности на фоне роста экономики, чтобы компенсировать увеличение долга и не усиливать долговое бремя.

Также, очень важным моментом в изучении теоретических основ государственного долга является рассмотрение его классификации, ведь именно правильная и полная классификация долга по нескольким уровням и разным критериям дает возможность определить его роль в экономике, а также корректно вести учет государственного долга и эффективно управлять им.

Правильно составленная классификация позволяет определить степень долговой нагрузки на экономику государства и направления долговой политики правительства.

В основу классификации государственного долга положены различные признаки: уровень государственной власти, валюта и местонахождение кредитора (источник заимствования), организационно-правовой статус и тип кредитора, сроки предоставления и способы погашения займов, социально-экономическое значение, эффективность использования заемных средств, структура долгового портфеля, степень риска и т.д.

Для Российской Федерации характерно деление государственного долга на внешний и внутренний, а также долг субъектов РФ и долг муниципальных образований.

Динамика долга Российской Федерации представлена в таблице 2.

По периодичности обслуживания и погашения долг России делится на капитальный (все непогашенные обязательства и проценты, начисленные по ним) и текущий (образуется за счет расходов по погашению обязательств, срок оплаты которых наступил). Сумма долговых обязательств без учета начисленных по ним процентов формирует основной государственный долг Российской Федерации.

Государственный долг РФ существует в следующих формах [9]:

- 1) государственные займы, осуществляемые от имени РФ;
- 2) договоры о предоставлении государственных гарантий;
- 3) договоры и соглашения о получении РФ бюджетных ссуд и кредитов;
- 4) кредитные соглашения и договоры, заключенные с кредитными организациями, иностранными государствами и международными финансовыми организациями;
- 5) соглашения и договоры (в том числе международные) о пролонгации и реструктуризации долговых обязательств прошлых лет.

Долговые обязательства должны быть погашены в установленные сроки, определяемые условиями займов (займы не могут превышать 30 лет), которые не подлежат изменениям.

Таблица 2

Динамика государственного долга Российской Федерации за 2015-2017 гг.*

Показатели	на 01.01.2016	на 01.01.2017	на 01.01.2018
Государственный внешний долг РФ, млн. долл. США	50 002,3	51 211,8	49 827,3
Государственный внутренний долг РФ, млрд. руб.	7 307,61	8 003,46	8 689,64
Государственный долг субъектов РФ и муниципальных образований, млрд. руб., в т.ч.:			
- долг субъектов РФ	2 318,59	2 353,19	2 315,40
- долг муниципальных образований	342,07	364,31	367,98

*таблица составлена по данным Министерства финансов Российской Федерации [11].

Как видно из таблицы 2, в период с 2015 по 2017 гг. происходило увеличение государственного внутреннего долга РФ и долга муниципальных образований, а государственный внешний долг РФ и долг субъектов РФ в 2017 году снизились. По данным Министерства финансов и Центрального Банка России, снижение внешнего долга РФ вызвано сокращением внешних долговых обязательств частного сектора.

Так как в последние годы правительством проводится политика замещения внешнего долга внутренним, то внутренний долг значительно превышает внешний и его рост обусловлен покрытием дефицита федерального бюджета (который в 2017 году составил - 1 331,4 млрд. рублей, что на 1 625 млрд. рублей ниже по сравнению с предыдущим годом). С одной стороны, преобладание государственного внутреннего долга – это дополнительный фактор стабилизации и дальнейшего развития экономики, а с другой – рост государственного внутреннего долга выступает основной причиной роста расходов на его обслуживание в общей совокупности расходов федерального бюджета.

Таблица 3

Обслуживание и государственного долга РФ за 2015-2017 гг., млрд. рублей*

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год
Обслуживание государственного долга РФ, в том числе:			
- внутреннего и муниципального	358,28	458,95	527,61
- внешнего	160,43	162,31	181,54
Погашение государственного долга РФ, в том числе:			
- внутреннего	820,8	562,5	633,0
- внешнего	238,0	106,1	388,5

*таблица составлена по данным Министерства финансов Российской Федерации [11] и Казначейства Российской Федерации [12].

Согласно данным таблицы 3, за анализируемый период сумма, направляемая на обслуживание внутреннего и муниципального государственного долга, выросла на 169,33 млрд. рублей, а на обслуживание внешнего – на 21,11 млрд. рублей. Такой рост свидетельствует о неэффективной политике управления долгом из-за чего и происходит его увеличение, что влечет дополнительные затраты на его обслуживание и погашение.

Также необходимо отметить, что в 2017 году на погашение долга (как внешнего, так и внутреннего) было направлено больше средств, чем в 2016 году, однако меньше чем в 2015 году (касательно внутреннего долга). О трудностях с погашением внутреннего долга свидетельствует то обстоятельство, что до сих не выплачены даже небольшие компенсации гражданам, чьи вклады после реформ 1991 г. обесценились. Еще в 2016 году сумма на обслуживание внешнего долга превысила сумму погашения на 56,21 млрд. рублей, что также говорит о неэффективности управления государственным долгом.

Поэтому, с целью предотвращения негативного воздействия долга на экономику, правительству необходимо удерживать его на безопасном уровне и при принятии решений о привлечении новых заимствований учитывать финансовые возможности государства по погашению взятых обязательств, возможные потери от невыполнения или неполного выполнения обязательств, цену финансовых ресурсов и степень зависимости государства от внешних кредиторов. Также очень важным является разработка комплексной и эффективной нормативной базы по вопросам заимствований, создание единой системы управления государственным долгом с целью координации мер по снижению уровня долга и обеспечения более эффективного контроля за привлечением и использованием средств. Комплексное обеспечение и применение данных инструментов является задачей исключительной важности для любого государства, так как способствует положительному и эффективному влиянию на экономику.

Заключение. Таким образом, проблема государственного долга – одна из наиболее важных и сложных проблем мировой экономики начала XXI века. И именно правильное решение данной проблемы – это своего рода ключ к макроэкономической стабилизации в любом государстве. Ведь именно от эффективности и правильности ее решения зависят состояние государственного бюджета, золотовалютных резервов, инвестиционный климат, стабильность национальной валюты. Величина, динамика и темпы изменений

государственного долга отражают состояние экономики и финансов государства, а также эффективность функционирования государственных структур. Прежде всего на государственный долг, а именно на его величину, значительное влияние будет оказывать размер бюджетного дефицита и источники его покрытия, которые будут задействованы государством. Увеличение бюджетного дефицита порождает необходимость в привлечении новых финансовых ресурсов, которое производится согласно утвержденной программе государственных заимствований, направляемых на покрытие дефицита бюджета и погашение государственных долговых обязательств. Необходимо учитывать, что излишнее увеличение долговой нагрузки, которое может быть вызвано отсутствием целостной государственной политики по привлечению и использованию финансовых ресурсов, оказывает значительное влияние на экономику, которое чаще всего является негативным.

Принятие жестких мер по уменьшению расходной части бюджета не обеспечит быстрое и эффективное урегулирование государственного долга. При решении данной проблемы ключевую роль играет создание благоприятных условий для эффективного экономического роста, который в свою очередь будет способствовать формированию финансовой основы для выплат по обязательствам. Для создания этих условий государство должно принять такую меру, как проведение регулярного мониторинга ожидаемых налоговых и экспортных поступлений, новых источников финансирования государственного долга и процентов по нему.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Полидудц С.А. Экономическое содержание категории «государственный долг» / С.А. Полидудц // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. - № 10 (264). – С. 32-36.
2. Экономическая теория: политэкономия: учебник / В.Д. Базилевич [и др.]; [под ред. В.Д. Базилевича]. – М.: Рыбари, 2009. – 870 с.
3. Финансы капитализма: учебник / Б.Г. Болдырев [и др.]; [под ред. Б.Г. Болдырева]. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 128 с.
4. Вавилов Ю.Я. Государственный долг: учебное пособие для вузов / Ю.Я. Вавилов - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Перспектива, 2008. - 256 с.
5. Самсонов Н.Ф. Финансы на макроуровне: учеб. пособие / Н.Ф. Самсонов, Н.И. Строкова, Н.П. Баранникова. – М.: Высш. шк., 1998. – 117 с.
6. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл; [пер. с англ. В.В. Лукашевич]. – СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994. – 402 с.
7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; [пер. с 14-го англ. изд.]. — М.: ИНФРА-М, 1999. - 972 с.
8. Buchanan, J. M. Public Debt in Democratic Society / J. M. Buchanan // American Enterprise Institute for Public Research. Washington D. C. 20036. 1967. P. 3.
9. Российская Федерация. Бюджетный кодекс Российской Федерации [принят Гос. Думой 17 июля 1998; одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года]. – [в ред. от 03.12.2011 №145-ФЗ].
10. Астапов К.Л. Управление внешним и внутренним долгом в России / К.Л. Астапов // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – №2. – С. 26-35.
11. Официальный сайт Министерства Финансов России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>
12. Официальный сайт Казначейства России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>

Предоставлено в редакцию 24.07.2018 г.

УДК 336.713

А. А. Блажевич, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. А. Рябченко, ассистент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕОБАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрено понятие и перспективы функционирования небанка в Российской Федерации. Рассмотрены различные аспекты деятельности данного банка, предложены положительные и отрицательные стороны. Проведен анализ динамики развития небанков с учетом российских и зарубежных тенденций. Проанализированы характеристики небанков, действующих в Российской Федерации, выявлены юридические аспекты функционирования, а также перспективы дальнейшего развития.

Ключевые слова: небанк, интернет-банкинг, современные финансовые технологии, банковская деятельность, современные тенденции развития.

Рис. 4, табл. 1, лит. 13.

A. A. Blazhevich, A. A. Ryabchenko

PROSPECTS OF THE FUNCTIONING OF NEO-BANKS IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article considers the concept and prospects of neobank functioning in the Russian Federation. Various aspects of the Bank's activity are considered, positive and negative sides are proposed. The analysis of the dynamics of planked taking into account Russian and foreign developments. The characteristics of non-banks operating in the Russian Federation are analyzed, the legal aspects of functioning and prospects of further development are revealed.

Keywords: neo-bank, Internet banking, modern financial technologies, banking, modern development trends.

Введение. В экономике любого государства банковская система занимает особое место. Не участвуя в производстве прямо, своей деятельностью банки создают возможность эффективной работы современной рыночной экономики. В современных экономических, инновационных, технологических и политических условиях и ужесточении конкуренции в банковской системе и во всей банковской сфере, банки вынуждены ежедневно стремиться совершенствоваться и развиваться. Чем больше банк сможет предложить своим клиентам, будь то новые технологии или инновационные продукты, тем больше клиентов будет у него, и соответственно выше будет уровень его прибыли. Таким образом, банки прибегают к поиску новых источников повышения собственной конкурентоспособности на банковском рынке путем продвижения своих услуг и товаров, через новые каналы сбыта и передовые технологии. Одним из таких направлений является предоставление электронных банковских услуг или онлайн обслуживание своих клиентов, независимо от места расположения.

Базой для исследования области интернет банкинга являются теоретические труды российских и зарубежных ученых, практические разработки и нормативно-правовая база, осуществляющая государственное регулирование в данной сфере.

В российской экономической науке разработкам теории и практики интернет банкинга в банковской сфере посвящены труды таких авторов, как Н.В. Горелая, Г.Б. Клейнер, А.К. Ляско, В.Л. Киреева, С. Николаев, Е.Н. Рудская, Ю.Ю. Полтавская, В.П. Зинченко, Т.П. Скрипкина, А.Л. Журавлева, П.Н. Шихирева, С.Ю. Барсукова и др.

В настоящее время интернет банкинг является основой рыночных отношений, опорой современной экономики, неотъемлемым элементом рыночного развития, однако многие вопросы остаются дискуссионными и недостаточно проработанными, особенно

относительно небанка, что подтверждает актуальность выбранной темы исследования и требует ее дальнейшего развития.

Целью данного исследования является раскрытие понятия «небанк», анализ динамики и перспектив их развития в Российской Федерации.

Основная часть. С переходом мира на инновационные информационные технологии и финансовые инновации, создаются и новые банки, получившие название небанка или виртуальные банки. Небанк – новый банк. Корень «нео» в переводе с греческого означает «молодой» и «новый», то есть новый банк.

Небанк – это усовершенствованный банк, созданный и функционирующий без прикрепления к определенному месту, т.е. работающий на цифровых платформах. Он предоставляет свои услуги клиентам в онлайн-режиме с любых смартфонов, планшетов и персональных компьютеров. Небанк еще называют виртуальным или директ-банком. Идея появления такого банка возникла, с целью как можно лучше удовлетворить потребности клиента, и избежать проблем которые возникают при работе с обычными кредитными организациями. Безусловно, чтобы такая система развивалась, так как нужно, должна быть хорошо развита экономика и технологическая сфера государства, создана и слажена законодательная база и, самое главное, доверие клиентов. Чтобы пользоваться таким банком, достаточно зайти на его официальный сайт или установить приложение на свой цифровой носитель. Сайт или приложение небанка является его главным и единственным отделением. Здесь можно ознакомиться с предлагаемыми продуктами и услугами, получить ответы на интересующие вопросы и при желании мгновенно воспользоваться ими [1].

Для дальнейшего анализа рассмотрим положительные и отрицательные стороны небанка, которые представлены на рисунке 1.

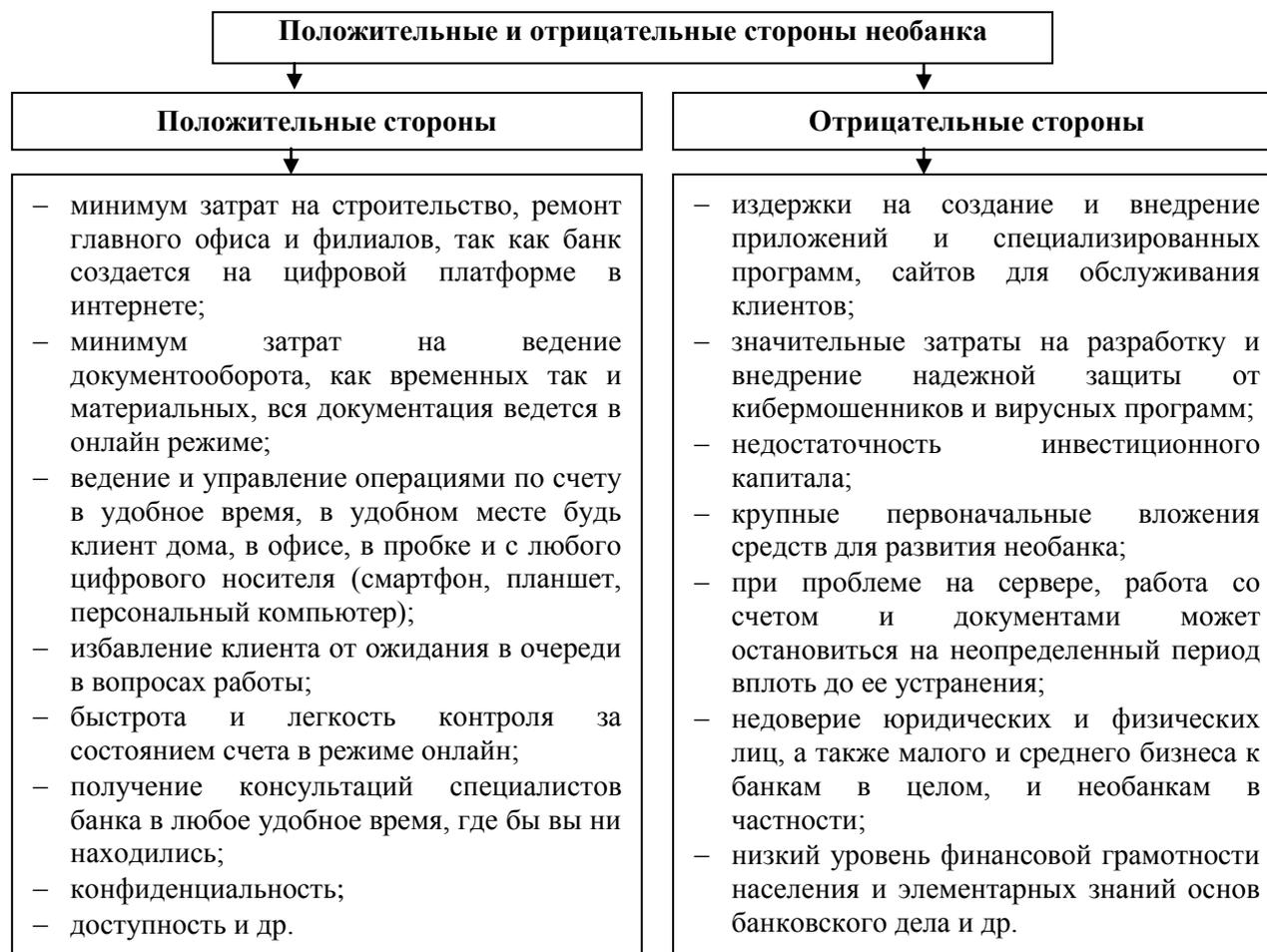


Рис. 1. Положительные и отрицательные стороны небанка

Проанализировав положительные и отрицательные стороны функционирования небанков, можно отметить, что, несмотря на большое количество плюсов, есть и значительные минусы, которые и сдерживают развитие таких банков в Российской Федерации.

Осуществив анализ тенденций развития небанков в России, можно сказать, что они в большей степени положительные. На данный момент в Российской Федерации существует не так много небанков как в других странах, однако Россия занимает второе место в мире по их количеству. По данным анализа исследовательского центра Burnmark на 01.07.2017 г. в мире насчитывалось около 80 небанков [2, 3].

Еще одним показателем популярности небанков в мире, является тенденция отказа от филиальных сетей. Во многих странах происходит сокращение количества фактических филиалов, и этот уровень уже достиг минимума за последние десятилетия. Например, в Великобритании в 2016 году тенденция сокращения отделений банков снизилась и достигла минимума за последние 60 лет. В США крупнейшие банки, такие как Bank of America, JP Morgan Chase и Wells Fargo, закрыли 15 % отделений, доведя их количество до уровня начала 1980-х годов. В целом по США ежегодно ликвидируется 1-2 % офисов банков, что с одной стороны немного, однако свидетельствует об устойчивой тенденции. Если смотреть на конкретные примеры, то цифры впечатляющие: Wells Fargo избавился от 22 % отделений за последние шесть лет, Bank of America – от 20 % за последние пять лет [4].

Что касается России, то тенденции относительно сокращения филиалов банков тоже наблюдаются. Проанализировав количество внутренних структурных подразделений действующих кредитных организаций (филиалов) Российской Федерации за период 01.01.2012-01.01.2018 гг. (рис. 2), можно сделать определенные выводы.

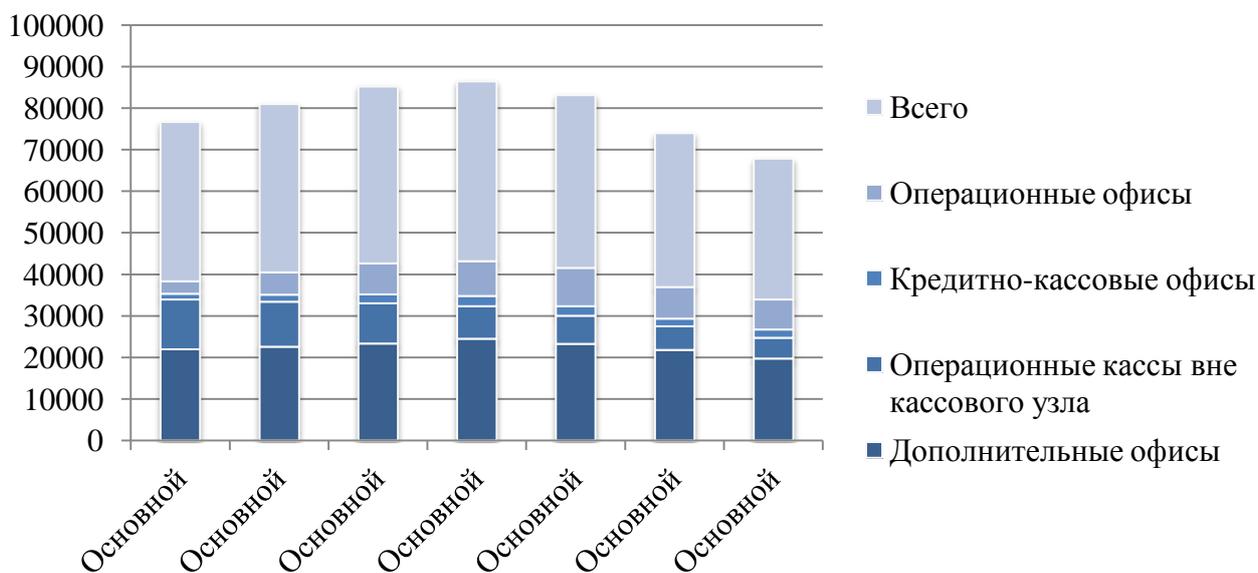


Рис. 2. Количество внутренних структурных подразделений действующих кредитных организаций (филиалов) Российской Федерации за период 01.01.2012-01.01.2018 гг. [5]

По данным Центрального банка России на 01.01.2012 г. количество внутренних структурных подразделений действующих кредитных организаций (филиалов) насчитывалось около 38 344, и на 01.01.2015 г. их насчитывалось уже 43 230, а на 01.01.2018 г. – 33 944. Если оценивать ситуацию в целом, то тенденция идет к понижению. Несмотря на некоторые качественные составляющие рис. 2 все же количество филиалов сокращается. Конечно, такое сокращение филиальной сети банков вызвано, в первую очередь, кризисом банковской системы из-за снижения курса рубля, нестабильной экономической ситуацией, санкциями 2014 года против России, снижением цен на нефть и повышением инфляции, а также снижением покупательской способности населения. Однако российские специалисты в

области банковского дела отмечают и тот немаловажный факт, что сокращение филиальных сетей банков происходит в последнее время из-за развития интернет банкинга, в частности небанков. Что в очередной раз подтверждает актуальность и популярность данного направления банковского сектора.

Проанализировав банковский сектор Российской Федерации в области небанков, можно отметить положительные тенденции. В таблице 1 представлены условия деятельности наиболее известных и крупных небанков России.

Таблица 1

Условия деятельности небанков в Российской Федерации [3]

Название	Лицензия	Способ открытия счета	Банковская карта	Обслуживание счета	Услуги
Тинькофф банк	Есть	Заявка на сайте	VISA, MasterCard World	До 55 дней бесплатно, далее от 99 до 590 руб.	Расчетно-кассовые, кредитные
Рокетбанк	Нет	Скачать приложение в App Store, оформить заявку, получить карту в отделении банка	Бесконтактная карта MasterCard World.	290 руб./мес.	Расчетно-кассовые, кредитные, депозитные
Touch Bank	Нет	Оставить заявку на сайте, доставка карты в течение суток	MasterCard World – кредитная / дебетовая	Бесплатное	Расчетно-кассовые, кредитные, депозитные
Банк «Точка»	Нет	Заявка на сайте, ответ в течение 40 мин.	MasterCard	Комиссия за транзакции 2,7%	Расчетно-кассовые, кредитные (преимущественно для малого бизнеса)

Рассмотрев данные табл. 1 сделаны выводы, что деятельность данных банков основана на использовании интернет-услуг или приложений смартфона. Условия деятельности названных банков схожи между собой. Конечно, каждый банк имеет свою специфику деятельности, но основа у них одна.

Одним из крупнейших и первых небанков Российской Федерации, является «Тинькофф Банк», основанный 2006-м году Олегом Тиньковым под названием «Тинькофф Кредитные Системы», позже сменив название на «Тинькофф Банк». В начале своей деятельности «Тинькофф Банк» занимался адресной рассылкой с предложениями оформить кредитные карты по почте, позже перешел на обслуживание клиентов в интернете и через мобильные приложения. Основные продукты банка – кредитные карты Tinkoff Platinum и дебетовые Tinkoff Black. Помимо платёжных карт, банк предлагает депозиты и привлекает ипотечные продукты по агентской схеме. На сегодняшний день в банке обслуживается более 5 миллионов клиентов. В октябре 2016-го «Тинькофф Банк» был признан самым крупным независимым онлайн-банком в мире по результатам исследования международной

консалтинговой компании Frost & Sullivan, а его мобильное приложения четыре года подряд становится победителем рейтинга Deloitte – крупной консалтинговой и аудиторской компании [6].

«Рокетбанк», который начал свою работу в 2013 г., не является банком в привычном понимании этого слова. Сама компания позиционирует себя как mobile-only банк. Никаких отделений, никаких интернет-банков, никаких колл-центров, только карта и только приложение для телефона. Помимо экономии времени и нервов, система дает возможность получать доход с сервиса кэшбэк и процент на остаток. Мобильное приложение «Рокетбанка» позволяет открывать счета и вклады, осуществлять переводы физическим и юридическим лицам, оплачивать различные сервисы, налоги, штрафы. Все расходы пользователя анализируются и «раскладываются по полочкам» в удобном виде. Зарабатывает «Рокетбанк» исключительно на обслуживании дебетовых карт и комиссиях по транзакциям: например, за перевод денег на карту другого банка (на одном из тарифов) или снятие наличных в банкомате за пределами установленного лимита. У банка всего два тарифа; оба дают возможность получать начисления на остаток средств, а по любым покупкам дается кэшбек [7].

В 2015 г. по лицензии «ОТП-банка» был запущен стартап «Touch Bank» – это международный проект европейской OTP Group, лидирующей финансовой группы в Центральной и Восточной Европе. «Touch Bank» – розничный digital-банк, предоставляющий финансовые продукты и услуги через личный онлайн-кабинет и мобильное приложение. Для пополнения средств доступна обширная сеть партнеров, а снятие наличных бесплатно в любом банкомате мира. Наряду с обслуживанием розничных счетов и краткосрочных депозитов, «Touch Bank» выдаёт клиентам кредиты наличными и по картам. При этом банк предлагает вполне инновационный продукт – «универсальную» банковскую карту, которая может служить как дебетовой, так и кредитной, если средств на счету не хватает. Менять «профиль» карты можно в любое время с помощью мобильного приложения. Всего за год Touch Bank, по данным отчета Sberbank CIB «Who Innovates Wins: Lifting the Lid on Fintech in Russia», удалось довести базу до 100 тыс. клиентов, депозитный портфель – до 3,5 млрд. рублей, а объём открытых кредитных линий – до 1,5 млрд. рублей [8].

Несмотря на то, что мобильный банкинг традиционно более распространён в розничном сегменте, в Российской Федерации он набирает популярность и среди корпоративных клиентов. Необанки в каком-то смысле являются спасением для субъектов малого предпринимательства, так как они могут предложить своим клиентам более выгодные тарифы на обслуживание. Одним из первых необанков для предпринимателей стал Банк «Точка» – онлайн-платформа, созданная одной из крупнейших в России финансовых групп «Открытие» в феврале 2015 года. За время работы клиентская база «Точки» выросла до 40 тыс. предпринимателей и компаний. Среди услуг «Точки» обслуживание расчётных счетов, сопровождение внешнеэкономической деятельности, эквайринг, зарплатные проекты, овердрафты, корпоративные карты, депозиты, интеграция с популярными онлайн-бухгалтериями, собственная бухгалтерия для предпринимателей, работающих на упрощенной системе налогообложения [9].

Необанк удобен в использовании, так как не требует затрат времени на фактическое пребывание в отделении банка, а можно все решить в онлайн режиме, используя гаджет. Рост создания цифровых носителей и их использование постоянно растёт (рис. 3). В разных странах уровень проникновения мобильных телефонов отличается, причем, это не связано явно с уровнем жизни. К примеру, в Италии 97% населения старше 16 лет имеют телефон примерно столько же мобильных пользователей в Великобритании [10]. Зато в России мобильником владеют 98% людей, в Южной Корее – 99%. В США, как ни странно, обладателей телефонов меньше – 94%, в Австралии – и вовсе 86%, в Бразилии – 84%, а в Китае – 89%.

Если говорить о правовой стороне деятельности необанков и интернет-банкинга в

целом, то в России отмечается следующая картина. На сегодняшний день в Российской Федерации существует достаточное количество правовых документов касающихся деятельности Интернет-банкинга. В статье 149 Налогового кодекса Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ «Операции, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)» [11], сказано, что оказание всевозможных услуг системы «клиент-банк» не подлежит налогообложению на территории РФ. Что является еще одним положительным моментом данного вопроса.

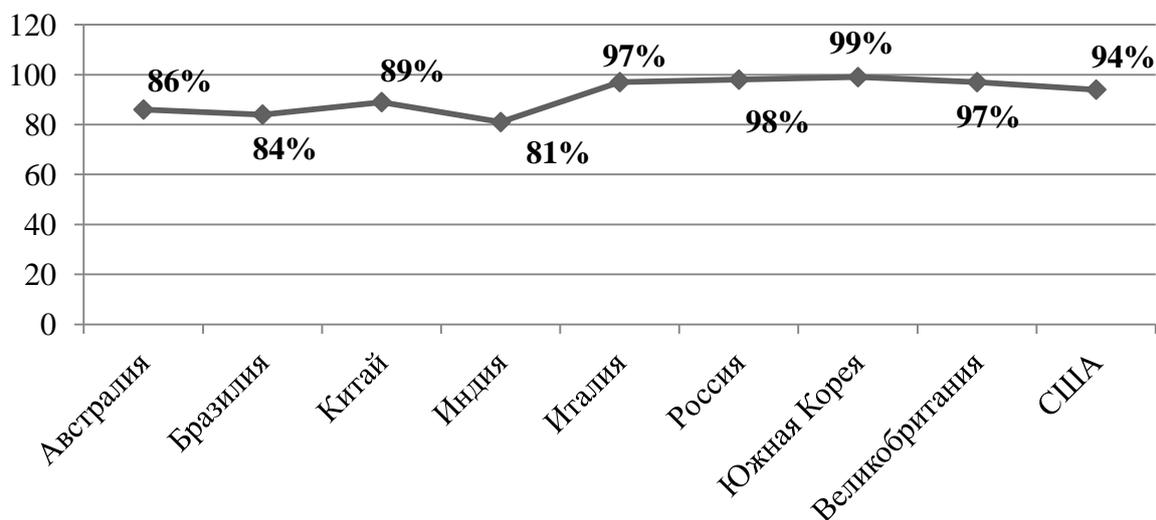


Рис. 3. Уровень проникновения мобильных телефонов, в % пользования мобильным телефоном [2]

Немаловажным документом в деятельности небанков и интернет-банкинга является приложения к письму Банка России от 31.03.2008 г. № 36-Т [12], в котором указаны основные понятия, положения и условия деятельности, принципы и рекомендации по организации управления рисками, систем Интернет-банкинга.

Центральным банком России также утверждены правила, порядок составления и представления отчетности (форма 0409070 «Сведения об использовании кредитной организацией интернет-технологий»), которые закреплены в Указаниях Банка России «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации» [13]. То есть можем отметить, что в настоящее время нормативно-правовая база регулирования сферы Интернет-банкинга в России реализована и находится на достаточном уровне, однако требует совершенствования нормативная регламентация деятельности именно небанков.

Заключение. Таким образом, в настоящее время информационно-инновационное время, мировая банковская система находится в переходном периоде от классических банков к интернет-банкам. Возможно пока это мало заметно по объемам транзакций и даже по доходам коммерческих банковских учреждений, однако несмотря на это, наметившиеся уже положительные тенденции не вызывают сомнений в том, что уже скоро банкинг изменится до неузнаваемости. Необанк – это банк настоящего, который постепенно внедряется в нашу жизнь, составляя конкуренцию классическим банкам с многовековыми традициями. Внедрение информационных и инновационных технологий позволит улучшить качество обслуживания клиентов банка, предложить как можно больше услуг при наименьших затратах. С помощью передовых технологий, банк сможет увеличить число своих клиентов, и заработать больше денежных средств, благодаря обслуживанию онлайн. Переход к небанкам – это длительный процесс, который предполагает разработку и внедрение определенных мероприятий, таких как:

- подготовка онлайн платформы;
- содействие повышению финансовой грамотности граждан;
- обеспечение высокого уровня доверия клиента к таким банкам;
- наладка бесперебойной работы технологического оснащения;
- совершенствование действующей нормативно-правовой базы, порядка и условий лицензирования деятельности небанков в Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рудская Е. Н., Полтавская Ю. Ю. Необанки: мировой опыт и перспективы // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 959-969.
2. Аналитическое агентство Nielsen [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nielsen.com/ru/ru.html>
3. Аналитическое агентство Marksw Webb [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://marksw Webb.ru/>
4. Ларионов А. Почему не стоит недооценивать влияние финтеха на традиционные банковские продукты. / А. Ларионов. // BANKIR.RU. – 29.12.2015.: [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.bankir.ru/>
5. Количество внутренних структурных подразделений действующих кредитных организаций (филиалов) Российской Федерации. Центральный Банк России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/int_div_010117.htm&pid=lic&sid=itm_42701
6. АО «Тинькофф Банк». Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/>
7. Рокетбанк. Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rocketbank.ru/>
8. АО «ОТП Банк» «Touch Bank». Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.touchbank.com/>
9. Филиал Точка ПАО Банка «ФК Открытие». Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tochka.com/>
10. Николаев С. Необанки – абсолютно новое явление на британском финансовом рынке. / С. Николаев. //. [Электронный ресурс] URL: <http://www.bankir.ru/>
11. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fzrf.su/kodeks/nk-2/>
12. Письмо Банка России от 31.03.2008 № 36-Т [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76122/
13. Указание Банка России от 12.11.2009 № 2332-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207698/b9a1609358893a28dcb57b0a757fb363e3d25f6f/

Предоставлено в редакцию 14.08.2018 г.

УДК 657.633.(078)

Е. В. Васильева, магистр ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Л. Д. Смирнова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

СУЩНОСТЬ И ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

В статье приводятся основные подходы к определению сущности понятия «внутренний аудит» на основании обзора точек зрения отечественных и зарубежных ученых-экономистов. На базе системного анализа экономической литературы была выделена точка зрения относительно понятия внутреннего аудита. Проведено исследование развития внутреннего аудита и уточнены этапы его эволюции.

Ключевые слова: внутренний аудит, этапы развития внутреннего аудита, эволюция внутреннего аудита, определение внутреннего аудита, функции внутреннего аудита.

Табл. 2, лит.12.

E. V. Vasylieva, L. D. Smirnova

THE SUBSTANCE AND EVOLUTION OF THE INTERNAL AUDIT

The article presents the main approaches to the definition of the concept of "internal audit" on the basis of the review of the points of view of domestic and foreign scientists-economists. On the basis of the system analysis of economic literature the point of view on the concept of internal audit was highlighted. The study of the development of internal audit and clarified the stages of its evolution.

Keywords: internal audit; auditing development; substance of the internal audit; functions of internal audit.

Введение. В рыночных условиях система внутреннего контроля рассматривается как важный инструмент для успешного ведения деятельности компании. Составной частью внутреннего контроля является внутренний аудит, который включает в себя план действий по оптимизации за деятельностью компании, позволяющий выявить резервы повышения эффективности бизнеса. Таким образом, внутренний аудит выступает важнейшим элементом механизма управления компанией. Наличие в компании внутреннего аудита является актуальным для собственников компаний, поскольку обеспечивает как финансовую, так и нефинансовую информацию о состоянии компаний, а также перспективном развитии рынков. Для создания эффективной службы внутреннего аудита в компании, необходимо исследовать сущность внутреннего аудита, что, в свою очередь, предполагает исследование его развития в целях выработки единой стратегии внутреннего аудита, направленной на повышение его качества.

Зарубежные ученые Р. Адамс, А.А. Аренс, В. Бринка, Филипп Л. Дефлиз, Генри Р. Джениик, К. Пиккета, Винсент М. О'Рейлли, Дж. Робертсон, Л. Совьера, и отечественные: Р.А. Алборов, В.Д. Андреев, А.С. Бакаев, А.М. Богомолов, В.В. Бурцев, В.Ю. Гордополов, В. В Ильина, Л. Калистратов, А.Н. Кизилов, Я. Максименко, И. В.Новоселов, О. В. Овчаренко, А. С. Пантелеев, В. П. Пантелеев, Л. П. Северенкова, Я.В. Соколов, Б.Н. Соколов, А.М. Сонин, Л.В.Сотникова, Т. В. Фомина, Н.Р. Швец, А.Д. Шеремет концентрируют внимание на необходимости развития внутреннего аудита, на отсутствии единого подхода к толкованию внутреннего аудита, его формированию и функционированию.

Цель работы – определение понятия, раскрытие сущности внутреннего аудита и его эволюции.

Основная часть. По исследованиям Джон А.Е. внутренний аудит возник в XIX веке. Первые внутренние аудиторы появились в крупных компаниях, бизнес которых был

особенно подвержен угрозе злоупотреблений. Неудивительно, что первыми компаниями, обратившимися к внутреннему аудиту, являлись железнодорожные компании, в которых он был широко распространен уже в конце XIX века. Бурное развитие внутреннего аудита началось в 1941, когда произошло сразу два важных события: образование международного Института внутренних аудиторов году и публикация книги Виктора Бринка «Внутренний аудит» (первая книга по аудиту операций) [1]. Громкие корпоративные скандалы, произошедшие в 2000-2001 годы, связанные с финансовым мошенничеством в различных компаниях (компании WorldCom, Enron (США) и др.), принятие Закона Сарбейнса - Оксли в 2002 году дали новый толчок развитию внутреннего контроля. Следует отметить, что на протяжении исследуемых периодов деятельность внутренних аудиторов претерпела трансформацию из простой проверки финансовых операций до проверки, направленной на достижение трех взаимосвязанных целей, заключающихся в обеспечении соблюдения действующего законодательства, достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности и эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

Предпосылки возникновения внутреннего аудита связаны с ростом размеров компаний и увеличением сложности процессов управления. Внутренний аудит позволяет обеспечить предоставление гарантий и консультаций руководству, направленных на максимизирование ценности и оптимизацию деятельности компании.

Таким образом, для построения эффективного внутреннего контроля необходимо понимать его концептуальные основы, в частности, что из себя представляет внутренней аудит, каковы его функции, изучить исторические аспекты развития внутреннего аудита и установить на каких принципах он базируется.

Термин «внутренний аудит» появился сравнительно недавно, и на сегодняшний день ведутся многочисленные дискуссии по поводу того, что конкретно понимается под внутренним аудитом. В современном законодательстве на сегодняшний день нет однозначного определения внутреннего аудита, в экономической литературе отечественными и зарубежными экономистами приводятся различные трактовки (табл. 1).

Таблица 1

Научные подходы к определению внутреннего аудита [2, с. 274-375]

Автор	Трактовка понятия
1	2
Алборов Р. А.	Внутренний аудит – это фактически внутривладельческий контроль.
Аренс Е.А., Лоббек Дж. К.	Внутренний аудит – это внутривладельческий аудит, который обеспечивает администрацию ценной информацией для принятия решений, которые касаются эффективного функционирования их бизнеса.
Бакаев А. С.	Внутренний аудит – система контроля, принятая с целью поддержания установленного порядка ведения бухгалтерского учета и получения другой информации, выполнением принятых в организации программ и планов в соответствии с законодательством при осуществлении хозяйственных операций.
Бровко Т. О	Внутренний аудит – это орудие управления, поставляет административное и техническое руководство предприятия результатам выполненного анализа по вопросам налаживания эффективной производственной и рыночной деятельности.
Бурцев В. В.	Внутренний аудит – это регламентированная внутренними документами организации деятельность по контролю составляющих управления и различных аспектов функционирования организации, осуществляемая представителями специального контрольного органа в рамках помощи органам управления организации.

Продолжение таблицы 1

1	2
Волошин Д. А.	Внутренний аудит – деятельность, которая занимается обеспечением и проведением оценки эффективности системы управленческого учета предприятия.
Гордополов В. Ю.	Внутренний аудит - деятельность внутренней аудиторской службы предприятия, которую следует рассматривать как неотъемлемую часть управления. Внутренний аудит должен быть направлен на выполнение оперативного контроля над сохранением собственности, предотвращение затрат и недостатков в хозяйственной деятельности предприятий.
Калистратов Л. М.	Внутренний контроль (аудит) — организованная экономическим субъектом, действующая в интересах руководителей или владельцев, регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью система внутреннего контроля.
Пантелеев В. П.	Внутренний аудит — это аудит, который осуществляется сотрудниками предприятия.
Пантелеев В. П., Коринько М. Д.	Внутренний аудит — это деятельность по оценке, которая организована в рамках предприятия и которую выполняет отдельный его отдел или отдельное лицо.
Робертсон Дж.	Внутренний аудит — независимый критерий оценки для проверки уровня эффективности деятельности предприятия.
Сычев М., Ильина В. В.	Внутренний аудит — деятельность по оценке работы, которая осуществляется внутри субъекта одним из его подразделений и регламентируется внутренними документами.
Фомина Т. В.	Внутренний аудит — регламентированная внутренними документами организации (предприятия) деятельность, осуществляемая представителями специального контрольного органа в рамках помощи органам управления.

Внутренний аудит, по определению международного Института внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors), есть деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Таким образом, в результате исследования понятия «внутренний аудит» можно выявить нескольких базовых подходов к его трактовке.

Большинство ученых считает, что внутренний аудит представляет собой составную часть внутреннего контроля, которая облегчает контроль различных звеньев управления со стороны высшего руководства. Определение места внутреннего аудита в системе внутреннего контроля показывает его общность с другими формами, но при этом он является самостоятельным направлением, обслуживающим интересы высшего управления.

В другой трактовке внутренний аудит рассматривается как часть общего аудита, который организуется во внутрихозяйственном субъекте. В этом определении выявлено одно из направлений внутреннего аудита - оценка достоверности отчетности и выявление искажения, присущие в отчетности организации, а не упоминает другие задачи, такие как оценка на соответствии и эффективности бизнес-процессов и системы внутреннего контроля и управления рисками.

В широком смысле, ряд ученых рассматривают внутренний аудит как способ независимой оценки эффективности деятельности организации и органов управления, но не акцентируют внимание на разработке мероприятий по совершенствованию и повышению эффективности деятельности организации в целом.

Можно сгруппировать основные подходы к определению понятия «внутренний аудит» по следующим направлениям:

- способ управления;
- система контроля;
- внутривладельческий контроль;
- институт защиты собственности;
- совокупность процедур и приемов;
- деятельность работников;
- независимая деятельность и оценка [10, с. 67].

В результате осуществленного анализа подходов к определению внутреннего аудита в научной и учебной литературе авторами выявлено несколько проблемных вопросов относительно трактовки сущности внутреннего аудита:

- отождествление внутреннего аудита и внутреннего контроля;
- неоднозначность определения понятий;
- неполнота определения понятий [5, с. 25].

Бесспорно, каждый из данных подходов имеет достаточно адекватное обоснование.

По нашему мнению, внутренний аудит представляет собой независимую и объективную проверку, направленную на оценку эффективности системы внутреннего контроля, достоверности и полноты освещения информации в отчетности в целях предупреждения, выявления и устранения ошибок, нарушений и неэффективного использования ресурсов, способствующая повышению прозрачности, результативности и эффективности хозяйственной деятельности

Также подход к определению внутреннего аудита следует определять через его объекты и функции.

Рудницкий В. С. считает, что объектами внутреннего аудита являются функциональные и производственные структурные подразделения предприятия, виды деятельности, хозяйственные процессы и операции, система внутреннего контроля.

Таким образом, ключевыми среди объектов внутреннего аудита являются хозяйственные процессы и операции, осуществляемые в бюджетном учреждении. В рамках процессов и операций формируются и используются ресурсы, функционирует система бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

Если принять во внимание функции внутреннего аудита, то по ним существуют также различные взгляды исследователей. В частности, Рудницкий В. С. склоняется к тому, что сущность внутреннего аудита проявляется через такие функции как координационная, аналитическая, контрольная, информационная, защитная, консультационная [4, с. 180].

В свою очередь ученый Потопальская Г. Г. выделяет следующие функции:

- контроль за правильностью оформления;
- прием и отпуск материальных ценностей;
- оприходование, выдача и перечисления денежных средств;
- создания и расходования собственного капитала;
- контроль за соблюдением правил штатно-финансовой дисциплины, правильным созданием и распределением доходов.

Последний подход лишь частично раскрывает функции внутреннего аудита и является достаточно ограниченным, в то время, как подход В. С. Рудницкого достаточно разносторонне раскрывает функции [8, с. 92].

На основании изучения мнений ученых об особенностях развития внутреннего аудита

можно проследить эволюцию внутреннего аудита, связав ее с этапами аудиторской деятельности (табл.2).

Таблица 2

Этапы развития внутреннего аудита

Автор	Этапы	Содержание
1	2	3
Северенкова Л.П. [11, с. 9]	1941 - кон. 50-х гг. Формирование профессии внутреннего аудитора	Первые годы после создания Института внутренних аудиторов внутренний аудит рассматривался как надстройка, тесно взаимосвязанная с работой внешних аудиторов. Нередко внутренних аудиторов призывали содействовать внешним аудиторам в проверке финансовой отчетности или выполнять около учетные функции, в т.ч. по сверке отчетных данных.
	1958 - кон.1970-х гг. Операционный аудит	Направленность на операционную деятельность нашла отражение и в формировании новой дефиниции внутреннего аудита, которая появилось в 1958 году, и содержала акцент на наличие заинтересованности со стороны внутреннего аудитора как сотрудника компании в исследовании всех типов операций с целью повышения их рентабельности.
	1978 – 2002 Этап стандартизации	Впервые Стандарты профессиональной деятельности внутреннего аудита были выпущены в 1978 году и началась стадия функционирования внутреннего аудита на основе стандартизованных процедур.
	2002 г. – по настоящее время. Этап глобализации распространения внутреннего аудита	Принятие Закона Сарбейнса–Оксли (SarbanesOxley Act, SOA) в 2002 году ознаменовало собой глобальную легализацию внутреннего аудита. Появляется 9 Директива ЕС, Базель 2 и ряд других нормативных документов требующих обязательного ведения внутреннего аудита.
Кизилов А.Н., Овчаренко О.В. [6]	Начальный этап	Подтверждение достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности; предотвращение и выявление злоупотреблений.
	Переходный этап	Подтверждение достоверности финансовой отчетности; проверка эффективности системы внутреннего контроля.
	Современный этап	Повышение эффективности деятельности организации.
Величко С. В. [3, с. 49]	Начальный этап	Проверка бухгалтерско-финансовой отчетности, а также в осуществлении ревизионной функции -проверка сохранности товарно-материальных ценностей и выполнения распоряжений руководства организации.

Продолжение таблицы 2

1	2	3
	Переходный этап	Внутренний аудит наряду с финансовыми проверками, фокусирующимися на системе бухгалтерско-финансового контроля, осуществляет проверки системы внутреннего контроля в рамках всей организации.
	Современный этап	Внутренний аудит участвует в совершенствовании процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.
Новоселов И.В. [9, с. 39]	До 1941 г. - подтверждающий аудит	Внутренний аудит на этапе возникновения связывается с подтверждением фактического наличия активов и отражением их в отчетности.
	До 1999 г. – системно - ориентированный аудит	Переориентация внутреннего аудита на оценку внутреннего контроля.
	С 1999 г. - аудит, базирующийся на риске	Внутренний аудит связывается с процессами риск - менеджмента и оценкой внешних и внутренних рисков, которым подвергается организация в ходе своей деятельности.

Таким образом, можно рассмотреть эволюцию внутреннего аудита:

- подтверждающий аудит (формирование профессии) – с 1941 до 1970 года;
- системно-ориентированный аудит – с 1970 до 1990 года;
- аудит, базирующийся на риске – с 1990 года до настоящего времени.;

Эти этапы развития внутреннего аудита выделяются аналогично с этапами развития аудита в целом. На первом этапе внутренний аудит связан с подтверждением фактического наличия активов и отражения их в бухгалтерской отчетности. Второй этап переориентировал внутренний аудит на оценку системы внутреннего контроля. А третий этап - связывает внутренний аудит с процессами риск-менеджмента и оценкой внешних и внутренних рисков, которым подвергается организация в ходе своей деятельности. По мнению некоторых экономистов сейчас аудит вступает в следующую стадию, именуемую этапом комплексного внутреннего аудита с ориентацией на выявление внутрипроизводственных резервов [7]. Он направлен на максимизацию ценности хозяйствующего субъекта и связан с функцией «добавленная стоимость». В процессе сбора данных для идентификации и оценки рисков, внутренние аудиторы исследуют экономическую деятельность и вырабатывают комплекс мер по повышению эффективности управления организацией на основе выявления внутрипроизводственных резервов и путей их реализации. На данном этапе внутренний аудит нацелен на рост добавленной стоимости организации и повышение эффективности управления в целом, управление рисками, и управление бизнес-процессами в частности. В дальнейшем внутренний аудит может оказать позитивное влияние не только на деятельность самой организации, а всех экономических субъектов и экономики в целом.

Можно сделать вывод, что в основу внутреннего аудита и его развития положены современные концепции единого экономического и учетного пространства, а также концепции оперативного, тактического и стратегического управления.

Принципы и концепции определяют процедурную сторону методологии и методики внутреннего аудита. К основным принципам внутреннего аудита в экономической литературе относят: системность, комплексность, целостность, законность, регулярность, функциональную независимость, объективность, своевременность, регулярность,

целенаправленность и результативность, рациональность.

По мнению Кузнецова О. А. система внутреннего аудита функционирует в соответствии со следующими принципами:

- принцип целостности и обособленности — состоит из ряда взаимосвязанных информационными потоками элементов, свойства системы не могут быть в полной мере указанные без определения свойств элементов;
- принцип коммуникативности — система внутреннего аудита не изолирована от других систем, прежде всего, системы внутреннего контроля и системы управления компанией, позволяет изучить обмен информационными потоками на уровне компании, а также национальной системы финансово-хозяйственного контроля;
- принцип иерархической подчиненности — внутренний аудит является одновременно системой и подсистемой системы внутреннего контроля, системы управления компанией, национальной системы финансово- хозяйственного контроля, относительно нее есть системами высшего порядка;
- принцип необходимого разнообразия — внутренний аудит — это функция системы внутреннего контроля, а также системы управления компанией, она не может существовать обособленно от организационной структуры системы управления компанией;
- принцип структурности — структура внутреннего аудита не может рассматриваться отдельно от целей исследователя.

С развитием экономических реалий в мире внутренний аудит становится неотъемлемым средством управления предприятием. При этом исключительно важным становится максимально точное понимание понятия и сущности внутреннего аудита: разработки и исследования значительного количества отечественных ученых позволяют понять понятие внутреннего аудита, но не всегда полностью освещают его функциональную роль на предприятии; оптимальным и наиболее точным является определение понятие внутреннего аудита с учетом особенности его сущности.

Заключение. Изучение и анализ различных подходов к трактовке сущности и понятия внутреннего аудита рассматривается в направлении углубления данного понятия, и максимально полностью освещает его сущность с учетом функций и задач.

Выделение основных этапов становления внутреннего аудита и ключевых теоретических концепций, доминирующих на этих этапах, позволяет выявить закономерности изменения сущности данного вида деятельности и оценить перспективы его развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Brink V. Internal auditing: its nature and function and methods of procedure. N.Y., 1941.
2. Давликанова Е. Н. Научные подходы к определению внутреннего аудита / Давликанова Е. Н. // Молодой ученый. — 2017. — №12. — С. 273-276.
3. Величко С.В. Внутренний аудит в системе управления предприятием услуг сотовой связи / Величко С.В. // Инновационное развитие экономики. — 2011. — №3. С. 48-53.
4. Вершинина Г. В. Внутренний аудит: сущность, проблемы и пути их решения // Актуальные вопросы экономических наук. — 2015. — № 9. — С. 179–152.
5. Иванов О. Б. Будущее внутреннего аудита создается сегодня / Иванов О. Б. // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. — 2012. — № 4. — С. 4–32.
6. Кизилев А.Н. Развитие внутреннего аудита в системе управления коммерческой организацией / Кизилев А.Н., Овчаренко О.В. // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2009. — № 29. С. 265-272.
7. Кузнецова О. А. Методологические аспекты внутреннего контроля / Кузнецова О. А. // Актуальные вопросы экономических наук. — 2014. — № 14. — С. 1–6.
8. Мусипова Л. К. Внутренний аудит: понятие и необходимость информационного

- обеспечения / Мусипова Л. К. // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2014. – №14. – С. 1–6.
9. Новоселов И.В. Основанный на риске внутренний аудит - Современное направление развития внутреннего аудита / Новоселов И.В. // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2009. – №4. – С. 38–41.
 10. Сафонов Т. И. Понятие и сущность внутреннего аудита в системе управления предприятием / Сафонов Т. И. // Независимый аудитор. — 2013. — № 4. — С. 64–68.
 11. Северенкова Л. П. Внутренний аудит в рамках корпоративного управления: автореф. дис. на соискание научн. степени канд. эк. наук: спец. 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" / Северенкова Лидия Павловна – Санкт-Петербург, 2009. – 18 с.
 12. Суворова, С.П. Концепция внутреннего аудита в системе управленческих задач организации / Суворова С.П., Панкратова Л.А., Ханенко М.Е. // Орловский государственный институт экономики и торговли Орел, Россия.

Предоставлено в редакцию 19.09.2018 г.

УДК 330.3

Ю. А. Волкова, магистр, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

О. Н. Головинов, д.э.н. профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

В статье рассматривается понятие инновации и ее виды, инновационной деятельности, факторы влияющие на уровень развития инновационной деятельности а также модели инновационного развития региона.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, нововведение, инновационное развитие, факторы инновационного развития.

Таб. 2, лит. 8.

J. A. Volkova, O. N. Golovinov

INNOVATION AND INNOVATION ACTIVITIES OF THE REGION

The article discusses the concept of innovation and its types, innovation, factors affecting the level of development of innovation, as well as models of innovative development of the region.

Keywords: innovations, innovation activity, innovation, innovation development, factors of innovation development.

Введение. На рубеже третьего тысячелетия вступило в эпоху кардинальных перемен. Одной из важнейших потребностей предприятий и стран стали инновации.

Основная часть. Термин «инновации» происходит от латинского «innovatio» - результат научно-технической деятельности приводящим к изменениям жизнедеятельности человека, общества, природы [1, с. 392].

В результате анализа различной экономической литературы можно определить множество определений понятий «инновация». Они представлены в таблице 1.

Таблица 1

Подходы к определению понятия «инновация»

Определение	Автор, год
Инновация – это изменение производственных факторов, мотивированное предпринимательским духом с целью внедрения и использования новых видов товаров, новых способов и методов производства.	Шумпетер И., 1982 г.
Инновация – процесс, в котором изображение или новая идея приобретает экономическое содержание	Твисс Б., 1989 г.
Инновация – это такой общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей и изображений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий	Санто Б., 1990 г.
Инновация подразумевает освоение новой продукции линии.	Валдайцев С.В., 1997 г.
Инновация – конечный результат творческой деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции либо техники, практически применимых и способных удовлетворить определенные потребности.	Большая Российская энциклопедия: В 30 т., 2008г.

Сущность инноваций проявляется в ее функциях. Функции инновации отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе.

Выделяют следующие функции инноваций:

- преобразующая функция- суть которой состоит в том, что инновация позволяет соединить теорию с практикой в определенной предметной области; применить их с пользой для общества. Удачное нововведение в случае широкого распространения способно изменить хозяйственный уклад и направление экономического развития в отдельной стране, в группе стран одного технологического уровня или в мире в целом;
- стимулирующая функция- инновация дает толчок к развитию человеческого капитала и науки в стране через материальную заинтересованность всех участников инновационного процесса;
- воспроизводственная функция- инновация служит источником экономического роста и изменяет структуру валового внутреннего продукта страны в пользу ее большей наукоемкости;
- социальная функция- подтверждающую неразрывность двухсторонней связи экономических процессов и факторов общественной жизни.

При создании инновационного развития следует придерживаться определенных принципов: генерация и отбор идей; своевременность и регулирование темпов инноваций; динамичность и комплексность; рост и диверсификация потенциала; поддержание рациональности и снижение ресурсозатратности; интересы субъектов;

Также можно выделить следующие этапы развития теоретических основ становления инновационной экономики:

- меркантилисты;
- физиократы;
- классическая школа;
- марксистская теория;
- неоклассическое направление;
- институционализм;
- эволюционное направление;
- неоавстрийское направление;

Значение инновационного развития требует определенной систематизации, т.к. присутствует множество разных подходов, как к понятию «инновация», так и к оценке инновационного потенциала. Если эту проблему перенести на региональный уровень, то эта проблема значительно усугубляется, т.к. здесь только начинает проявляться специфика инновационного развития применительно к региону.

В российской и зарубежной литературе насчитывается множество различных определений понятия «инновации». Родоначальником теории инноваций принято считать Й.А. Шумпетера, который дал первое, наиболее полное описание инноваций в работе «Теория экономического развития» [2].

Следует отметить, что Й.А. Шумпетер не использовал термин «инновация», а заменил его понятием «новая комбинация». Таким образом, под инновациями автор подразумевает не просто нововведение, но и рассматривает их как фактор производства. В результате Й.А. Шумпетер выделяет 5 случаев «осуществления новых инноваций» [2]:

1. Создания нового неизвестного потребителям товара.
2. Создание нового метода производства.
3. Открытия нового рынка.
4. Открытия новых источников факторов производства.

Существует еще одна специфическая ситуация, которая, по мнению Й.А. Шумпетера, также может рассматриваться как инновация.

5. Создание новой организации отрасли, предполагающее, к примеру, создании монополии или ее ликвидацию.

Одним из сторонником данного подхода является Р.Т. Лапье, с точки которого инновация – идея способствующая достижению общественных целей новым способом или же достижению новых общественных целей. Причем по мнению Р.Т. Лапье, инновация может выражаться [3]:

- в использование новых видов инструментов или в применении нового принципа их использования;
- во внедрения нового технологического процесса или процедуры;
- в применении новых видов сырья и материалов;
- в использование нового ранее не известного места или территории для осуществления нового действия.

Использование нового пространства трактуется Р.Т. Лапье очень широко - от отдельного рабочего места на предприятии до социальных явлений общества.

Понятие инноваций, которое еще больше привязано к предпринимательскому таланту, дает П. Дракер. По его мнению, инновация- особый инструмент предпринимателей, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг[4]. Под новым видом бизнеса может пониматься как внедрения нового для компании направления. Понятие, внедренное П. Дракер, дает полную свободу в определении того, что конкретно можно считать инновацией. Главным критерием характеристики является только цель, ради которой предприниматели внедряют инновации в свой новый бизнес или услуги. Следовательно, внедрение инноваций является необходимым условием деятельности предприятия.

Узкий подход имеет также много сторонников и множество различных трактовок к понятию «инновация». К примеру К. Познаньский под инновацией понимает изменения в продуктах и методах их производства, основанных на новых или не использующихся ранее знаниях. В своей трактовке автор делает акцент на процесс создания инноваций[2].

К. Познаньский это объясняет тем, что все новейшие изобретения доходят до стадии использования. Не совсем справедливо исключать из понятия инноваций изобретения, которые не имели успешного применения на предприятии. Поэтому автор выводит на первый план сам процесс создания нового изобретения.

В российской практике чаще используются определение из Федерального закона «Об инновационной деятельности», согласно которому инновация- это «конечные результат творческого труда, получивший реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции, либо нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в экономическом обороте» [5, с. 1]. Отсюда можно выделить следующие черты инноваций: научно-техническая новизна; проявление творческой деятельности; достижение целевой эффективности; возможность коммерческой реализации.

В связи с большим количество факторов влияющих на инновационный уровень развития региона, целесообразно будет разбить их на группы (таблица 2).

Модели экономического роста широко представлены в экономических исследованиях. На основе этих моделей решаются разнообразные задачи анализа и прогнозирования развития национальных экономик.

Модели инновационного развития (МИРЭС)- это способ организации экономических отношений, основанных на инновационных методах и принципах приспособления ресурсных возможностей экономической системы к общественным потребностям и целям с учетом уровня экономического развития и национальных возможностей [6].

Современные модели экономического роста учитывают возможность инвестирования не только в физический капитал, но и в ряд других производственных ресурсов. Это связано с признанием того, что росту эффективности использования производственных ресурсов способствует большое число технологических, организационных и других факторов, совокупность которых охватывается понятием научно-технологического прогресса (НТП).

Факторы влияющие на инновационный уровень развития региона

Группа факторов	Показатели	
	Кол-во	Наименование
Экономические	11	ВРП на душу населения; объёмы промышленного производства; ввод в действие основных фондов; индекс промышленного производства; удельный вес промышленной продукции; индекс физического объёма оборота розничной торговли; валовая прибыль экономики; степень износа основных фондов; удельный вес крестьянских хозяйств в общем объёме производства сельскохозяйственной продукции; рентабельность промышленных предприятий; уровень рентабельности проданных товаров; удельный вес производства товаров народного потребления.
Финансовые	11	Валовой региональный располагаемый доход; бюджетные региональные доходы; бюджетные региональные доходы на душу населения; бюджетные региональные расходы; бюджетные региональные расходы на душу населения; консолидированный региональный бюджет; чистая прибыль инновации; валовая прибыль экономики; сальдо первичных доходов; текущие трансферты; капитальные трансферты.
Трудовые	11	Численность экономически активного населения; среднегодовая численность мужчин, занятых в экономике; среднегодовая численность женщин, занятых в экономике; численность занятых в экономике, тысяч человек; численность безработных; коэффициент потенциального замещения; коэффициент «пенсионной нагрузки»; коэффициент общей нагрузки; коэффициент напряжённости на рынке труда; коэффициент экономической нагрузки на одного экономически активного; коэффициент вакантности.
Социальные	10	Индекс потребительских цен; среднемесячная заработная плата населения; среднедушевой доход населения, руб./чел.; доля населения с денежным доходом ниже прожиточного минимума; число пенсионеров, тыс. чел.; число инвалидов, тыс. чел.; число мест в стационарных учреждениях социального обслуживания престарелых и инвалидов; число детей в домах ребёнка; нагрузка на одного социального работника, человек; среднемесячный размер льготных выплат, руб
Инновационные	7	Затраты организаций на технологические инновации; удельный вес инновационной продукции в общем объёме продукции; объём инновационной продукции в общем объёме; доля инновационных предприятий; доля инноваций, приходящихся на малые предприятия; эффективность инновационных разработок; коэффициент инновационного развития.
Экологические	4	Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, тыс. тонн; улавливание и обезвреживание загрязняющих атмосферу веществ, тыс. тонн; инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды; удельный вес затрат на экологические мероприятия
Природные	10	Земельные ресурсы; земельные ресурсы, приходящиеся на одного человека; лесные ресурсы; лесные ресурсы, приходящиеся на одного человека; водные ресурсы; водные ресурсы, приходящиеся на одного человека; доля добывающей промышленности в экономике региона; удельный вес природных ископаемых, приходящихся на одного человека; урожайность в растениеводстве

Кроме того, в последние годы появляется все больше работ, в которых исследуется, как рост производства отражается на экологической ситуации, как экология влияет на

возможность роста, как уровень экономического развития связан с различными показателями, характеризующими состояние социальной сферы. Однако не уделяется должного внимания взаимному влиянию экономики, экологии и социальной сферы несмотря на стремление многих стран мира к устойчивому развитию, под которым понимают развитие, удовлетворяющее потребности как настоящего, так и будущего поколений в экономических и экологических благах. Это означает рост валового внутреннего продукта (ВВП) при одновременном снижении антропогенной нагрузки на окружающую среду.

Итак рассмотрим подробнее модели.

Модель роста экономики разработана Р.Ф. Харродом и Е. Домаром. Они пытались соединить кейнсианский анализ с элементами экономического роста. Они использовали производственные функции с небольшой замещаемостью факторов, чтобы доказать, что капиталистической системе присуща нестабильность. Так как они писали во время и сразу после Великой Депрессии, их аргументы были приняты многими экономистами. Их результаты сыграли свою роль в развитии теории, но их анализ очень редко используется в настоящее время.

Подход, примененный Харродом и Домаром применительно к анализу экономического роста, состоял в том, что они предположили, что сбережения являются постоянной частью национального дохода по формуле:

$$S = sY \quad (1)$$

где $0 < s < 1$, при том, что выполняется равенство:

$$S = sY = I \quad (2)$$

где S – размер сбережений; s – норма сбережений; Y – валовой продукт; I – инвестиции.

Таким образом, из фундаментального уравнения Харрода-Домара видно, что чем больше инвестиций – сбережений при данном показателе капиталоемкости v , тем выше темп роста. Отсюда можно сделать вывод о том, что темп экономического роста прямо пропорционален сбережениям – инвестициям и обратно пропорционален показателю капиталоемкости [7].

Модели Солоу-Свана. Это отсутствие бесконечного улучшения технологии, рост должен постепенно прекратиться. Это также является следствием уменьшающейся отдачи от капитала.

Модель Солоу состоит из технических коэффициентов и уравнений, характеризующих экономическую динамику:

$$Y = C + I \leftrightarrow \frac{Y}{L} = \frac{C}{L} + \frac{I}{L} \leftrightarrow sY = S = I = \Delta K \quad (3)$$

где Y – объем совокупного дохода (выпуска) принимается как сумма фондов потребления C накопления I ; ΔK – прирост капитального фонда; $\Delta K/K$ – темп роста капитального фонда.

Формулировка закона устойчивого роста по Солоу: если коэффициент капиталоемкости продукции равен отношению нормы сбережений к темпу роста числа занятых n , то экономика развивается по траектории устойчивого роста.

Эрроу и Шешински создали модели, в которых рассматривали механизм, названный «learning-by-doing» (обучение в процессе производства).

В таких моделях открытие любого человека немедленно «растекается» по всей экономике. Это мгновенный диффузионный процесс, который технически возможен, поскольку знание не конкурентно. Позже Ромер [8] показал, что конкурентность может сохраняться в этом случае для установления равновесного темпа научно-технологического прогресса, но результирующий темп роста не должен быть Парето-оптимальным.

Новые подходы в теории инновационного роста. В 40-60-е годы XX века в рамках неоклассических подходов к построению моделей роста сложилось представление о том, что

наряду с основными производственными факторами – трудом и капиталом – важную роль играет технологический прогресс, трактуемый как третий обобщенный производственный фактор. В новых теоретических моделях инновационного роста предпринята попытка обосновать эндогенную (т.е. присущую самой системе) природу технологических изменений, индуцирующих рост. Данные изменения тракуются как результат проведения исследований и разработок хозяйствующими субъектами, стремящимися максимизировать свою прибыль на достаточно большом отрезке времени. Принципиальная особенность этих моделей заключается в том, что их производственная функция содержит в той или иной форме новую переменную – человеческий капитал, характеризующую объем научных знаний и практического опыта, накопленных в процессе обучения и непосредственно производственной деятельности. Исследователи из Великобритании и Канады Ф. Агийон и П. Хоувитт предложили модель эндогенного роста, в основу которой положена идея одного из влиятельных экономистов XX в. Й. Шумпетера о механизме созидательного разрушения. Средняя скорость роста в этой модели также возрастает с увеличением размеров моделируемой системы.

Инновации выполняют определенный ряд важных функций, а именно являются средством воплощения в реальность достижения интеллекта, способствуют ресурсосбережению, максимизации удовлетворения потребностей.

Заключение. Таким образом, инновации – это конечный результат научно-технических работ, спровоцированный потребностью в развитии, который имеет существенные преимущества по сравнению с предыдущим аналогом, обеспечивает получение экономического эффекта в результате внедрения и обладает способностью к неперенной диффузии.

На наш взгляд, инновации должны носить позитивный результат для тех хозяйствующих субъектов, которые их внедряют и также инновации должны приносить в первую очередь удобство и простоту потребителям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Большая Российская энциклопедия: В 30 т./ Председатель научн.-ред. совета Ю.С. Осипов, Отв. Ред. С.Л. Кравец. Т. 11 Изучение плазмы – Исламский фронт спасения. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2008. – 767 с.: ил. карт.
2. Хучем М. Социально-экономическое содержание инноваций на предприятии [Электронный курс] // Вестник Моск. Ун-та.-2005.- №6.
3. Инновационная активность крупного бизнеса в России: механизмы, барьеры, перспективы [Электронный курс]/ Рос. экон. школа. - М. - 2010.
4. Brown Terrence E., Ulijn J., Elgar E. Innovation, entrepreneurship and culture: the interaction between technology, progress and economic growth. –MPG Books Ltd, Bodmin, Cornwall, 2004.
5. Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике: Федер. Закон: принят Гос. Думой 1.12.1999г. №4685-П ГД.
6. Складорова Е.Е. Проблема выбора модели инновационного развития для современной России // Актуальные экономические и социополитические проблемы развития современного мира и России: материалы V Международной научной конференции. – Воронеж: ВГУ-МИКТ, 2011.
7. Ашманов С.А. Введение в математическую экономику: Учеб. пособие /С.А.Ашманов. – М.: Наука, Гл. ред. физ.-мат. лит., 1984. – 296 с.
8. Romer P.M. Growth based on increasing returns due to specialization / P.M. Romer // American Economic Review. 1987, May. V. 77. № 2.

Предоставлено в редакцию 12.07.2018 г.

М. А. Жеребко, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Н. В. Пискунова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

РАСКРЫТИЕ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И АНАЛИЗ ИХ ВЛИЯНИЯ НА ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассмотрены основные элементы учетной политики, обосновано их влияние на показатели финансовой отчетности.

Ключевые слова: *учетная политика, финансовая отчетность, элементы учетной политики, показатели.*

Рис. 1, табл. 1, лит. 15.

M. A. Zhrebko, N. V. Piskunova

DISCLOSURE OF ELEMENTS OF ACCOUNTING POLICIES AND ANALYSIS OF THEIR INFLUENCE ON THE INDICATORS OF FINANCIAL REPORTING

The article discusses the main elements of the accounting policy, justified their impact on the financial statements.

Keywords: *accounting policies, financial statements, accounting policies, indicators.*

Введение. Существенное значение для любой организации имеет грамотно составленная учетная политика, которая в свою очередь позволяет сформировать и предоставить в отчетности полную и объективную информацию заинтересованным пользователям для оценки финансового состояния организации и принятия решений. Однако большинство организаций относятся формально к разработке учетной политики, переписывая одни и те же необходимые элементы, тем самым ставя под сомнение получаемую в отчетности информацию. Прибыль представляет собой положительный финансовый результат деятельности предприятия, поэтому ее получение является основной целью финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия. Каждый субъект предпринимательской деятельности имеет интерес, который заключен в получении максимально высокого финансового результата и в связи с этим перед ним стоит основная задача, оптимизация прибыли при одновременной оптимизации финансового состояния.

Для обеспечения внешних и внутренних пользователей информацией о финансовом состоянии предприятия необходимо установление общепризнанных совокупностей принципов и правил, которые используются в бухгалтерском учете при формировании и отражении информации. Во многом оптимизировать величину прибыли предприятия позволяет грамотно сформированная учетная политика, которая дает возможность за счет выбора методологических приемов представить в определенном свете финансовое положение хозяйствующего субъекта и его финансовый результат.

Учетная политика является важнейшим внутренним документом организации, который определяет способы и методы ведения бухгалтерского учета в процессе хозяйственной жизни организации.

Вопросам формирования учетной политики посвящено множество работ как отечественных, так и зарубежных авторов. В частности, проблемам организации и регламентации учетной работы предприятий посвящены работы С.В. Гыроль и О.Д. Радченко, Л. Ильяша, О.М. Костенко, И. Киян, О. Левитан, Л. Потелийчука, О.М. Подоляничук и ряда других авторов. Вместе с тем, материал, изложенный в учебной литературе, носит в основном общий характер, а в многочисленных статьях по данной

© М.А. Жеребко, Н.В. Пискунова

тематике рассмотрены более узкие вопросы проблемы влияния учетной политики на

формирование результатов деятельности.

Цель исследования заключается в определении элементов учетной политики, которые непосредственно влияют на формирование финансового результата деятельности предприятия, повышают эффективность использования учетной политики предприятия как инструмента организации бухгалтерского учета.

Основная часть. При организации бухгалтерского учета и отчетности на предприятии, немало важную роль играет учетная политика. Каждое предприятие сталкивается с необходимостью ее разработки. При этом одни стараются разработать как можно более детальный и грамотный документ, другие подходят к этому более формально, обозначая в учетной политике только наиболее необходимые элементы.

Однако детальный подход при разработке учетной политики позволяет принимать эффективные управленческие решения. Грамотное раскрытие необходимой информации об учетной политике в бухгалтерской отчетности, на основании которой пользователи осуществляют анализ финансового состояния деятельности организации и принимают финансовые решения, дает возможность предстать предприятию в выгодном свете.

Хозяйствующие субъекты, согласно п.1 статье 8 Закона ДНР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 27.02.2015 имеют право самостоятельно определять учетную политику предприятия и организовывать ведение бухгалтерского учета. Роль учетной политики в организации всего учетного процесса крайне велика. Это связано с тем, что действующие нормативно-правовые акты в ряде случаев допускают выбор юридическим лицом способа организации учета из нескольких, определенных соответствующим нормативно-правовым актом, а иногда даже устанавливают обязанность разработать соответствующий порядок самостоятельно [1].

В связи с этим учетная политика организации выполняет сразу несколько функций:

Во-первых, учетная политика представляет собой руководство по организации и ведению учета внутри компании – правила, установленные для всех работников организации, принимающих участие в учетном процессе. Данная функция приобретает особую актуальность для организаций, имеющих обособленные подразделения, самостоятельно ведущие учет результатов своей финансово-хозяйственной деятельности. В этом случае качественная учетная политика часто выступает единственным способом надлежащей организации унифицированного учета.

Во-вторых, грамотно сформированная учетная политика – это очень весомый аргумент для предотвращения или, по крайней мере, решения в свою пользу споров с налоговыми органами. Не секрет, что чем подробнее (в случае отсутствия противоречий с действующим законодательством) учетная политика определяет правила ведения учета в каждом конкретном случае, тем сложнее проверяющим оспорить правомерность их применения.

В-третьих, учетная политика – это мощный инструмент оптимизации. Здесь уместно оговориться, что учетная политика может обеспечивать не только оптимизацию налогообложения, но и в очень многих случаях оптимизацию учетного процесса с точки зрения снижения его трудоемкости, повышения качества представления и группировки учетной информации и т.п.

Форма документа, регламентирующего учетную политику предприятия, нормативно не установлена. Как правило, таким документом является Приказ об учетной политике. Практический подход к созданию Приказа об учетной политике свидетельствует о довольно сложном процессе, который требует понимания некоторых закономерностей и взаимосвязей, существующих в бухгалтерском учете, которые в целом смогут поспособствовать получению максимально возможного положительного финансового результата. Приказ об учетной политике предприятия является результатом системной работы руководителя и соответствующих специалистов предприятия по его разработке и внедрению.

Принятую учетную политику следует обязательно раскрыть в пояснительной записке

к годовой финансовой отчетности. Это связано с тем, что, рассматривая финансовую отчетность предприятия, внешний пользователь не во всех случаях может определить, по какой оценке отражен тот или иной показатель, поскольку она зависит от выбора, сделанного в учетной политике. То есть, без знания учетной политики, применяемой предприятием, нельзя адекватно судить об уровне и составе показателей, отраженных в финансовой отчетности. Прежде, чем использовать эти показатели для анализа и принятия управленческих решений на основе сделанных аналитических выводов, следует разобраться в том, какие оценки тех или иных показателей представлены в данном конкретном финансовом отчете [4]. Безупречно подготовленная и сформированная учетная политика может принципиально изменить судьбу организации в лучшую сторону. Первостепенно учетная политика может оказать влияние на величину себестоимости продукции (работ, услуг), экономическое состояние организации, величину затрат, налоговых платежей и т.д. [7 с.17]. Предусмотрены следующие определенные составляющие учетной политики рис 1.

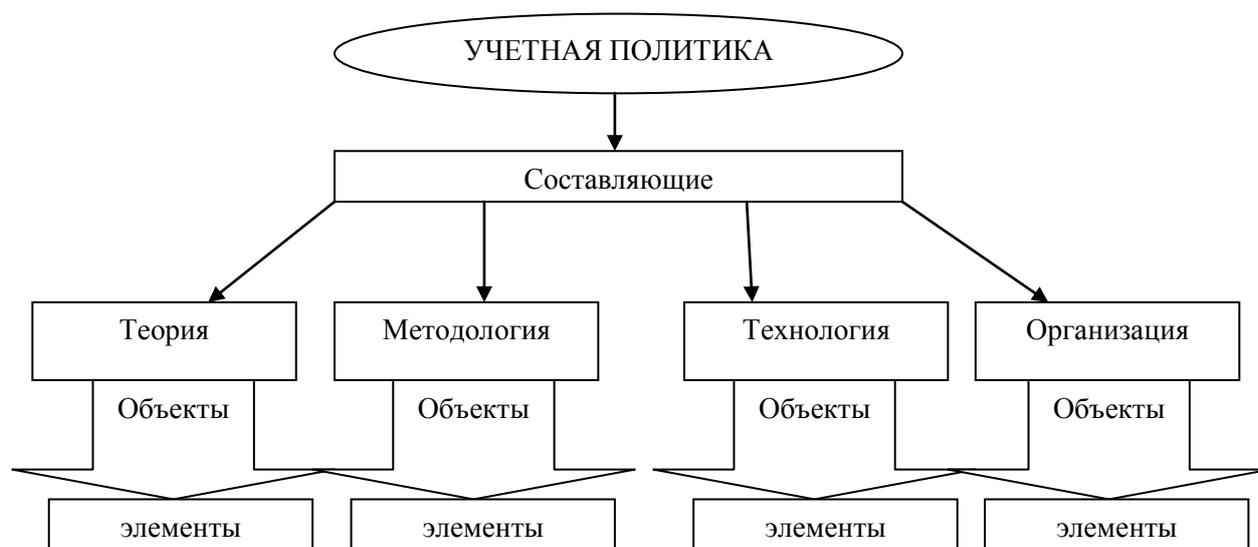


Рис.1 Составляющие учетной политики предприятия [3]

Принятая учетная политика предприятия должна обеспечивать целостность системы бухгалтерского учета. Поэтому она должна охватывать все аспекты учетного процесса.

Методический аспект учетной политики определяет варианты отражения в бухгалтерском учете и получения информации о фактах хозяйственной деятельности исходя из альтернативных способов (приемов) и специфики деятельности предприятия. В учетной политике предприятия должны найти отражение только те методические аспекты объектов учета, по которым существует альтернатива или те, по которым необходимо разработать методику учета самостоятельно. Методический аспект учетной политики является наиболее специфичным, в котором раскрывают способы признания и отражения объектов учета предприятия в пределах действующих законодательных актов и нормативно-правовых документов с целью формирования показателей финансовой отчетности.

Технический аспект учетной политики предусматривает следующие составляющие: рабочий План счетов, формы первичных документов, по которым не предусмотрены типовые формы; компьютерная техника; учетные регистры и формы учета (журнальная, журнально-ордерная, журнал-главная, мемориально-ордерная, автоматизированная (компьютерная)), схемы (графики) документооборота и технологию обработки учетной информации в т.ч. с использованием компьютерной техники, порядок проведения инвентаризации активов и обязательств [12]. Организационный аспект учетной политики охватывает бухгалтерскую службу и ее место в системе управления предприятием и порядок взаимодействия с другими функциональными и производственными подразделениями.

Организационный аспект учетной политики определяет форму организации службы учета. Согласно Закона ДНР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» такой формой может быть: введение в штат предприятия должности бухгалтера или создание бухгалтерской службы во главе с главным бухгалтером; пользование услугами специалиста по учету, зарегистрированного как предприниматель, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, ведение на договорных началах бухгалтерского учета централизованной бухгалтерией или аудиторской фирмой; самостоятельное ведение учета и составление отчетности непосредственно владельцем или руководителем предприятия. Эта форма организации бухгалтерского учета не может применяться на предприятиях, отчетность которых должна публиковаться. Если на предприятии ведение учета осуществляется бухгалтерской службой, то в таком случае, важное значение приобретает ее место в системе управления предприятием и порядок взаимодействия с другими структурными подразделениями. Организационный аспект учетной политики способствует рациональной организации учетного процесса на предприятии. Включает: организационную форму создания учетно-аналитической службы предприятия; структуру учетно-аналитической службы предприятия; должностные инструкции учетных работников и материально-ответственных лиц; вариант организации управленческого (внутрихозяйственного) учета (интегрированная, автономная), систему внутреннего контроля [12].

Учетная политика предприятия, хотя и охватывает все стороны учета, обязательно будет отличаться на разных предприятиях, поскольку приведенные элементы методического, технического и организационного аспектов учетной политики не являются исчерпанными. Предприятия вправе расширить их, дополняя другими элементами. Элементы методологического и организационно-технического аспектов, влияющие на финансово-хозяйственную деятельность предприятия представлены в табл. 1.

Наряду с методическими аспектами, важное значение имеют и аналитические аспекты учетной политики для целей бухгалтерского учета. Здесь целесообразно проведение расчетов с целью выявления наиболее оптимальных вариантов методов и способов ведения бухгалтерского учета предприятия, которые бы позволили получить более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности в учете и отчетности.

Для решения данной задачи необходимо рассмотреть ряд вопросов способствующих нахождению адекватных методов решения (построение математических моделей):

- определение метода амортизации основных средств;
- определение необходимости и размеров формирования резервов;
- способ списания сырья и материалов;
- метод расчета НДС;
- способ учета расходов на капитальные вложения;
- способ учета ценных бумаг [14].

Определение необходимых критериев позволит минимизировать невыгодные операции в действующих условиях для конкретного экономического субъекта, с учетом специфики его деятельности.

На выбор учетных методик и организационных аспектов, оказывают влияние факторы, которые разделены на группы по влиянию их на формирование учетной политики: экономико-правовое поле деятельности, правовой и организационный статус предприятия, организационная структура предприятия, стратегия финансово-хозяйственного развития, кадровое и материальное обеспечение. Каждая из групп является открытой, что позволяет дополнять их новыми характеристиками предприятия, которые влияют на формирование учетной политики. Анализ влияния этих факторов при формировании учетной политики предприятия позволит лицам, которые его осуществляют, сформировать оптимальный вариант с учетом особенностей функционирования предприятия.

Основные элементы методологического и организационно-технического аспектов учетной политики, влияющие на результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях бухгалтерского учета

Элементы учетной политики	Влияние на показатели отчетности
1	2
Организационно-технические аспекты	
1. Способ ведения учета	Не влияет
2. Форма ведения учета	Не влияет
3. Утверждение используемых форм первичных документов	Не влияет
4. Утверждение графика документооборота	Не влияет
5. Используемый план счетов	Не влияет
6. Периодичность проведения инвентаризации имущества и обязательств	Систематическое проведение инвентаризаций в установленные сроки обеспечивает достоверность данных отчетных показателей и позволяет избежать преднамеренных искажений и злоупотреблений
7. Состав используемых форм отчетности бухгалтерской отчетности	Наибольшая степень детализации показателей отчетности дает больше возможности для экономического анализа и оценки состояния деятельности организации
Методологические аспекты	
8. Принципы формирования (требования и допущения)	Влияют на порядок признания, оценки, учета различных объектов и хозяйственных операций. Соблюдение установленных законодательством принципов позволяют формировать наиболее полную, достоверную, понятную заинтересованным пользователям отчетность
9. Используемые способы начисления амортизации нематериальных активов	Срок полезного использования НМА влияет на расчет амортизации и, как следствие, на оценку остаточной стоимости НМА, отражаемой в разделе «Необоротные активы» бухгалтерского баланса. В отчете о прибылях и убытках влияет на показатель расходов, формирующих себестоимость. Увеличение сумм начисляемой амортизации уменьшает остаточную стоимость НМА и прибыль, увеличивая расходы в отчете о прибылях и убытках
10. Срок полезного использования НМА	
11. Использование коэффициента к норме амортизации	
12. Вариант оценки НМА	Переоценка НМА изменяет стоимость отражаемых в балансе необоротных активов, собственных источников средств (капитал и резервы) и начисляемую амортизацию по соответствующим объектам
13. Порядок отражения в учете НМА	Не влияет
14. Единовременное списание основных средств в состав материально-производственных запасов	В случае выбора лимита стоимости ОС отличной от суммы, установленной в законодательстве, возможны различия в показателях по строке «основные средства» в балансе
15. Применяемые способы оценки и дисконтирования финансовых вложений	Возможны различия в показателях по строкам «финансовые вложения», «нераспределенная прибыль» в балансе и по строке «прочие доходы» в отчете о прибылях и убытках
16. Срок полезного использования ОС	Срок полезного использования ОС влияет на расчет амортизации и как следствие на оценку остаточной стоимости ОС и запасов в балансе. В отчете о прибылях и убытках влияет на показатель расходов, формирующих себестоимость. Увеличение сумм начисляемой амортизации уменьшает остаточную стоимость ОС и прибыль, увеличивая оценку запасов и расходов в отчете о прибылях и убытках
17. Способы начисления амортизации основных средств	
18. Использование коэффициента к норме амортизации	

Продолжение таблицы 1

1	2
19. Вариант оценки групп однородных объектов ОС	Переоценка ОС изменяет стоимость отражаемых в балансе необоротных активов, собственных источников средств (капитал и резервы) и начисляемую амортизацию по соответствующим объектам. Дооценка увеличивает данные показатели, а уценка уменьшает
20. Способы оценки запасов и расчет фактической себестоимости материальных ресурсов, включаемых в затраты производства	Влияют на оценку запасов по данным бухгалтерского баланса и строку «нераспределенная прибыль», на сумму расходов отчетного периода в отчете о прибылях и убытках. Наиболее существенное влияние оказывает метод ФИФО. Применение метода в момент роста цен приводит к увеличению оценки запасов и прибыли, уменьшению расходов в отчете о прибылях и убытках. В момент снижения цен, происходит уменьшение стоимости запасов и прибыли, и рост расходов в отчете о прибылях и убытках
21. Порядок определения учетной цены	Не влияет, либо несущественно влияет
22. Доходы	Оказывает влияние на показатель «Выручка» в отчете о прибылях и убытках
23. Списание общехозяйственных расходов	Различия в оценке незавершенного производства, остатка готовой продукции и товаров, отгруженных по строке «запасы» и «нераспределенная прибыль» в балансе. По строке «административные расходы» в отчете о прибылях и убытках
24. Валютные операции	Возможны различия в показателях по строкам «финансовые вложения», «нераспределенная прибыль» в балансе и по строке «прочие доходы» в отчете о прибылях и убытках
25. Изменение учетной политики	Изменения в учетной политике могут существенно повлиять на показатели отчетности

Заключение. Правильный выбор учетной политики и элементов метода учета позволяет предприятию влиять на финансовый результат своей деятельности. Разработка учетной политики является очень важной процедурой бухгалтерского учета, поскольку учетная политика выступает мощным инструментом моделирования картины финансового положения организации, представляемой в бухгалтерской отчетности. Пользователям отчетности важно знать базу измерения, используемую при ее составлении, так как применяемые оценки при составлении отчетов существенно влияют на принимаемые управленческие решения и на решения иных пользователей отчетности: инвесторов, учредителей, акционеров, налоговиков, поставщиков и других ее пользователей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алборов Р. А. Выбор учетной политики предприятия: Принципы и практические рекомендации / Р. А. Алборов. — М. :КноРус, 2010. - 234 с.
2. Беликова Т. Н. Самоучитель по бухгалтерскому и налоговому учету и отчетности / Т. Н. Беликова. - СПб. : Питер, 2012. - 272 с.
3. Гириль С. В. Составляющие учетной политики сельскохозяйственных предприятий / С. В. Гириль, А. Д. Радченко // Экономика АПК. - 2008. - № 10. - С. 73-77.
4. Ильяш Л. Формирование учетной политики предприятия / Л. Ильяш // Главбух. - 2006. - № 5 (107). - С. 67.
5. Костенко А. Н. Учетная политика внутривозвратный инструмент влияния на формирование доходности предприятия / А. Н. Костенко // Инновации. - 2009. - № 6. - С. 71-73.

6. Киевлян И. С чего начать бухгалтерский отчет в новом году? / И. Киевлян // Баланс. - 2001. - № 1 (334). - С. 49.
7. Акатьева М. Д. Современные тенденции в формировании учетной политики организации // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии.-2013. № 5. С. 17–21.
8. Гальчева Д. Д. Актуальные вопросы формирования учетной политики организации в период формирования Российского бухгалтерского учета // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. - 2013. - № 7. - С. 5–8.
9. Зябликова А. А., Влияние учетной политики на финансовый результат организаций // А.А. Зябликова, И.В. Мельман // Учет в сельском хозяйстве. - 2011. - № 5. - С. 34–36.
10. Адамов Н. Влияние учетной политики на учет основных средств // Н. Адамов, А. Амутинов, И. Еремин // Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция. - 2012. - № 2. - С. 346–348.
11. Крутякова Т. Л. Учетная политика 2014: бухгалтерская и налоговая / Т.Л. Крутякова / М.: АйСи Групп, 2014. - 208 с.
12. Касьянова Г. Ю. Главная книга бухгалтера / Г.Ю. Касьянова / М.: АБАК, 2014. - 912 с.
13. Кондраков Н. П. Учетная политика организации 2013 в целях бухгалтерского финансового, управленческого и налогового учета. - М.: Проспект, 2013. - 288 с.
14. Никонова И. Ю. Влияние учетной политики на формирование финансовых результатов // Известия иркутской государственной экономической академии. 2012. - № 4. - С. 1–5.
15. Ованесян С.С. Математическое моделирование в бухгалтерском учете, анализе и налогообложении. - 2-е изд., доп. и перераб. / С.С. Ованесян, А.С. Нечаев. - Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2004. - 190 с.

Предоставлено в редакцию 08.09.2018 г.

УДК 336.1

*Я. И. Зуева, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**И. А. Карпухно, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Данная статья посвящена проблеме окончательного завершения становления современной бюджетной системы России. Сегодня, почти все элементы бюджетной системы подвергаются вполне обоснованной критике. Совершенно неоспорима необходимость в разработке направлений и предложений по совершенствованию бюджетной системы в нашей стране.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, бюджетное обеспечение, население, общество, социально-экономическая политика, экономика

Рис 1, лит 4

Y. I. Zueva, I. A. Karpukhno

BASIC DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE BUDGET POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

This article is devoted to the final completion of the formation of modern Russia's budgetary system. Today, almost all elements of the budget system exposed perfectly justified criticism. Absolutely undeniable need for directions and suggestions to improve the budget system in our country.

Keywords: budget, budget support, budget system, economy, population, social and economic policies, socie

Основной финансовой базой работы всех органов государственной власти и органов местного самоуправления в Российской Федерации, собственно в сфере социального и экономического развития определенных территорий, считается бюджетная система страны. Процедура развития бюджетной системы в России наступила параллельно с развитием демократии в стране и стал одним из ключевых условий политического и экономического развития страны.

За последнее время формирование бюджетных отношений в России подвергалось значимым поправкам: выделение трех уровней бюджетной системы; смена старых принципов ее построения; осуществление первой системной реформы в плане взаимоотношений между бюджетами; развитие процесса по разделению полномочий бюджетов меж органами власти всех уровней. Все перечисленные выше поправки дают возможность сделать вывод, что уровень взаимосвязей между звеньями бюджетной системы России уже переведен в другой более качественный режим – рациональный режим функционирования.

Однако, до окончания развития нынешней бюджетной системы еще далеко. На сегодняшний день едва ли не все компоненты бюджетной системы подвергаются совершенно аргументированной критике: принципы устройства, способы бюджетного сглаживания, нормативно-правовая база, действующий механизм разграничения расходных полномочий между органами власти разного уровня, структура и состав доходов территориальных бюджетов, и т.п. [1]

Данная тема актуальна тем, что исследование и понимание механизмов и принципов деятельности бюджетной системы, начал бюджетного устройства, норм бюджетного права, а также исследование вопросов бюджетного контроля, бюджетных полномочий,

ответственности за несоблюдение бюджетного законодательства, все это стало важным для нынешних экономистов, финансистов, юристов, представителей органов национальной власти, граждан и предпринимателей, в целях потребности конструирования направлений и предложений по совершенствованию бюджетной системы в стране.

Президентом России были определены национальные задачи развития на ближайшие 6 лет. Фактически во всех сферах общественной жизни – улучшение качества жизни и благосостояния граждан, понижение бедности и неравенства, увеличение качества и доступности здравоохранения и образования, формирование прогрессивной инфраструктуры.

Достижение этих амбициозных задач выполнимо только на надежной и прочной основе стабильного ускорения экономического роста.

Рост производственных возможностей российской экономики просит дополнительного инвестирования в основной капитал. Вместе с этим, по итогам 2015-2017 годов величина инвестиций в основной капитал составил примерно 20,5% ВВП, что по оценкам, базирующимся на анализе динамики экономик обширного спектра стран за период с 1980 по 2015 годы (рис.1.), имеет возможность гарантировать долговременные темпы роста ВВП на одного трубящегося в размере, не превышающем 1,5-2,0% в год. [2]



Рис.1 Долгосрочные темпы роста и инвестиций

Инвестиционная активность тормозится в силу факторов сдерживающих, как желание, так и возможность инвестировать. Кроме того, в связи с тем, что в структуре капиталовложений высокая доля малоэффективных инвестиций – то есть инвестиционных проектов с низкой или отрицательной рентабельностью – указанная выше оценка долговременных темпов роста ВВП на одного рабочего может оказаться повышенной. В

целях увеличения инвестиционной активности администрация разрабатывает план мероприятий, нацеленных на ускорение темпов роста инвестиций в основной капитал и увеличение до 25% их доли в ВВП.

При этом в части бюджетной политики активизирования инвестиций надлежит вносить меры по трем основным направлениям:

I. Системные меры:

1. Формирование стабильных налоговых условий.

Главная цель в части предлагаемых перемен налогообложения нефтегазового сектора – закрепить налоговые условия для делового сообщества на ближайшие 6 лет, предвидев при этом такую донастройку налоговой системы, которая содействовала бы осуществлению национальных целей развития.

Принимая во внимание высокое искажающее воздействие и болезненность (для бизнеса) налогов на труд, представляется, что модификация структуры налоговой нагрузки, предполагающее гарантию неувеличения нынешнего уровня страховых взносов с незначительным ростом уровня косвенного налогообложения, подходит логике такой донастройки.

В соответствии с этим подразумевается увеличить основную ставку НДС с 18% до 20% с фиксацией на постоянной основе ставки тарифа страховых взносов на уровне 30%. При этом в целях минимизации воздействия увеличения ставки НДС на социально-незащищенные группы населения страны, льготные ставки НДС на главные социально значимые товары и услуги будут оставлены.

2. Стабильность и предсказуемость неналоговых платежей.

Ключевая цель – гарантировать предсказуемые условия ведения бизнеса, создать порядок в имеющихся, и устранить бесконтрольное возникновение новых платежей. Эта цель будет внедрена постепенно. На первом этапе по тем из них, которые располагают свойствами налогов или сборов, подразумевается регулирование в рамках налогового законодательства. В будущем планируется сформировать подходы к регулированию остальных платежей по итогам их инвентаризации и анализа.

3. Завершение кодификации бюджетного законодательства.

В следующем году необходимо будет принять новую редакцию Бюджетного кодекса, которая должна в качестве системного, стабильного и удобного для правоприменения закона зафиксировать итоги проделанных бюджетных реформ и консолидировать в общую систему нормы всех принятых за последние годы федеральных законов, регулирующих бюджетные правоотношения.

II. Стимулирующие налоговые и финансовые меры:

1. Налоговые меры.

Стимулом для инвестиций в рамках перемен характеристик налоговой системы имеет возможность стать предлагаемое аннулирование сложного и дестимулирующего форсированного внедрения и развития технологий отечественной промышленности налога на движимое имущество.

В целях стимулирования экспорта намечается гарантировать форсирование возмещения НДС экспортерам путём понижения пороговых значений сумм, оплаченных предприятием за три года налогов.

Модернизация регулирования инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль организаций:

- аннулирование ограничений на его использования участниками КГН;
- увеличение сферы его использования в части компенсации затрат налогоплательщиков, осуществляющих возведение объектов коммунальной, транспортной и социальной инфраструктур в рамках договора о комплексном изучении территории.

2. Финансовые меры.

Образование долговременных источников финансовых ресурсов через создание

надежной системы пенсионных накоплений на основе накопительного пенсионного плана ИПК и формирования инструментов страхования жизни.

III. Отраслевые меры, в том числе:

1. Развитие инфраструктуры.

Умеренное повышение национальных заимствований в целях финансирования капитальных инвестиций при этом соответствует основам долгосрочного устойчивого и сбалансированного бюджета, так как долг привлекается на формирование новых активов и увеличение возможности экономики, а не на текущее использование. Решающая значимость в этом контексте возлагается на функцию контроля проектов – для финансирования за счет ассигнований Фонда развития. Обязаны отбираться проекты, содействующие переходу экономики на качественно иные темпы становления, значительно улучшающие качество жизни населения (проекты в сфере формирования городской и цифровой инфраструктуры, межрегиональной связанности и др.).

Повышение бюджетного финансирования также должно позволить дать вспомогательный импульс вовлечению частных инвесторов в инфраструктурные проекты. На сегодняшний день разрабатывается пакет поправок в законодательство о государственно-частном партнерстве с целью снабжения соинвестирования частных средств в кратном объеме.

2. Налог на дополнительный доход в нефтяной отрасли.

В целях стимулирования исследования новых месторождений и рационального недропользования учитывается установление с 1 января 2019 совершенно нового режима налогообложения для нефтяного сектора – налог на дополнительный доход при добыче углеводородного сырья (НДД), который будет реализовываться в пробном режиме на единичных участках недр, размещенных как в классических, так и новых регионах нефтедобычи.

Режим НДД подразумевает уменьшение суммарного размера налогов, зависящих от валовых показателей, то есть НДС и вывозной таможенной пошлины на нефть, и установление налога на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья, размер которого находится в зависимости от величины расчетного денежного потока от работы по исследованию отдельного участка недр с учетом сформировавшихся на мировых рынках цен на углеводородное сырье нефть и фактически понесенных и уплаченных капитальных и операционных расходов на его добычу.

Эти поправки разрешат перераспределить фискальную нагрузку и перенести ведущую ее часть на последующие этапы исследования месторождений, то есть после их выхода на проектную мощность.

В зависимости от итогов по введению НДД на пилотных проектах будет приниматься вердикт об исправлении и углублении периметра его использования.

В 2019-2021 гг. планируется продлить реализацию комплекса мер по улучшению администрирования доходов бюджетной системы, в том числе за счет последующей цифровизации налогового администрирования и интеграции всех источников информации и потоков данных в общее информационное пространство с дальнейшей автоматизацией ее анализа на основе введения современных технологий обрабатывания больших массивов.

При этом специальное внимание будет уделено увеличению собираемости налогов с зарплат, а также формированию единой информативной среды налоговых и таможенных органов, в том числе единое устройство сквозного контроля на всех этапах оборота импортных товаров. Спецификой системы прослеживаемости будет являться абсолютно электронный документооборот счетов-фактур и многоцелевого передаточного документа между уполномоченным федеральным органом исполнительной власти по формированию, внедрению и сопровождению национальной системы прослеживаемости, и налогоплательщиками, в том числе применяющими специальные режимы налогообложения, при реализации импортных товаров.

Будущая цифровизация администрирования с одной стороны станет одним из максимально действенных инструментов подавления неофициальных практик, а с другой стороны разрешит значительно облегчить и упростить связь между государством и честными налогоплательщиками. В том числе обозначенные меры будут способствовать решению задачи по оптимизации форм налоговой отчетности.

Кроме того, будет продолжено осуществление плана по противодействию размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения и обеспечению перехода к самодействующему обмену налоговой информацией.

Несомненно будет также продолжена работа по переходу к налогообложению объектов недвижимого имущества физических лиц исходя из их кадастровой стоимости. При этом намечается утверждение коэффициента, удерживающие ежегодное повышение суммы налога на имущество физических лиц, вычисляемого на основании кадастровой стоимости, не больше чем на 10 процентов по сопоставлению с прошлым годом на территориях тех регионов, в которых начисление налога осуществляется с коэффициентом 0,6.[3]

Побуждение формирования экономического потенциала субъектов России и увеличение эффективности регулирования государственными и муниципальными финансами планируется реализовывать по следующим направлениям:

- обеспечение субъектам грантов за достижение высших темпов увеличения налогового потенциала;
- обеспечение дотациями в целях стимулирования роста налогового потенциала по налогу на прибыль организаций;
- применение стимулирующих механизмов, содержащихся в методике распределения дотаций на сглаживание бюджетной обеспеченности, в том числе удаление из налогового потенциала налоговых льгот, внедрение которых гарантирует бюджетам дополнительные налоговые поступления.

Создание и осуществление бюджетной политики на региональном и местном уровнях в 2019-2021 годы будет реализовываться в условиях улучшения подходов к организации межбюджетных отношений, сосредоточенных на увеличение бюджетных полномочий, детализировании форм, порядков и условий предоставления межбюджетных трансфертов, детализация положений, сопряженных с ограничениями по организации бюджетного процесса на муниципальном уровне, контролированием за их воплощением и употреблением мер к нарушающим такие ограничения муниципалитетам, что найдет отклик в подготовленных Минфином России поправках и программе новой редакции Бюджетного кодекса.

Увеличение бюджетных полномочий и муниципальных районов учитывает возможность утверждения единых нормативов отчислений в бюджеты надлежащих видов муниципальных образований от отдельных неналоговых платежей, сформирует условия для расширения прибыльной базы местных бюджетов, разрешит принимать к сведению данные неналоговых поступлений при взимании «отрицательных» трансфертов и при сглаживании бюджетной обеспеченности в составе прибыльного потенциала бюджетов муниципалитетов.

Детализация положений, регулирующих формы, порядки и условия предоставления межбюджетных трансфертов на региональном и местном уровнях ведет к углублению форм предоставления межбюджетных трансфертов для местных бюджетов при помощи внедрения «горизонтальных» субсидий, дотации на содействие мер по обеспечению сбалансированности, единой субвенции. При обеспечении дотаций на сглаживание бюджетной обеспеченности муниципальных образований учтены случаи, при которых регионы обладают возможностью понижать размеры критериев сглаживания расчетной бюджетной обеспеченности (финансовых возможностей) муниципалитетов, а также увеличатся способности сокращения размеров дотаций на сглаживание бюджетной обеспеченности муниципальных образований

Надобность достижения преимуществ и целей, поставленных в документах

стратегического планирования, качественного скачка в социально-экономическом развитии в условиях ограниченности бюджетных ресурсов повышает важность исследования и осуществления мер по увеличению эффективности применения бюджетных средств.

Одним из главных направлений увеличения эффективности бюджетных расходов в грядущем периоде будет выступать формирование института национальных программ на проектных принципах управления

Планируется введение комплексного механизма аудита (обзора) бюджетных расходов.

Будет внедрена система регулирования налоговых расходов (выпадающих доходов бюджета, обусловленные налоговыми льготами, преференции по налогам и сборам, предусмотренные в качестве мер правительственной поддержки в соответствии с целями национальных программ и (или) задачами социально-экономической политики, не относящихся к государственным программам) и обеспечение ее интеграции в бюджетный процесс.

Кроме того, в целях увеличения операционной эффективности бюджетных расходов планируется последующее улучшения процедур планирования и технологий осуществления бюджета, включая:

- увеличение практики внедрения обоснований бюджетных ассигнований для получателей бюджетных средств и формирование на федеральном уровне единой системы обоснования расходов;
- включение в процедуру планирования бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства механизма обоснования инвестиций и выполнения его технологического и ценового аудита;
- образование и ведение реестра конечных получателей субсидий из бюджета;
- продолжение работы по установке единых требований к правилам предоставления грантов в форме субсидий разным категориям грантополучателей, а также разработке и установлению стандартных форм соглашений о предоставлении указанных грантов;
- улучшение порядка авансирования по государственным контрактам (контрактам, договорам);
- увеличение масштабов использования механизма казначейского сопровождения на новые виды целевых средств, в том числе с использованием казначейского обеспечения обязательств;
- введение бюджетного мониторинга (сбора, исследования информации о движении и применении бюджетных средств) на всех этапах бюджетного процесса. [3]

В сфере регулирования временно свободными остатками средств федерального бюджета подразумевается:

- перевод к функционированию общего казначейского счета, что разрешит также уменьшить сроки выполнения операций;
- последующее формирование инструментов управления ликвидностью: размещение временно свободных остатков на депозитах через клиринговые организации, осуществление операций на организованных торгах.

В целях обеспечения справедливой конкуренции на рынке национальных услуг в грядущем периоде предстоит окончание создания нормативно правовой базы, обеспечивающей доступ негосударственных организаций к оказанию государственных услуг.

Требуемым условием увеличения действенности бюджетных расходов также является обеспечение подотчетности (подконтрольности) бюджетных расходов. В рамках этого направления подразумевается:

- введение и использование единых федеральных образцов внутреннего национального финансового контроля, устанавливающих общие принципы, определения и основания выполнения проверок, ревизий и обследований, права и обязанности должностных лиц органов и объектов контроля, фиксирующих риск-ориентированные подходы к

планированию контрольной деятельности, а также обеспечивающих исключение дублирования контрольных мероприятий органов внешнего национального финансового контроля;

- обеспечение связи внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита с системой оценки качества финансового менеджмента главных руководителей бюджетных средств за введения и использованием общих федеральных образцов внутреннего финансового аудита;
- модернизация методологии ведения бюджетного учета, формирования финансовой отчетности в целях улучшения качества и прозрачности информации, раскрываемой в бюджетной отчетности, путем введения и использования федеральных образцов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора;
- становление методологии развития информации по статистике государственных финансов;
- обеспечение открытости бюджетного процесса и привлечение в него граждан.

В целях увеличения действенности государственных расходов подразумевается последующее формирование контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для снабжения государственных и муниципальных нужд при помощи:

- обеспечения функционирования операторов электронных площадок при исполнении закупок в электронной форме;
- последующего заполнения каталога товаров, работ, услуг;
- улучшения методологии установления исходной (максимальной) цены контракта и цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком путем осуществления пилотного проекта, учитывающего формирование общего агрегатора торговли - информационного ресурса;
- будущего изменения мероприятий должностных лиц заказчиков при нормировании, планировании, установлении поставщиков (подрядчиков, исполнителей), и участников закупок при подготовке заявок на участие в закупках;
- упорядочения полномочий органов контроля.

В прогнозируемый период главными внешними вызовами для российской экономики и ее внешнеэкономического сектора, помимо проводимой отдельными странами санкционной политики в отношении России, считаются:

- сохранение геополитических рисков и угроз, которые могут повергнуть к дестабилизации мировой экономики; уменьшение платежеспособного импортного спроса в большинстве стран, в том числе в развивающихся государствах – экспортерах сырьевых товаров (которые раньше рассматривались, как многообещающие рынки сбыта продукции);
- непредсказуемость будущих путей формирования международной торговой системы и риски, предопределенные будущим ростом протекционистских тенденций;
- вероятное в среднесрочной перспективе более значительное по сравнению с текущими темпами замедление динамики экономического роста Китая.

В такой ситуации таможенно-тарифная политика обязана быть адресована на поддержании рационального соответствия ввоза и вывоза товаров, увеличение конкурентоспособности производителей, усовершенствование товарной структуры внешней торговли, стимулирование инвестиционных процессов в экономике, в том числе привлечение прямых иностранных инвестиций, содействовать сдерживанию роста внутренних цен, гарантировать фискальную функцию бюджета, уменьшать прямые и косвенные издержки операторов внешнеэкономической деятельности.

В среднесрочном периоде, принимая во внимание международные обязательства России, будет реализовываться и, в основном, закончится постепенная либерализация импортного тарифа.

Заключение. В процессе либерализации торгового режима, сопряженного с

обещаниями Российской Федерации в ВТО и установкой льготных торговых режимов с отдельными странами, уровень ценовой конкурентоспособности национальных производителей продовольственной продукции будет понижаться. Для особо чувствительных позиций нужно проводить активное наблюдение за внутренним рынком для предоставления своевременного рассмотрения на наднациональном уровне вероятности использования специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Селезнев А. З. Бюджетная система Российской Федерации: учебное пособие / А. З. Селезнев. – М. : Магистр, 2011. – 383 с.
2. [Электронный ресурс]. URL: <https://buhguru.com/spravka-info/model-ekonom-rosta-rossii.html> (дата обращения: 20.12.2018)
3. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.komitet-bn.km.duma.gov.ru/upload/site7/obedinennyu.pdf>(дата обращения: 20.12.2018)
4. Трутнева Е.В. Основные направления и предложения по совершенствованию бюджетной системы в Российской Федерации // Политика, государство и право. 2014. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://politika.snauka.ru/2014/04/1550> (дата обращения: 20.12.2018)
5. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 20.12.2018)

Предоставлено в редакцию 13.07.2018 г.

УДК 658.14/.17:001.8

Е. И. Карпова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. С. Потапова, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье обосновываются проблемы анализа финансового состояния предприятия, не позволяющие адекватно и в полной мере оценить финансовое состояние предприятия. Предложены основные направления совершенствования методики анализа финансового состояния исследуемого предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, инвестиции, бюджет, эффективность, управление.

Табл. 1, лит. 21.

Е. I. Karпова, A. S. Potapova

IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL ANALYSIS CONDITION OF THE ENTERPRISE

This article substantiates the problems of analyzing the financial condition of an enterprise that does not allow an adequate and full assessment of the financial condition of the enterprise. The main directions of improving the methods of analyzing the financial condition of the company under study are proposed.

Keywords: financial condition, financial stability, investment, budget, efficiency, management.

Введение. В условиях рыночной экономики финансовая стабильность предприятия, напрямую зависящая от его финансового состояния – важнейший фактор эффективности его деятельности. Финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия, которая определяет его конкурентоспособность на рынке. Научная почва для трансформации процесса оценки финансового состояния предприятия в контексте оптимального учета интересов всех субъектов заложена известными отечественными и зарубежными учеными-экономистами: А. Ф. Глисиным, В.В. Колмаковой, Е. Г. Чапкиной, Н.В. Жаховым, С. А. Головихиным, Д. И. Кузнецовым, Э. Альтманом, О.В. Кожевиной, Е. А. Исаевой, Т. М. Костериной, Е. А. Неживенко, Л. Н. Рудневой, И. С. Симаровой, И. Л. Юрзиновой и др.

Уровень финансового состояния определяется конкурентоспособностью предприятия, его экономическим потенциалом, деловой активностью, являясь гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников финансово-хозяйственной деятельности. Благоприятное финансовое состояние помогает в сотрудничестве с кредиторами в финансовом аспекте. От положительного или неудовлетворительного финансового состояния зависит привлекательность компании для поставщиков, инвесторов и акционеров. Невозможно оспорить тот факт, что будущие инвестиции зависят от получения достоверной оценки текущей и перспективной динамики развития инвестируемого предприятия [1].

Финансовое состояние раскрывает возможность компании финансировать свою деятельность собственными средствами, целесообразно и рационально распоряжаться ими. Потому целью любого предприятия является сохранение положительного и стабильного финансового состояния. Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности раскрывают финансовое положение компании, и чем устойчивее оно будет, тем меньше сама

компания будет находиться в зависимости от кризисов и колебаний во внешней среде. Как показывает практика, в странах бывшего СНГ отрицательные тенденции рынка не являются редкими.

Основная часть. Анализ финансового состояния представляет возможным раскрыть состав источников формирования бюджета предприятия и вариантов снижения кредиторской задолженности, а также текущий уровень финансового состояния и перспективы его развития. В некотором смысле он может способствовать созданию плана производственной и финансовой деятельности на ближайшее время. Следовательно, такой анализ дает возможность выявления «слабых» мест компании и оперативного управления ею для устранения недочетов.

Рассматривая и анализируя финансовое состояние компании в настоящий момент, финансово-экономические управленческие службы предприятия могут получить возможность прогнозирования развития предприятия и в дальнейшем улучшения его благосостояния и повышения рыночной стоимости. Внешние и внутренние условия экономических отношений обусловили актуальность поставленных вопросов проведения данного анализа, необходимость финансового планирования для обеспечения предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и благами с целью экономического роста и повышения эффективности его финансово-хозяйственной деятельности на длительный период. Тем не менее, стабильно оптимистичное финансовое состояние не должно приводить компанию в так называемую «зону комфорта», а скорее, наоборот, подтолкнуть к более тщательному исследованию конкурентов и экономики государства. Устойчивое финансовое состояние не может возникнуть просто так, поэтому стабильность предприятия формируется и поддерживается в течении всей жизни компании. Оно формируется под воздействием таких факторов как планомерное распределение ресурсов, грамотное управление ими и их привлечение.

Исследование данной темы занимает значительное место в макроэкономике на уровне национальных и региональных подсистем. В работе В.В. Колмакова раскрывается необходимость построения эффективных управленческих механизмов и прогнозируются последствия нарушения принципов эффективности [2]. Несомненно, эти принципы могут быть применены и адаптированы к проблеме управления финансовым состоянием хозяйствующего субъекта.

В современной концепции финансового состояния компании учитываются достижения традиционной школы и, в то же время, адаптируются все более новые подходы, нововведения из смежных отраслей финансового менеджмента: пополнение методиками и подходами в области управления риском, оценки валютных опционов и денежных потоков, справедливости стоимости [3]. Новейшие исследования представлены в работе А. Ф. Глицина, предложившего способ апробации банковских методик к нуждам хозяйствующих субъектов [4]. В исследовательской плоскости продолжается пересмотр «по-новому» значений традиционных коэффициентов, применяемых к финансовому анализу и подходов к их получению. Важно отметить, что большинство показателей, которые рассчитываются при финансовом анализе, позаимствованы из зарубежной практики. Это представляет проблему их однозначной трактовки, так как один и тот же показатель разные авторы могут воспринимать по-разному. В этом случае менеджеру, который работает с одними понятиями, будет сложно доносить информацию и понять другого.

Существует значительная необходимость в создании определенной нормативной базы, где были бы учтены и описаны все общепринятые понятия и методики для Российской Федерации. Это создаст удобства для понимания и использования их в анализе и решит проблему синхронизации трактовок и толкований.

Существуют объективные предпосылки для совершенствования подходов и методик проведения анализа финансового состояния предприятия и они имеют эволюционный характер. Намечена тенденция увеличения числа исключений из установленных правил в

области толкования результатов анализа при применении стандартных методов и подходов. Так как на сегодняшний день финансовое состояние значительного количества предприятий может быть охарактеризовано как неудовлетворительное, хронический характер не дает однозначных заключений о неэффективности финансового менеджмента. Соответственно, создаются все более новые труды, обосновывающие целесообразность таких финансовых моделей при условии адаптированного и адекватного инструмента управления капиталом, ликвидностью и эффективностью деятельности. Большинство подходов к обеспечению сбалансированных финансовых моделей представлены в работе Е. Г. Чапкиной [5]. К тому же, для модернизации показателей финансовой устойчивости необходимо разработать показатели и их значения с учетом сфер деятельности организации, так как отраслевая специфика конкретного предприятия практически не учитывается существующими методиками анализа финансового состояния. Например, предприятия, занимающиеся розничной торговлей элементарно имеют несопоставимую структуру баланса, в связи с этим при анализе их финансового состояния необходимо проводить дополнительные аналитические процедуры, сопряженные с внутриотраслевыми сравнениями, что не всегда актуально по причине дефицита достоверной информации.

Данное заключение подтверждается тезисами из работы Н.В. Жахова, который настаивает на том, что обусловленные отраслевой спецификой экстерналии, такие как регулирование цен на продукцию или наличие жесткого санитарного контроля (как в случае с сельхозпроизводителями), могут оказывать негативное влияние на параметры функционирования отдельных хозяйствующих субъектов при отсутствии давления со стороны иных факторов деловой активности или структуры капитала [6, 7]. Схожие доводы можно привести в отношении размера предприятия, степени сложности его организационной и производственной структуры и смежных параметров, таких как регион присутствия, использование которого рассмотрено в работах С. А. Головихина [8] или Д. И. Кузнецова [9].

В некотором смысле верны утверждения о необходимости разработки показателей, сравнимых в отдельных отраслях. Для этого следует провести анализ значительной выборки предприятий или их большинства в различных отраслях, исследовать статистическими методами распределение показателей в динамике, а также на уровне сопоставления найденных параметров с идеальным результатом можно выделить определенные границы или интервалы значений, с которыми можно сравнить данную организацию и провести аналогию между предприятиями в общем. Данный анализ, несомненно, является достаточно трудоемким, и в связи с этим любой аналитик прибегнет к использованию сторонних разработок, среди которых наиболее известны труды Э. Альтмана [10].

Мы считаем ошибочным обособление финансового менеджмента от других подсистем управления предприятием. В связи с этим процедуры аналитического характера в области исследования денежных потоков, состава и структуры имущественной составляющей предприятия и источников его формирования, экономических обоснований резервов увеличения общей эффективности деятельности и себестоимости должны быть дополнены усовершенствованными инструментами управленческого анализа, в том числе анализом безубыточности, анализом рынка, стратегическим анализом и т.п. Так по мнению О.В. Кожевиной для совершенствования финансового состояния компании, целесообразно исследовать стратегию направления и цели ее развития, дополнительно проанализировав процессы, позволяющие увеличить рост ценности капитала организации [11].

Значения целого ряда коэффициентов нуждаются в пересмотре, поскольку произошли очевидные изменения концепции управления финансами предприятия. Можем сравнить, например, двадцатью годами ранее, считалось критическим значение коэффициента финансового левериджа, превышающее значение 2. В настоящее же время подавляющее большинство публичных организаций приводят показатели, значительно превышающие приведенные в 2000-ом году. Определенно, существует проблема по выявлению конкретных значений, с которыми необходимо сравнивать результаты [12]. При проведении анализа

финансово- хозяйственной деятельности можно отметить такие показатели, параметры которых четко не обозначены, либо же они являются приблизительными: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности и коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей.

Каждое предприятие имеет неформальные обязательства и неформальные активы, которые увеличивают либо сокращают значимость компании в глазах инвесторов, кредиторов и собственников. Отразить данные обстоятельства в финансовой отчетности не представляется возможным, поскольку отсутствует адекватность методологии, что является их общей чертой. Данные активы и обязательства именуется эквивалентами капитала (Equity Equivalents), а подходы к их идентификации исследованы в работах А. Ф. Глицина [13], Е. А. Исаевой [14], Т. М. Костериной и соавторов [15].

В реальной жизни они представляют собой такие факторы повышения или снижения финансовой устойчивости или сходных параметров оценивания финансового состояния, как репутация, доступ к политическому либо административному ресурсу, получение государственного заказа и т.д. Следовательно, представленный выше подход дает ответ на вопрос, почему при формально неудовлетворительных показателях ликвидности или финансовой устойчивости организация демонстрирует достаточную стабильность в плане достижения финансовых результатов, равно как о том, почему формально низкие финансовые результаты являются достаточными для собственников бизнеса.

Считается, что основная цель анализа финансового состояния предприятия – диагностика и констатация наличия либо же отсутствия текущих проблем и проблем в будущем периоде. Этого можно достичь благодаря методам прогнозирования вероятности утраты платежеспособности, а именно: модель Бивера, методика оценки финансового состояния и пятифакторная модель Альтмана. Пожелания о совершенствовании методик оценки финансового состояния идет от разных пользователей. К примеру, В. С. Шалаев отмечает высокую потребность в адекватных инструментах со стороны венчурных инвесторов [16], а в трудах Е. А. Неживенко фиксируется потребность в рабочих инструментах финансового прогнозирования [17]. Теория и практика применения интегральных показателей изобилует примерами и историями успеха. Это объясняет то, что многие исследователи, такие как Л. Н. Руднева [18], И. С. Симарова [19], пытаются преодолеть уже имеющиеся ограничения существующих методов именно интегративными конструкциями и комплексными показателями.

Показатель добавленной экономической стоимости – наиболее известный и широко используемый метод оценки стоимости организации. Показатель EVA является результатом исследований, проведенных консалтинговой компанией «Stern Stewart & Co», основанной Б. Стюартом. Он определяет экономическую добавленную стоимость «как разность между чистой операционной прибылью после налогообложения и затратами на привлечение капитала» [20]. Существует множество способов расчета данного показателя, но мы выделим основной, на базе которого происходит вся дальнейшая модернизация и создание все более усовершенствованных и новых методик расчета оценки стоимости организации. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$EVA = NOPLAT - WACC * CE \quad (1)$$

где: NOPLAT (Net Operating Profit After Taxes) – чистая операционная прибыль после налогообложения;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала;

CE (Capital Employed) – сумма инвестированного капитала, то есть сумма «Капитал и резервы» и «Долгосрочные обязательства».

На основе данных консолидированной отчетности о финансовом положении ОАО «Сургутнефтегаз» выполним оценку стоимости предприятия, используя методику EVA (таблица 1).

Таблица 1

Оценка стоимости предприятия ОАО «Сургутнефтегаз» за 2015 – 2017 гг.

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.
WACC	2,17%	2,17%	2,17%
Чистая прибыль (NOPLAT)	761 558	194 718	194 658
Капитал и резервы	3 628 913	2 929 794	3 555 090
Долгосрочные обязательства	248 014	263 774	302 722
Economic Value Added (EVA)	- 82735,159	- 498 286,256	- 642 487,204

После выполнения оценки стоимости предприятия ОАО «Сургутнефтегаз» мы отмечаем, что стоимость компании снижается с каждым годом по причине роста долгосрочных обязательств, но это не свидетельствует о критическом падении. Потому для более детальной оценки следует применить новые методики оценки стоимости предприятия, чтобы исключить либо же подтвердить полученные результаты.

В трудах И. Л. Юрзиновой [21] высказан подход к интегральной оценке финансового состояния, использующий ту же логику, что и методика EVA: это означает, что разработчик декларирует отказ от качественной оценки состояния, применяя оценивание исключительно для констатации его изменения в положительную либо отрицательную сторону. В результате исчисляется показатель, имеющий значения в интервале от -1 до +1, где приближение к нижней границе указывает на крайнее и резкое ухудшение финансового состояния компании, значение 0 – говорит о его неизменности, а положительное значение свидетельствует о наличии улучшений.

Нововведением данного метода является использование рейтингов для построения интегральной оценки. Соответственно, любой аналитик имеет возможность оценить вклад определенного показателя из набора рядовых, наиболее применяемых индикаторов (абсолютных и относительных) для общей оценки финансового состояния, при том что количество учитываемых параметров является произвольным. В результате одно и то же предприятие может оцениваться различными аналитиками по-разному в зависимости от предпочтений. К примеру, банк, заинтересованный в оценке кредитоспособности предприятия, присвоит более высокий рейтинг показателям ритмичности денежного потока или динамике EBITDA, а поставщик будет заинтересован в величине и оборачиваемости кредиторской задолженности. Очевидно, что задача ранжирования показателей может быть решена формально, с использованием корреляционно-регрессионного, факторного анализа либо методом экспертных оценок.

Заключение. Таким образом, описанные подходы к совершенствованию анализа финансового состояния предприятия открывают дополнительные возможности выстраивания эффективной системы финансового менеджмента на предприятии и снимают основные противоречия, сопряженные с использованием уже зарекомендовавших себя процедур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Колмаков В. В. Инвестиционный процесс как инструмент создания объектов собственности / В.В. Колмаков / Современные научные исследования и инновации. 2014. № 4 (36). – С. 61-69.
2. Колмаков В. В. Разработка механизма эффективного управления региональной собственностью. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / В.В. Колмаков / Тюменская государственная архитектурно-строительная академия. Тюмень, 2005. – 22 с.
3. Полякова А. Г. Модернизация экономики регионов нового освоения: диссертация доктора экономических наук / А. Г. Полякова / Институт проблем региональной экономики АН. СПб., 2012. – 366 с.

4. Глисин А. Ф. рыночная оценка активов отечественных кредитных организаций: особенности и методы проведения. / А. Ф. Глисин / Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 6-2. – С. 273 – 279.
5. Колмаков В. В. Теория и практика управления финансовой деятельностью: монография. / В. В. Колмаков, В. В. Коокуева, Н. В. Линдер, А. Г. Полякова, А. В. Трачук, Е. Г. Чапкина, В. С. Шалаев / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва: ИстКонсалтинг, 2013. 196 с.
6. Жахов Н. В. Ценовой паритет в сельском хозяйстве: современное состояние и государственное регулирование / Н. В. Жахов / Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 1. – С. 38 - 40.
7. Жахов Н. В. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства: монография. / Н. В. Жахов / Курск, – 2012. – 181 с.
8. Головихин С. А. О новой концепции базовых свойств конкурентоспособности и региональном рейтинге конкурентоспособности / С. А. Головихин / Социум и власть. 2013. – № 2 (40). – С. 74 – 80.
9. Полякова А. Г. Типологизация российских регионов по уровню конкурентоспособности / А. Г. Полякова, Д. И. Кузнецов / Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – №4. – С. 69 – 79.
10. Altman E. I. A further empirical investigation of the bankruptcy cost question / E. I. Altman / The Journal of Finance. – 1984. – Т. 39. – № 4. С. 1067 – 1089.
11. Кожевина О. В. Управление развитием организации: теория, методология, практика. / О. В. Кожевина / Барнаул: Алтайский государственный университет. – 2008. – 236 с.
12. Полякова А. Г., Колмаков В. В. Модернизация жилищно-коммунального хозяйства как фактор повышения качества жизни населения. Монография. Тюмень. – 2008. – 99 с.
13. Глисин А. Ф. Методы рыночной оценки активов кредитных организаций: диссертация кандидата экономических наук. / А. Ф. Глисин / Москва. – 2005. – С. 54 - 55.
14. Исаева Е. А. Банковский капитал (алгоритм качественной и количественной оценки). Диссертация кандидата экономических наук/ Е. А. Исаева/ Москва: МЭСИ, 2005.147с.
15. Костерина Т. М. Кредитный менеджмент / Т. М. Костерина / Проблемы теории и практики / Москва: МЭСИ. – 2013. – 268 с.
16. Полякова А. Г. Механизмы государственной активизации венчурного финансирования инновационной деятельности / А. Г. Полякова, В. С. Шалаев / Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1–3. – С. 815 - 820.
17. Неживенко Е. А. Использование прогнозов потребительского спроса в деятельности органов власти и промышленных предприятий / Е. А. Неживенко / Вестник Южно-Уральского профессионального института. – 2013. – № 1 (10). – С. 86 – 95.
18. Руднева Л. Н. Методика комплексной оценки эффективности функционирования транспортной инфраструктуры региона/ Л. Н. Руднева, А. М. Кудрявцев / Российское предпринимательство. – 2014. – № 8. –С. 109 - 121.
19. Симарова И. С. Оценка социально-экономической системы региона на основе комплексного показателя / И. С. Симарова / Новые технологии – нефтегазовому региону: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Т.1. Тюмень: ТюмГНГУ. – 2011. – С. 236 - 239.
20. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова / 2-е изд., переработано и дополнено – Москва: Финансы и статистика. – 2005. – 736 с.
21. Юрзинова И. Л. Новые подходы к диагностике финансового состояния хозяйствующих субъектов / И. Л. Юрзинова / Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 14 (47). – С. 58 – 64.

Предоставлено в редакцию 17.07.2018 г.

УДК 336.7

В. В. Колесник, к.э.н., доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Ю. В. Горбатенко, ст. преп. ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

BLOCKCHAIN: ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ: ПРИМЕР РФ

В статье рассмотрена перспектива технологии Blockchain. Технология позволяет многое изменить в экономике, в исполнении контрактов, технологии привлечения инвестиций на проекты, в управлении городами и целыми странами. Вы инвестируете — и видите каждую сделку управляющего с вашими деньгами. Лайки в соцсети монетизируются в криптовалюте, а репутация пользователей упрощает им шеринговые транзакции на сервисах типа Airbnb.

Ключевые слова: Blockchain, биткоин, криптовалюта, реестр транзакций, фондовый рынок.

Рис. 3. лит. 10.

V. V. Kolesnyk, Y. V. Gorbatenko

BLOCKCHAIN: TRENDS AND PROSPECTS: EXAMPLE of RF

The article discusses the prospect of Blockchain technology. The technology allows a lot to change in the economy, in the execution of contracts, the technology of attracting investment in projects, in the management of cities and whole countries. You invest - and see every manager transaction with your money. Social networks like them are monetized in cryptocurrency, and user reputation simplifies their sharing transactions on Airbnb-type services.

Keywords: Blockchain, Bitcoin, cryptocurrency, registry of transactions, stock market

Введение. Технология хранения данных Blockchain стала неотъемлемой частью сегодняшней жизни. Нельзя отрицать ее актуальность в мире, в котором возрастает необходимость в достоверности и защите сохраненных данных. Многие эксперты уверены, что она может использоваться повсеместно. Это революция в системе государственного управления, финансовых услугах и промышленности. Перспективы огромные, но главный вопрос, как их реализовать?

Основная часть. Blockchain - это децентрализованный журнал транзакций, который является частью более широкой вычислительной инфраструктуры, которая также должна включать функции хранения, связи, обслуживания файлов и архивирования [5, с. 69]. Говоря о Blockchain, мы имеем в виду цепочку блоков данных, которые позволяют сохранять распределенную информацию. Каждый из блоков связан с предыдущим и цифровой подписью, что исключает возможность замены или удаления любой части данных после их добавления в систему. Из этого можно сделать вывод, что реестр, который нельзя изменить, чрезвычайно полезной технологией для многих отраслей промышленности, и не в последнюю очередь в сфере финансов. Неудивительно, что первым применением технологии Blockchain была криптовалюта Bitcoin.

Основная теория Blockchain быть как можно проще - это огромная публичная база данных, которая функционирует без централизованного управления, то есть сохраняет данные о транзакциях в виде таблиц, которые проверяются участниками систем по всему миру [4, с.163]. Данные из реестра не могут быть удалены или заменены, что является основным значением Blockchain. Отсюда распространено мнение, что эта технология способна ликвидировать посредников и подрывать существующие модели операций.

Эксперты обсуждают возможность исчезновения такой профессии как нотариуса или огромные риски, Blockchain представляет для банковской системы и т.д. Многие из них приходят к выводу, что не стоит все категорически брать. Нотариусы просто приобретут для

себя новый инструмент для работы. Ведь Blockchain можно рассматривать как большую бухгалтерскую книгу. Сегодня нотариусы являются владельцами этих уникальных книг, и в ближайшем будущем такие книги будут доступны каждому в любое время, и будет легко проверить, есть ли у кого-то другое точно такое же прошение и есть какая-то непоследовательность. Возникает новая формула, которая начинает активно действовать в современном мире: «Мир без посредников». Однако абсолютно объективно, что число посредников и их вес в экономике уменьшится.

В то же время нельзя сказать, что Blockchain ликвидирует деятельность банков, нотариусов и других подобных субъектов, но Blockchain радикально изменит те же банковские технологии. Например, банки будут регистрировать свои операции непосредственно на Blockchain. Клиенты будут продолжать использовать свои услуги, кредитные организации добавлять информацию к бухгалтерской книге, откуда данные не могут быть удалены. Функции розничных банков в будущем не будут отличаться от нынешних, они все равно будут осуществлять платежи, выдавать кредиты и распределять средства своим клиентам. Однако, каналы доставки банковских услуг, инструменты кредитования и размещения средств испытывают значительных преобразований.

Следует отметить, что по приблизительным расчетам потенциальная годовая экономия банков, использующих технологию Blockchain, составит около 8-12 млрд. дол. Переход на Blockchain – это настоящий прорыв в финансовых технологиях, сравнимый с переходом от телефонии к интернет-коммуникации, ведь именно эта технология оказывается универсальным решением для бизнеса, который заключает соглашения с большим количеством участников или новых участников, которые не доверяют друг другу.

Так, президент и председатель правления Сбербанка России Герман Греф во время своего выступления 21 мая 2016 в бизнес-школе «Сколково» говорил о технологии Blockchain, как начало века «оцифровки». «Технология Blockchain», на мой взгляд, это новый Интернет. Это идея того же уровня, что и Интернет»[8].

Термин "Интернет" появился в 1995 году, когда никто не представлял, как изменится мир благодаря этому нововведению. Точно то же сегодня, мало кто представляет, какие сильные изменения грозит Blockchain. Более 20 лет назад никто не ожидал, что Google появится, а Интернет предоставит так много возможностей, например, возможность управлять банковским счетом с телефона. Blockchain больше, чем просто контроль над обменом средств. Эта система позволяет контролировать все, что несет стоимость, включая различные виды активов, такие как акции и другие виды ценных бумаг. Он становится все шире, и количество операций, осуществляемых через него увеличивается (рис. 1).

Поэтому возникает вопрос о создании биржи на основе блокады. Многие эксперты пришли к выводу, что уникальная технология блокады упростила бы процесс транзакций, предоставив более достоверную информацию о субъектах, объект и время сделки [2, с.44]. Кроме того, существует возможность избавиться от посредников, которые значительно снижают скорость развития современных рынков.

В докладе американской аналитической компании Transparency Market Research было отмечено, что глобальный блокбастер на 2024 году составит 20 млрд долларов. В своих расчетах исследователи настаивают на блочном рынке в 2015 году, который составил \$316000000.

Так, по их мнению, рост отрасли составит около 59% в год. Аналогичное исследование было проведено в Grand View Research, который оценил рынок блокады в 2015 году на уровне 509 000 000 долларов, а отрасль до 2024 года предусматривает уровень в 7,74 миллиарда долларов [10].

Несмотря на существенные расхождения в цифрах, исследователи делают вывод, что рынок будет расти. Основными факторами для роста отрасли будет повышена потребность в безопасных онлайн-платежам, а также стремление к снижению издержек. Очевидно, что Blockchain эффективна в тех областях, где авторство всех действий является важным и

надежным синхронизацией данных, то есть в банках, биржах, страховых компаниях, сертификационных центрах и тому подобное.

Рынок блокчейн-систем и приложений

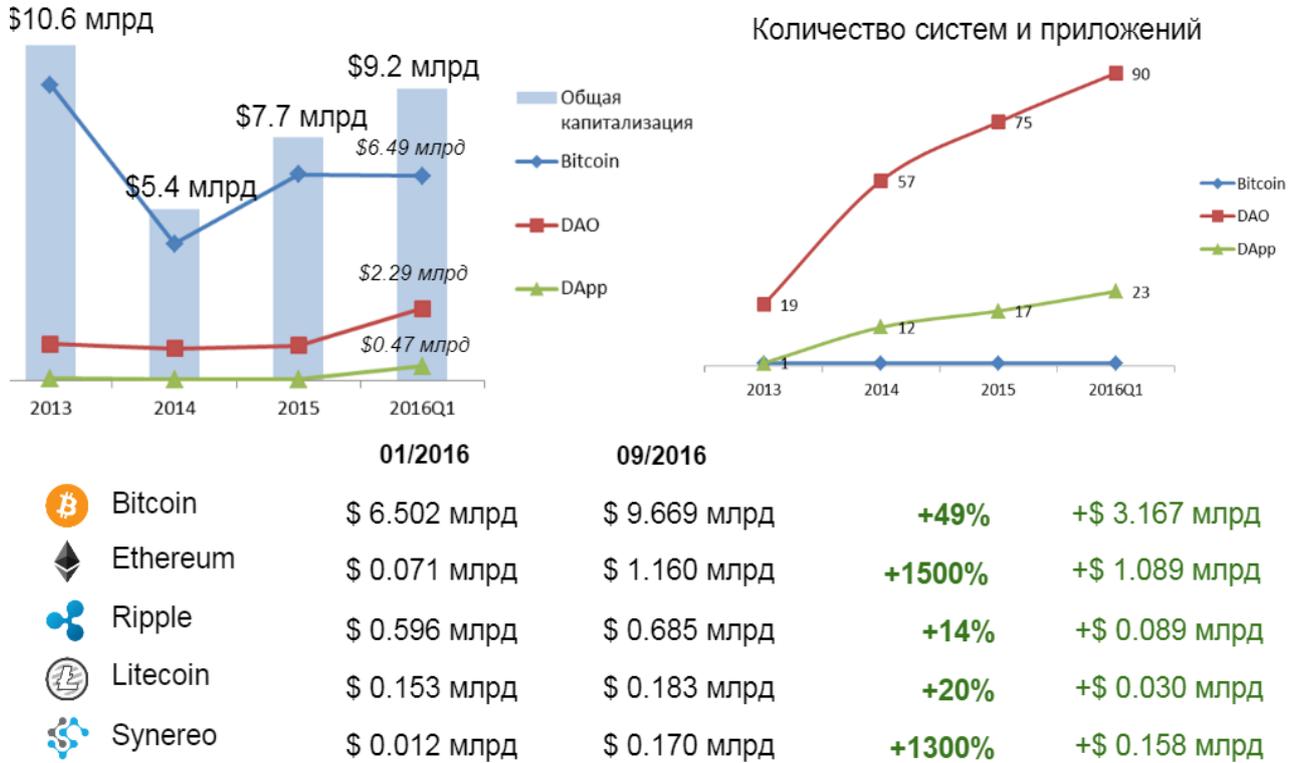


Рис. 1. Общий объем операций через систему Blockchain

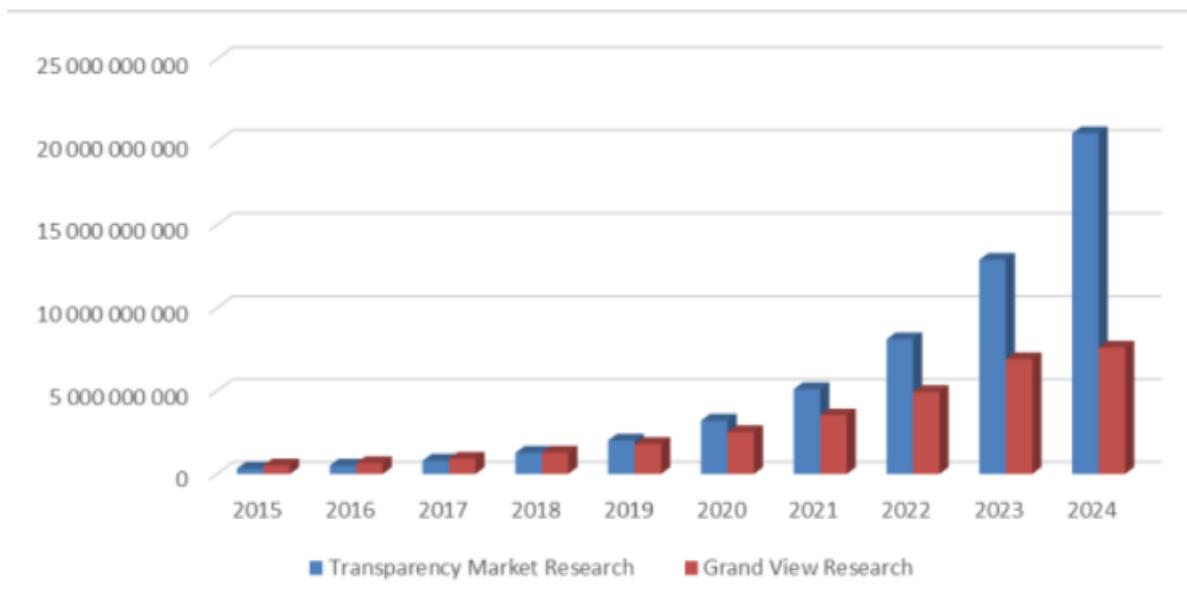


Рис. 2. Динамика роста рынка Blockchain

В частности, эта технология является способом устранения транзакций, известных как "непокрытые короткие продажи". Этот термин связан с 2000-х, когда хедж-фонды и другие биржи продавались за определенный период товарами и ценными бумагами, не были доступны. Blockchain ликвидирует такие соглашения, поскольку торговля акциями будет осуществляться немедленно и более прозрачно. Любые транзакции будут решаться с нулевой задержкой. Эта система особенно выгодна для рынка кредитования ценных бумаг, который может ликвидировать посредников, тем самым снижая стоимость кредитования.

На самом деле, организации, которые хотят заработать дополнительные деньги путем выпуска акций, например, пенсионных фондов, могут предлагать акции и осуществлять операции с нулевой задержкой. Эта система будет использовать Blockchain для подключения цифровых маркеров в каждой акции, а затем хедж-фонды и другие брокеры могут сделать ставку на эти "маркеры потенциально заемных активов", что дает право принимать акции. Эти маркеры позволяют акционерам отслеживать каждую операцию, которую они осуществляют со своими акциями.

Любая новая технология - это новая возможность, но переделать на нее то, что уже создано, как правило, не выгодно. Blockchain не является исключением. Изучив теоретические аспекты Blockchain, мы видим в ней универсальную технологию, которая может значительно уменьшить транзакционные издержки, и это, очевидно, является сферой интереса всех участников рынка. Blockchain является экономически эффективным и его девизом может быть надежность и прозрачность сделок.

Однако существует ряд барьеров для его широкого использования. Например, производительность систем блочного цепи ниже, чем в системах высокой нагрузки. Под этим понимается сама скорость операций, особенно в высокочастотных операциях. Это очень просто понять, достаточно знать среднюю скорость транзакций в некоторых криптовалютах: это от трех до семи операций в секунду. Даже по объему операций, существующих, этого недостаточно [9].

Другим барьером является наличие такой комбинации факторов, при которых работа системы будет значительно замедлена или станет невозможно в течение некоторого времени. Сейчас многие пытаются решить этот вопрос для себя. Она одинаково остра для открытых и закрытых систем. Частные системы Blockchain не решают вопрос доверия - они просто значительно упрощают ее. Риски уменьшаются, но все еще остаются. Стоит отметить, что финансовый сектор неразрывно связан с рисками, а внедрение крупномасштабных технологий, таких как Blockchain, повлечет за собой принятие определенных рисков всеми участниками системы. Прежде всего, это риск потери конфиденциальности.

На данный момент сферы, в которых эта технология потенциально может быть использована, регулируются действующим законодательством РФ. В то же время она сосредоточена на принципе "централизованного реестра". Соответственно, для того, чтобы применение технологии стало возможным, необходимо будет изменить большинство законодательства.

Большое значение для развития технологии имеет поддержка со стороны регулятора. С позиции Центрального банка эта технология является сферой их интереса. Центральный банк может быть больше заинтересован в закрытом формате сетевого блока, управляемого через одного администратора. Развитие технологий Blockchain в России не стоит на месте. Например, НРД (Национальный расчетный депозитарий) уже успела разработать и внедрить Blockchain – проект для процедуры голосования для владельцев ценных бумаг. Благодаря рассматриваемой технологии процедура была сделана абсолютно прозрачной: каждый участник может проверить правильность подсчета голосов и проверить, правильно ли он учтен, сохраняя при этом секретность голосования.

Ранее технология электронного голосования предусматривала каскад сообщений через цепочку номинальных владельцев от эмитента к владельцу ценных бумаг и в противоположном направлении. НРД в этой цепочке вела реестр голосования, обеспечивая

передачу и подсчет инструкций по голосованию. Прототип, основанный на Blockchain, позволяет регистрировать инструкции сразу в распределенной реестре, который одновременно поддерживается всеми участниками цепи. Теперь распределен реестр электронного голосования содержит полную историю обновления, защищенную от искажений криптографическим шифрованием. Одновременно копии реестра хранятся всеми участниками сети (номинальные владельцы, НРД). Достаточно, чтобы регулятор или аудитор просто присоединились к сети, чтобы получить полный доступ ко всей информации, необходимой для проведения проверок. Данные, записанные в Blockchain, не могут быть фальсифицированы - любые изменения в процедуре или результатах голосования в распределенной реестре записываются, их копии распространяются всем участникам сети и могут быть легко проверены. Владелец безопасности голосует в своем персональном веб-офисе на портале номинального держателя, используя электронную подпись. Номинальный держатель записывает голос владельца на Blockchain, дополняя его электронной подписью. В качестве подтверждения получения голосования номинальный владелец предоставляет владельцу идентификатор своего голоса в распределенной реестре. Кроме того, запись о голосе этого владельца последовательно подписывается номинальными держателями по цепочке к центральному депозитарию. Во время завершения голосования система автоматически вычисляет результаты, и НРД публикует их в Blockchain, используя свою электронную подпись. Использование криптографических механизмов позволяет защитить промежуточные результаты голосования [10].

Заключение. Итог, стоит отметить, что в оценке потенциального эффекта блокчейн цепи для рынка существуют два полярных мнения. Некоторые считают, что с приходом Blockchain инфраструктура будет упрощена. Предполагаемый рост её стоимости может быть компенсирован теми плюсами, которые мы будем иметь в результате устранения посредников. Другие считают, что она, наоборот, усложнится. Но при любом исходе, Blockchain принесет существенное облегчение инфраструктуры, при этом остаются сложности в подсчетах стоимости инфраструктуры, защиты персональных данных, обеспечения конфиденциальности и шифрования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Букасова А. Ю. Блокчейн-технология как инструмент децентрализованного мира // Современные тенденции развития науки и технологий. — 2016. — № 9. — С. 5–9.
2. Дорохов В. В. Блокчейн-технологии: будущее финансовой системы // Современные инновации. — 2016. — № 6(8). — С. 44–46. Микенин Д. В., Радько О. Ю. Биткойн и блокчейн — криптовалюта, которая меняет мир // Вестник научных конференций. — 2016. — № 10–7(14). — С. 345–348.
3. Руденко Е. А. Понятие системы блокчейн // Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. — 2016. — С. 163–164.
4. Свон Мелани. Блокчейн: Схема новой экономики: Пер. с англ. — // Издательство «Олимп-Бизнес», — 2017. — 240 с.
5. Стрембицкая С. Б., Бабаян С. Г. Криптовалюта в секторе финансовых услуг: новые возможности на примере блокчейна // European Scientific Conference сборник статей Международной научно-практической конференции. Под общ. ред. Г. Ю. Гуляева. — 2017. — С. 146–148.
6. Чугуева И. С., Плис К. С. Перспективы развития технологии блокчейн в России // Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. — 2016. — С. 116–118.

7. Греф: России требуется новая система управления // BBC. [Электронный ресурс] URL: http://www.bbc.com/russian/business/2016/05/160522_gref_skolkovo_lecture (дата обращения: 18.03.2017).
8. Вадим Калухов: «В блокчейне главное — не пережечь ожидания публики» // [Электронный ресурс] URL: <http://bankir.ru/publikacii/20160429/vadim-kalukhov-v-blokcheine-glavnoe-ne-perezhech-ozhidaniya-publiki-10007496/> (дата обращения: 25.03.2017).
9. [Электронный ресурс] URL: <https://www.nsd.ru/ru/press/pubs/index.php?id36=630552> (дата обращения: 25.03.2017).
10. Blockchain Technology Market (Type — Public Blockchain, Private Blockchain, and Consortium Blockchain; Application — Financial Services and Non-financial Sector) — Global Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends, and Forecast 2016–2024 // Market Research Reports, Industry Research Firm, Consulting Services. [Электронный ресурс] URL: <http://www.transparencymarketresearch.com/blockchain-technology-market.html> (дата обращения: 18.03.2017).

Предоставлено в редакцию 11.08.2018 г.

УДК 657

Ю. В. Кошик, к.э.н., ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Л. С. Терпугова, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

В статье проанализированы методы оценки нематериальных активов в соответствии с требованиями отечественных и международных стандартов и определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: нематериальный актив, капитализация, оценка, метод оценки, стоимость.

Табл.3, лит.8.

Y. V. Koshik, L. S. Terpugova

ASSESSMENT OF INTANGIBLE ASSETS: DOMESTIC AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

The article analyzes the methods of evaluation of intangible assets in accordance with the requirements of domestic and international standards and identifies their advantages and disadvantages.

Keywords: intangible asset, capitalization, valuation, valuation method, cost.

Введение. Развитие экономики в XXI веке характеризуется тем, что определяющим активом в деятельности предприятий, который позволяет им приносить прибыль, являются знания. Формой реализации таких знаний на уровне субъектов хозяйствования являются нематериальные активы. Они являются новым и специфическим объектом, эффективное управление которым обеспечивает предпосылки для повышения общей эффективности деятельности предприятия. Развитие отдельных предприятий и государства в целом связано с осуществлением инновационной деятельности, для реализации которой необходимо создание благоприятных информационных условий для внедрения и использования нематериальных активов.

Если в других странах управление нематериальными активами приобрело значительный опыт, то в нашей Республике такая практика недостаточно распространена, о чем может свидетельствовать доля нематериальных активов в общей структуре активов предприятий по сравнению с зарубежными странами. В балансах многих отечественных предприятий нематериальные активы или вообще не отражаются, или их доля составляет не более 1%. Такая ситуация характеризует неэффективное использование нематериальных активов в деятельности предприятий и тормозит их возможное развитие по инновационным направлениям.

Отечественная система бухгалтерского учета нематериальных активов построена по образцу системы учета основных средств, что часто приводит к невозможности объективно отразить в учете операции, связанные с нетипичными нематериальными активами.

Отдельный вопрос, который беспокоит теоретиков и практиков на протяжении последних двух десятилетий - это стоимостное выражение нематериальных активов в учете, которое бы соответствовало действительности и позволило аналитикам формировать реальные прогнозы.

Теоретическим и методическим аспектам бухгалтерского учета нематериальных активов посвящены труды М.И. Бондаря, Ф.Ф. Бутинця, Б.И. Валуева, А.В. Кантаевой, Н.М. Малюги, Л.В. Нападовской, М.С. Пушкаря, В.В. Сопко, В.Г. Сапожника, В.А. Шевчука Н.А.

Бреславцевой, Р.П. Бульги, В. Гетьмана, М.И. Куттера, М.Ю. Медведева, В.Ф. Поджигателя, В.И. Петровой, М.Л. Пятова, Я.В. Соколова, И. Стражева, В.И. Ткача, Д. Андриссен, Л. Едвинссона (L. Edvinsson), Б. Льва, М.Р. Мэтьюса, Ж. Ришара (J. Richard), К.Е. Свейби (K.E. Sveiby), Д. Скирма (D. Skyrme), Э. Хэндриксена. Однако, учитывая весомый вклад указанных исследователей и ценность полученных ими результатов, остается ряд нерешенных вопросов, среди которых следует отметить проблему оценки данной экономической категории.

Целью данного исследования является изучение особенностей оценки нематериальных активов в отечественной и международной практике для выявления их преимуществ и недостатков.

Основная часть. В современной экономике активно прослеживается тенденция наращивания капитала за счет нематериальных активов, о чем свидетельствуют данные одной из крупнейших мировых компаний по предоставлению профессиональных аудиторских и консалтинговых услуг PricewaterhouseCoopers (PWC), исследование которой было направлено на составление рейтинга "Топ-100 крупнейших компаний мира по рыночной капитализации" по состоянию на 31.03.2018 г. [1]. В приведенном исследовании эксперты компании PWC по собственным данным, полученным по результатам деятельности мирового фондового рынка, а также используя данные агентства Bloomberg сформировали рейтинг мировых компаний, значения рыночной капитализации бизнеса которых являются самыми высокими по сравнению с данными на 31.03.2009 г.

Руководствуясь этими данными, мы осуществили сравнение балансовой стоимости активов семи компаний из рейтинга PWC "Топ-100 крупнейших компаний мира по рыночной капитализации" по состоянию на 31.03.2018 г., значение которой было почерпнуто из данных сайта Yahoo! Finance [2] со стоимостью их рыночной капитализации (табл. 1.). Такое сравнение позволило определить разницу, отражающую стоимость рыночной капитализации нематериальных активов, не отраженных в финансовой отчетности, поскольку, как предполагается, все материальные активы исследуемых компаний учтены и достоверно оценены.

Таблица 1

Значения рыночной капитализации нематериальных активов, не отраженных в балансах компаний, являющихся мировыми лидерами в бизнесе по состоянию на 31.03.2018 года

Рейтинг	Компания (страна, отрасль)	Рыночная стоимость компании, млрд.\$	Балансовая стоимость компании, млрд.\$	Стоимость рыночной капитализации нематериальных активов, млрд.\$
1	Amazon.com (США, сфера услуг)	701	126	575
2	Microsoft (США, технологии)	703	245	458
3	Alphabet (США, технологии)	719	206	513
4	Apple (США, технологии)	851	367	484
5	ICBC (Китай, финансы)	336	26	310
6	Boeing (США, промышленность)	193	113	80
7	Netflix (США, сфера услуг)	128	20	108

Проведенное исследование свидетельствует о том, что ценовой разрыв между

рыночной и балансовой стоимостью представленных компаний, то есть рыночная стоимость нематериальных активов, не отраженных в балансе, в несколько раз превышает балансовую стоимость всего бизнеса. Таким образом, закономерно возникает вопрос перед руководством предприятия о выборе методического инструментария для управления стоимостью нематериальных активов, который бы смог обеспечить достижение основных тактических и стратегических целей деятельности.

Современные научные подходы к определению стоимости основаны на классических работах известных экономистов, в результате исследований которых в экономической литературе сформировалась теория оценки, представленная тремя подходами к ее проведению [3]: теория объективных оценок, теория субъективных оценок и теория книжных оценок.

Теория объективных оценок основывается на сумме средств, которые могли бы быть получены от реализации активов на момент составления баланса. Эти цены являются объективными, поскольку устанавливаются на рынке независимо от того, кто именно и почему реализует собственные активы. В объективной оценке валюты баланса, отдельных активов и обязательств предприятий заинтересованы пользователи внешней финансовой отчетности, которые вынуждены принимать экономические решения на основании данных отчетов. Однако с позиции рыночной конъюнктуры оценка в соответствии с данным подходом возможна лишь при условии, когда все ценности предприятия были оценены с точки зрения общественных и рыночных критериев, то есть по цене их возможной реализации.

Современный финансовый менеджмент, как утверждает В. Дыба [4], практически полностью основан на субъективной оценке. В рамках этого подхода акцент делается на создание прибыли за счет использования объекта. Разновидностями такой оценки считают экспертные оценки по эксплуатационной пригодности и оценки, полученные путем капитализации ожидаемого дохода.

Теория книжной оценки признает правильными только те оценки, по которым объекты отражены в книгах (регистрах) учета, то есть по стоимости поступления ценностей в хозяйство. Этот подход является наиболее ориентированным на традиционную отечественную учетную практику, особенностью которой является зависимость методики формирования первоначальной стоимости от источника поступления нематериальных активов. Подходы к расчету первоначальной стоимости нематериального актива в зависимости от источников его поступления в соответствии с П(С)БУ 8 «Нематериальные активы» и МСФО 38 «Нематериальные активы» представлены в табл. 2.

Таким образом, сравнительный анализ П(С)БУ 8 и МСФО 38 показывает, что приобретенные нематериальные активы зачисляются на баланс предприятия по первоначальной стоимости, которая состоит из затрат, перечень которых в данных стандартах совпадает.

При обмене активами, в п. 46 МСФО 38, в отличие от П(С)БУ 8, отмечается, что обменная операция должна иметь коммерческую сущность, которая заключается в изменении будущих денежных потоков, которые, как ожидается, изменятся в результате этой операции.

В отличие от П(С)БУ 8 в МСФО 38 не указан порядок оценки нематериальных активов при внесении в уставный капитал предприятия.

В результате сравнения П(С)БУ 8 и МСФО 38, можно отметить, что международный стандарт в части оценки более подробно касается многих аспектов, которые позволяют провести оценку нематериальных активов учитывая все необходимые критерии для их признания.

Как отмечает П. И. Атамас, технологии оценки объектов интеллектуальной собственности позволяют не только определить ценность (стоимость) этого ресурса для владельца, но и представить его рыночную стоимость, уровень потребности в объектах

интеллектуальной собственности на рынке, а, следовательно, и дальнейшую стратегию деятельности владельца по реализации и внедрению объектов интеллектуальной собственности [6, с.156].

Таблица 2

Сравнение международного и национального стандартов по определению первоначальной стоимости НМА [4,5]

Признак	Порядок формирования первоначальной стоимости	
	П(С)БУ 8 «Нематериальные активы»	МСФО 38 «Нематериальные активы»
Оценка нематериальных активов при их поступлении:	Цена приобретения (кроме полученных торговых скидок) + пошлина, косвенные налоги, не подлежащих возмещению, и другие расходы, непосредственно связанных с его приобретением и доведением до состояния, в котором он пригоден к использованию по назначению	
Первоначальная стоимость	Расходы на уплату процентов за кредит не включаются	Если оплата за НМА откладывают на срок, больше обычного срока кредита, стоимостью актива будет денежный эквивалент цены
Обмен	Остаточная стоимость передаваемого НМА, справедливая стоимость (если остаточная больше справедливой)	Себестоимостью нового актива является балансовая стоимость переданного актива.
Безвозмездное получение	Справедливая стоимость на дату получения с учетом расходов.	Справедливая стоимость
Внесение в уставный капитал	Согласованная учредителями (участниками) предприятия их справедливая стоимость с учетом расходов, предусмотренных п. 11 П(С)БУ 8	Не определяется
Созданные предприятием (собственными силами)	Первоначальная стоимость нематериальных активов включает прямые расходы на оплату труда, прямые нематериальные затраты, другие расходы, непосредственно связанные с созданием нематериального актива и приведением его в состояние пригодности для использования по назначению.	Себестоимость внутренне созданного НМА состоит из всех расходов, которые можно прямо отнести к созданию, производству и подготовки его к использованию.

Для реализации указанных возможностей в международной практике сформировалось три основных экспертных подхода к определению стоимости объектов интеллектуальной собственности: затратный, доходный и рыночный. Затратный подход к оценке нематериальных активов основывается на экономических принципах замещения и уравнивания цен. Исходя из сущности этого принципа, покупатель оплачивает за нематериальный актив сумму, которая не превышает суммы затрат, понесенных на приобретение объекта. Использование такого подхода является наиболее распространенным в системе бухгалтерского учета, поскольку является достаточно удобным и надежным. Оценка нематериальных активов, полученная при таком подходе, может быть легко проверена. Применяя затратный подход к оценке отдельных видов нематериальных активов, необходимо учитывать специфику самого актива и возможность определения точного перечня затрат, формирующих его стоимость. Доходный подход к оценке нематериальных активов предполагает определение будущих экономических выгод, связанных с владением нематериальным активом в течение ожидаемого срока использования.

Характерной особенностью доходного подхода является своевременное дисконтирование денежных потоков, генерируемых нематериальным активом, предусматривающее выбор соответствующей ставки дисконтирования. Выбор величины ставки дисконтирования относительно конкретного вида нематериального актива является главной проблемой в применении доходного подхода, поскольку в условиях меняющейся внешней среды достаточно трудно обеспечить точность такой оценки, что негативно влияет на репутацию системы бухгалтерского учета как основного источника и поставщика информации для принятия инвестиционных решений.

В общем, доходный подход, исходя из его сущности, базируется на экономическом принципе ожидания, имеет определенный уровень субъективности, что приводит к второстепенности его использования в системе бухгалтерского учета.

Рыночный подход к оценке нематериальных активов предусматривает осуществление их оценки путем анализа подобных нематериальных активов, недавно проданных или лицензированных, и их последующего сравнения с оцениваемым нематериальным активом. То есть при применении рыночного подхода происходит установление стоимости нематериального актива путем использования существующей стоимости по аналогичным активам такого же качества, которые выполняют такие же функции, имеют такое же назначение и соответствующую степень полезности. Чаще всего в качестве аналога используется среднерыночная цена, то есть цена нематериального актива, сформированная на активном рынке [7]. Преимущества и недостатки применения вышеизложенных методов при оценке нематериальных активов в бухгалтерском учете представлены в табл. 3.

Таблица 3

Преимущества и недостатки применения затратного, доходного и рыночного методов при оценке нематериальных активов [7,8]

Подход	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Рыночный	1. применение подхода позволяет учитывать функциональные, потребительские характеристики нематериального актива; 2. наиболее точная стоимость, но при условии достаточного объема необходимой рыночной информации	1. отсутствие или недостаточное количество активных рынков, на которых лицензируются, покупаются или продаются соответствующие НМА; 2. недостаточная прозрачность информации на существующих рынках НМА 3. невозможность применения подхода к уникальным НМА, которые не имеют аналогов
Затратный	1. универсальность, может быть применен к любому виду нематериальных активов независимо от источников их поступления на предприятие; 2. подход наиболее целесообразно использовать для активов созданных внутри компании. Такие активы в большинстве случаев являются уникальными, поэтому на рынке может отсутствовать информация о сделках купли-продажи или лицензионных соглашениях, которые выступают основой для применения других подходов; 3. отсутствие потребности в данных фондового рынка и рыночной информации для применения подхода. В условиях неразвитости отечественного фондового рынка применение затратного подхода во многих случаях становится единственно возможным вариантом для таких нематериальных активов, как объекты промышленной собственности 4. наличие у бухгалтеров умений и навыков применения данного подхода в национальной системе бухгалтерского учета.	1. подход ориентирован в прошлое и в условиях динамично развивающихся рынках не всегда отражает реальную стоимость нематериальных активов; 2. применение подхода требует предварительной поэлементной оценки НМА с дальнейшим подведением итогов по всем элементам, что не всегда возможно при условии одновременного создания и приобретения нескольких НМА; 3. нецелесообразно применение подхода к принципиально новым изобретениям, поскольку фактически понесенные на их создание расходы не учитывают их дальнейшей полезности

Продолжение таблицы 3

1	2	3
Доходный	<p>1.позволяет наиболее достоверно отразить действительную ценность нематериального актива, исходя из существующих рыночных ожиданий;</p> <p>2.учитывает возможность возникновения рисков во внешней среде. К примеру, появление новых технологий в сфере деятельности, в которой применяется нематериальный актив предприятия, сразу уменьшает его стоимость.</p>	<p>1.необходимость наличия значительного объема информации о ценах на рынке активов;</p> <p>2.существует возможность занижения стоимости НМА, поскольку не всегда и не в полной мере учитывается фактор времени и все риски, связанные с использованием актива;</p> <p>3. невозможность использования для оценки активов, которые обеспечивают получение экономических выгод необычным способом;</p> <p>4. значительная зависимость результатов оценки от ставки дисконтирования, выбор которой связан со значительными рисками</p>

Выводы. В современной экономике активно прослеживается тенденция наращивания капитала за счет нематериальных активов, что подтверждает проведенное нами исследование на основе данных представленных PricewaterhouseCoopers (PWC) "Топ-100 крупнейших компаний мира по рыночной капитализации" по состоянию на 31.03.2018 г. Ценовой разрыв между рыночной и балансовой стоимостью выбранных нами компаний, то есть рыночная стоимость нематериальных активов, не отраженных в балансе, в несколько раз превышает балансовую стоимость всего бизнеса. Таким образом, закономерно возникает дилемма выбора методического инструментария для управления стоимостью нематериальных активов, который бы смог обеспечить достижение основных тактических и стратегических целей деятельности.

Порядок формирования первоначальной стоимости данных объектов зависит от способа получения нематериальных активов и оговорен в П(С)БУ 8 «Нематериальные активы». Проведя сравнительный анализ П(С)БУ 8 и МСФО 38, можно отметить, что международный стандарт в части оценки более подробно касается многих аспектов, которые позволяют провести оценку нематериальных активов учитывая все необходимые критерии для их признания.

Заключение. В ходе исследования установлено, что в международной практике сформировались три основные экспертные подходы к определению стоимости объектов интеллектуальной собственности, которые ориентированы на Международные стандарты оценки имущества, разработанные в 1994 году Международным комитетом по стандартам оценки имущества (The International Assets Valuation Standards Committee). К ним относят затратный, рыночный и доходный подходы.

В отечественной практике бухгалтерской оценки нематериальных активов применяются традиционный затратный (для определения фактической себестоимости) и частично рыночный (для определения справедливой стоимости) подходы.

Огромным недостатком оценки нематериальных активов для целей бухгалтерского учета является полное отсутствие практического применения доходного подхода, который является наиболее чувствительным к специфике бизнеса и условиям дальнейшей эксплуатации объекта нематериальных активов на конкретном предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Global Top 100 companies by market capitalisation // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/assets/pdf/global-top-100-companies-2018-report.pdf>
2. Yahoo! Finance // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://finance.yahoo.com>

3. Грэй Сидней Дж. Финансовый учет: Глобальный подход: [учеб.-метод. пособие: пер. с англ] / Сидней Дж. Грэй, Белверд Е. Нидлз. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 614 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.1999 р. № 242 з наступними змінами та доповненнями // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» від 01.01.2012 р. // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_020
6. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посіб. / П. Й. Атамас. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2010.
7. Криштопа І. Оцінка нематеріальних активів: проблемні питання та напрямки їх вирішення / І. Криштопа // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26). — с. 169-176.
8. Колумбет О. Оцінка нематеріальних активів: бухгалтерський та податковий аспекти / О. Колумбет // Вісник академії муніципального управління. – Випуск 7. –2009

Предоставлено в редакцию 03.07.2018 г.

УДК 336.27

Л. С. Михальская, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Ю. А. Титова, студент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

В статье выполнен анализ направлений финансирования федеральных целевых программ в Российской Федерации за период с 2014 по 2018 гг. Рассмотрена динамика бюджетного финансирования, рассчитана и представлена доля расходов федерального бюджета на данное направление. Определена структура объемов финансирования федеральных целевых программ, а также выделены их приоритетные направления. Выполнено ранжирование федеральных целевых программ по объемам бюджетного финансирования на 2018 г.

Ключевые слова: бюджет, федеральные целевые программы, расходы, программно-целевой метод, государственные инвестиции.

Рис. 3, табл. 4, лит. 7

L. S. Mikhalskaya, Y. A. Titova

ANALYSIS OF THE DIRECTIONS OF FINANCING THE FEDERAL TARGET PROGRAMS

The article analyzes the directions of financing of federal target programs in the Russian Federation for the period from 2014 to 2018. The dynamics of budget financing has been considered, the share of federal budget expenditures for this area has been calculated and presented. The structure of the volumes of financing of federal target programs was determined, and their priority directions were highlighted. The ranking of federal targeted programs in terms of budget financing for 2018 has been completed.

Keywords: budget, federal targeted programs, expenditures, program-oriented method, public investment.

Введение. Расходы федерального бюджета представляют собой затраты, возникающие в связи с выполнением государством своих функций. Расходы бюджета являются одним из важных экономических инструментов государственного воздействия на социально-экономические процессы, происходящие в обществе. Программно-целевой метод решения важнейших проблем государства признан наиболее эффективным во всем мире, а программно-целевое планирование считается действенным инструментом государственной политики. Целевая программа – это система увязанных между собой по содержанию, срокам, исполнителям, ресурсам мероприятий (действий) производственно-технологического, научно-технического, социального, организационного характера, направленных на достижение единой цели, решение общей проблемы. Наиболее распространенным видом являются федеральные целевые программы. Таким образом тема статьи является актуальной в настоящее время. Теоретическое и практическое изучение поставленной проблемы всегда находилось в центре внимания отечественных научных работников, среди которых можно выделить: Жуковского А.И., Ковалеву Т.М., Минаеву Е.А., Уманец О.П. и др. Большой вклад в развитие вопроса планирования расходов бюджета, а в частности программно-целевого метода, был внесен такими зарубежными учеными-экономистами, как Г. Хатри, Э. Гриналл, Ханс де Брюйн, Д. Кук и др. Таким образом, целью данной статьи является анализ направлений расходования средств государственного бюджета на федеральные целевые программы.

Основная часть. федеральные целевые программы (ФЦП) и программно-целевой метод в целом являются важнейшим средством реализации структурной политики государства, активного воздействия на социальные и экономические процессы в стране. Федеральные целевые программы являются важным инструментом эффективного использования средств федерального бюджета, позволяющим обеспечить концентрацию ресурсов на ключевых направлениях роста экономики и в ее конкурентоспособных секторах, в том числе с высоким инновационным потенциалом. [1] Так, в рамках социально-экономической политики основной приоритет государства – повышение уровня жизни населения. Следовательно, это предполагает качественные изменения в таких сферах деятельности, как здравоохранение, образование, культура, экология, жилищное строительство и безопасность. Реализация ФЦП предусматривает инвестирование средств в развитие человеческого потенциала, осуществление природоохранных мероприятий и создание условий безопасной жизнедеятельности. Рассмотрим динамику их финансирования за счет средств федерального бюджета Российской Федерации за период с 2014 по 2018 гг. [2]

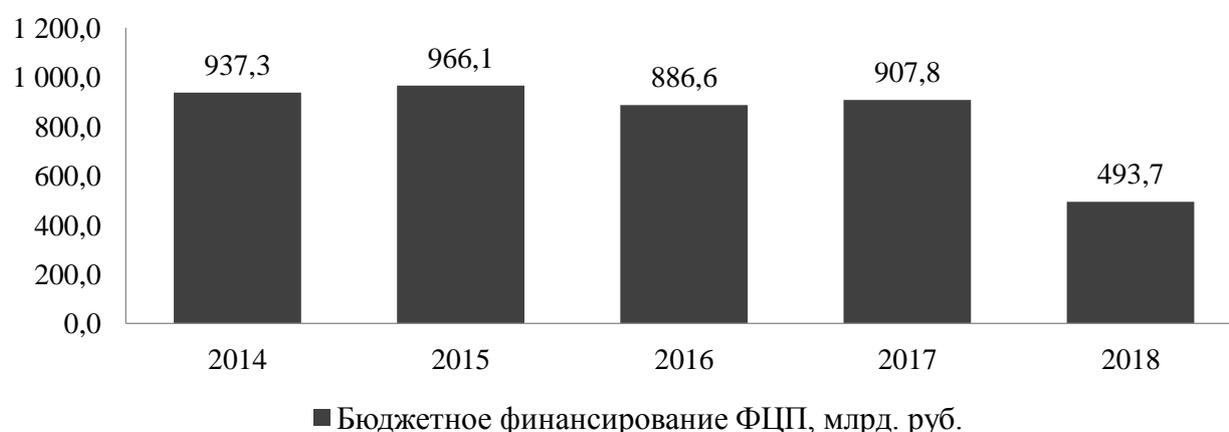


Рис 1. Динамика бюджетного финансирования ФЦП, млрд. руб.

Данные рисунка 1. свидетельствуют о нестабильном финансировании федеральных целевых программ за изучаемый период. Наибольшее количество средств было выделено в 2015 г., наименьшее – в 2018 г., что в денежном выражении составило 966,1 и 493,7 млрд. руб. соответственно. Причинами такого положения могут являться как количество программ, которое изменяется ежегодно, в связи с тем, что часть из них завершается, так и другие причины, связанные с общим состоянием экономики страны, а также основными направлениями бюджетной политики на тот или иной год. [3] Для более точного анализа рассмотрим долю расходов на целевые программы в федеральном бюджете (табл. 1.).

Таблица 1

Доля расходов на ФЦП в федеральном бюджете Российской Федерации за период 2014-2018 гг., млрд. руб.

Год	Расходы федерального бюджета, млрд.руб.	Расходы федерального бюджета на ФЦП, млрд.руб.	Доля расходов на ФЦП в общей сумме расходов, %
2014	13 960,1	937,3	6,71
2015	15 361,5	966,1	6,29
2016	16 402,9	886,6	5,41
2017	16 240,8	907,8	5,59
2018	16 529,2	493,7	2,99

Рассчитав удельный вес расходов на федеральные целевые программы в общей сумме федеральных расходов, можно сделать вывод о том, что данный вид расходов имеет ежегодную тенденцию снижения. Доля бюджетных ассигнований на реализацию ФЦП в

расходах федерального бюджета незначительна и не превышает 8%. Таким образом, за 5 лет доля расходов на ФЦП в общей сумме расходов уменьшилась на 3,72% или на 443,6 млрд. руб. в денежном выражении. В настоящий момент выделено восемь приоритетных направлений федеральных целевых программ: развитие высоких технологий, жилье, развитие регионов, развитие государственных институтов, социальная инфраструктура, безопасность, развитие села, транспортная инфраструктура. [4]

Необходимо рассмотреть структуру объемов бюджетного финансирования федеральных целевых программ (табл. 2.). [2]

Таблица 2

Объемы бюджетного финансирования ФЦП, млн. руб.

Год	Количество программ	Объем бюджетных ассигнований			
		ГКВ	НИОКР	Прочие нужды	Всего
2014	48	509 983,6	182 519,1	244 756,6	937 259,3
2015	46	523 546,8	179 868,9	262 638,3	966 054,1
2016	42	448 853,5	152 697,1	285 063,9	886 614,5
2017	33	494 869,5	117 542,1	295 407,1	907 818,7
2018	24	255 290,4	128 421,9	109 934,3	493646,6

Таким образом, можно увидеть, что по объемам бюджетного финансирования лидируют государственные капиталовложения (ГКВ) – они составляют более 50% от общего объема, далее располагаются «Прочие нужды» и на третьем месте – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Также отметим, что по данным Министерства финансов Российской Федерации в 2014 г. существовало 48 целевых программ, предусмотренных к финансированию из федерального бюджета; в 2018 г. – 24. В 2018 г. количество федеральных целевых программ сократилось на 11 ед, по сравнению с 2017 г.

Анализ объемов бюджетного финансирования федеральных целевых программ подтверждает тот факт, что федеральные целевые программы в значительной части являются источником дополнительных ресурсов для министерств и ведомств для выполнения функций, не требующих программно-целевых механизмов: сохраняется устойчиво высокая доля расходов по направлению «Прочие нужды» в общем объеме расходов из федерального бюджета на реализацию федеральных целевых программ. [5]

В настоящее время определены восемь приоритетных направлений федеральных целевых программ: развитие высоких технологий, жилищное строительство, развитие регионов, развитие государственных институтов, социальная инфраструктура, безопасность, развитие села и транспортная инфраструктура. Тем не менее, в прошлые годы также существовало другое направление – Дальний Восток, но федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года» закончилась в этом году.

На рисунках 2 и 3 представлены объемы бюджетного финансирования федеральных целевых программ в разрезе основных приоритетов в 2017 и 2018 гг.

Наибольшая доля в объеме бюджетного финансирования приходится на такие приоритеты, как «Транспортная инфраструктура» в 2017 г. – 41,9%, однако в 2018 г. данное направление не финансировалось. «Развитие высоких технологий» в 2018 г. заняло приоритетное направление финансирования, по сравнению с 2017 г. увеличилось на 18,1% и составило – 41,6%. Доля направления «Развитие регионов» также значительно увеличилась на 18,4% и составило 37,4%. В наименьшей степени федеральные целевые программы применяются в рамках социальной политики и политики по обеспечению безопасности: «Социальная инфраструктура» – 6,7% и 10,5%, «Безопасность» – 4% и 7,4%.

Наблюдаемые существенные различия не могут быть объяснены отсутствием или незначительностью проблем в сфере здравоохранения, образования, национальной безопасности, требующих для своего решения программно-целевых подходов. Вероятно, это

больше связано с отсутствием до недавнего времени четких ориентиров в проведении реформ в соответствующих сферах. [6]



Рис. 2. Доля бюджетных назначений на ФЦП в разрезе приоритетов в 2017 г., %



Рис. 3. Доля бюджетных назначений на ФЦП в разрезе приоритетов в 2018 г., %

Рассмотрим объемы финансирования федеральных целевых программ и их подпрограмм в рамках основного приоритета «Транспортная инфраструктура» за период 2013 - 2017 г. (табл.). [2]

Таблица 3

ФЦП направления «Транспортная инфраструктура» за 2013 - 2017 г., млн. руб.

Название	Объем финансирования
Программа «Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 годы)»	349 919,3
подпрограмма «Развитие экспорта транспортных услуг»	13 975,6
подпрограмма «Железнодорожный транспорт»	22 483,3
подпрограмма «Автомобильные дороги»	220 229,7
подпрограмма «Морской транспорт»	24 084,1
подпрограмма «Внутренний водный транспорт»	9 050,5
подпрограмма «Гражданская авиация»	58 545,9
расходы общепрограммного характера по программе «Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 гг.)»	1 296,6
подпрограмма «Государственный контроль и надзор в сфере транспорта»	253,4

По данным таблицы видно, что в 2017 г. в рамках направления «Транспортная инфраструктура» действовала лишь 1 федеральная целевая программа – «Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)», однако она состоит из 9 подпрограмм.

В соответствии с паспортом программы ее цели:

- развить современную и эффективную транспортную инфраструктуру, которая обеспечит ускорение товарооборота и снижение транспортных расходов;
- повысить доступность транспортных услуг для населения;
- повысить конкурентоспособность транспортной системы Российской Федерации и реализовать транзитный потенциал страны;
- улучшить интегрированную безопасность и устойчивость транспортной системы;
- улучшить инвестиционный климат и развить рыночные отношения. [4]

Реализация мероприятий Программы позволит:

- увеличить транспортную подвижность населения в 1,5 раза по сравнению с 2009 годом, в том числе на воздушном транспорте - в 1,6 раза;
- увеличить объем экспорта транспортных услуг в 2 раза и транзит грузов по территории Российской Федерации в 2,1 раза;
- обеспечить 0,81 тыс. сельских населенных пунктов постоянной круглогодичной связью с сетью автомобильных дорог общего пользования по дорогам с твердым покрытием;
- увеличить объем передачи грузов в морских торговых портах России в 1,7 раза;
- сократить долю протяженности участков сети железных дорог, на которых имеются ограничения пропускной и провозной способности, на 15,6 процента;
- сократить протяженность участков внутренних водных путей, которые ограничивают пропускную способность Единой глубоководной системы европейской части Российской Федерации, в 1,6 раза. [4]

За время реализации федеральной программы устранят ограничения по пропускной способности на 6,5 тыс. км автомобильных дорог федерального значения, построят и реконструируют почти 7,3 тыс. км автомобильных дорог федерального значения, включая строительство 1,2 тыс. км автомагистралей и скоростных дорог Государственной компанией «Российские автомобильные дороги», реконструируют 2,1 тыс. км автомобильных дорог регионального и межмуниципального значения.

На морском транспорте общая производственная мощность государственных портов увеличится на 413,1 млн тонн, общий тоннаж морского транспортного флота, который контролируется Российской Федерацией, увеличится на 43 процента, тоннаж флота под российским флагом увеличится в 2 раза. Совершенствование инфраструктуры воздушного транспорта обеспечит формирование базовой сети аэропортов. Таким образом, будет построено и реконструировано 90 взлетно-посадочных полос, в том числе 11 в крупных международных аэропортах. [7] Эффективность реализации этой федеральной целевой программы оценивается в 63,7 трлн. рублей, коммерческие - на 26,9 трлн. рублей, бюджет - 23,4 трлн. рублей.

Изучив более подробно ФЦП ««Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)», ее цели и задачи, можно судить о важности финансирования таких проектов для государства.

В таблице 4 представлены 10 федеральных целевых программ с наибольшим финансированием из федерального бюджета на 2018 г. [2]

Как мы можем видеть, наиболее затратное направление финансирования федеральных целевых программ – «Развитие регионов» и «Развитие высоких технологий». Третье место занимает «Безопасность» и «Развитие государственных институтов».

Программно-целевые методы бюджетного планирования обеспечивают связь между распределением бюджетных средств и результатами их использования. С помощью федеральных целевых программ возможно достичь общественно значимых целей, а также количественно измерить результаты деятельности администраторов бюджетных средств. Для

повышения качества использования целевых программ субъектам бюджетного планирования необходимо ежегодно предоставлять отчеты о результатах и основных направлениях своей деятельности; на законодательном уровне усовершенствовать методологию разработки и внедрения федеральных целевых программ; проводить ежегодный отбор наиболее эффективных и результативных программ из представленных на конкурсной основе; повысить уровень государственного мониторинга и контроля за исполнением распределения бюджетных средств на соответствующие программы. Таким образом, федеральные целевые программы, в первую очередь, должны быть направлены на решение проблем, связанных с улучшением качества жизни населения, повышением уровня предоставления государственных и муниципальных услуг, а также стимулированием инновационного и технического потенциала страны.

Таблица 4

Ранжирование федеральных целевых программ по объемам бюджетного финансирования на 2018 г., млн. руб.

№ п/п	Наименование	Объем бюджетного финансирования
1.	«Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года»	162 219,9
2.	Федеральная космическая программа России на 2016 - 2025 годы	89 286,6
3.	«Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС на 2012 - 2020 годы»	43 458,2
4.	«Развитие космодромов на период 2017 - 2025 годов в обеспечение космической деятельности Российской Федерации»	42 968,3
5.	«Развитие уголовно-исполнительной системы (2018 - 2026 годы)»	35 686,1
6.	«Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы»	24 277,6
7.	«Культура России (2012-2018 годы)»	25 269,4
8.	«Обеспечение ядерной и радиационной безопасности на 2016 - 2020 годы и на период до 2030 года»	16 589,4
9.	«Развитие судебной системы России на 2013-2020 годы»	12 375,5
10.	Федеральная целевая программа развития Калининградской области на период до 2020 года	12 241,8

Заключение. Из проделанного анализа можно сделать следующие выводы: реализация ФЦП в Российской Федерации из-за неравномерности финансирования несколько затруднена по отдельным направлениям. Динамика действующих федеральных целевых программ отрицательная, однако такая ситуация может быть связана не только с общим состоянием экономики страны, но и с основными направлениями бюджетной политики на тот или иной год. Однако, основную задачу федеральные целевые программы выполняют, бюджетные инвестиции оживляют многие отрасли экономики. Данный эффект особенно важен в период наступившего экономического кризиса, при условии соблюдения сугубо целевого финансирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Минаева Е.А. Направления модернизации государственного финансового контроля за расходами федерального бюджета на реализацию целевых программ // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2015. - №3 (237). - С.53-64.
2. Федеральные целевые программы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru>
3. Чернышова О.Н. Переход к программно-целевому принципу планирования бюджетных

расходов в субъектах РФ: проблемы и перспективы // Социально-экономические явления и процессы. - 2013. - №7 (053). - С.157-163.

4. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>
5. Доржиева И.Ц. Целевые программы как инструмент реализации бюджетной политики // Известия ИГЭА. - 2011. - №4. - С.21-24.
6. Минаева Е.А. Анализ факторов, влияющих на эффективность государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ // Вестник Финансового университета. -2013. - №4. - С.120-130.
7. Жуковский А.И., Васильев С.В., Штрейс Д.С. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ: учеб.-метод. пособие / под ред. С.Ю. Фабричного. М.: Дело, 2012. - 556 с.

Предоставлено в редакцию 22.08.2018 г.

УДК 657.3

А. В. Павлова, студентка ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
О. В. Сидюк, к.э.н., доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ГУДВИЛЛ ПРИ КОНСОЛИДАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье исследованы основные характеристики, особенности оценки и представления информации о гудвилле как активе в бухгалтерском учете и консолидированной финансовой отчетности.

Ключевые слова: гудвилл, объединение бизнеса, консолидированная финансовая отчетность, справедливая стоимость, оценка, методы оценки, отрицательный гудвилл

Рис. 1, табл.4, лит.17

A. V. Pavlova, O. V. Sedyuk

GOODWILL AT CONSOLIDATION OF FINANCIAL STATEMENTS

The article examines the main characteristics, features of evaluation and presentation of information about goodwill as an asset in accounting and consolidated financial statements.

Keywords: goodwill, business combination, consolidated financial statements, fair value, appraisal, valuation methods, negative goodwill

Введение. Одной из последних тенденций в мировой и отечественной экономике является рост количества сделок по объединению бизнеса. Отражение этих процессов в учете связано с возникновением такого объекта учета и элемента консолидированной финансовой отчетности, как гудвилл. Если учесть, что гудвилл довольно часто существует по своим размерам, а теория находится в состоянии дискуссии, и практика сталкивается с проблемами и нуждается в продуманных регламентах учета и обоснованных методах оценки, то становится очевидной актуальность данного исследования.

Вопросами определения сущности, оценки и методики ведения бухгалтерского учета гудвилла в отечественной практике и за рубежом занимались ученые: М. Бондарь, С. Голов, В. Жук, В. Костюченко, А. Кузьминская, М. Мард, Г. Уманцев, М.Пятов, Я. Соколов, Л. Бернштейн, Р. Брейли, Д. Хитчнер и другие. Научные достижения этих ученых послужили базой для более глубокого изучения процессов формирования и отражения в учете гудвилла. Выяснилось, что существует необходимость целостного взгляда на толкование гудвилла как экономической и учетной категории, осмысления новых подходов к отражению гудвилла в консолидированной отчетности.

Целью статьи является исследование сущности гудвилла, правил его капитализации и новых подходов к отражению гудвилла при консолидации финансовой отчетности.

Основная часть. Анализ современной литературы показывает, что термин «гудвилл» широко используется, но при этом толкуется по-разному. Для наглядности различных суждений оформим таблицу 1.

Как видно из приведенного обзора определений гудвилла, они сосредоточены на раскрытии экономической природы этого понятия. Следуя большей части определений гудвилл - это совокупность определенных ресурсов нематериальной природы, которые позволяют иметь преимущества в сравнении с аналогичными предприятиями. Эти преимущества позволяют получать больше прибыли, т. е. иметь более высокую, чем среднеотраслевая рентабельность. Даже в тех случаях, когда рассматривают гудвилл как разницу между рыночной ценой предприятия и справедливой рыночной стоимостью его активов, понимается, что данное обстоятельство есть продукт существования

нематериальных активов, не отраженных предприятием. Такое понимание создает предпосылки для отображения гудвилла не только при объединении предприятий, но и во время его текущей деятельности. Из определений вытекает, что гудвилл является одним из факторов формирования рыночной стоимости и показателей инвестиционной привлекательности предприятия.

Таблица 1

Понятие гудвилла в специальной экономической литературе и нормативных актах

Автор	Определение
С.А. Кузубов	текущая стоимость дополнительной прибыли, которую компания ожидает получить вследствие приобретения другой компании [3]
МСФО 3 «Объединение бизнеса»	будущие экономические выгоды за счет активов, которые невозможно отдельно идентифицировать и признать [2]
Международный стандарт оценки 210 «Нематериальные активы»	будущие экономические выгоды, которые невозможно отделить от бизнеса или группы активов в их целостности [1]
Джонсон	превышение цены покупки предприятия над справедливой рыночной стоимостью его активов [14]
В.С.Плотников О.В.Плотникова	вознаграждение продавцу, сделанное покупателем за сделку, обеспечивающую контроль над компанией [4] (или за то, что сделка состоялась)
L.A. Bernstein	в качестве сравнения премию, уплачиваемую по облигациям, где уровень дохода превышает текущую ставку процента [11] (можно понимать как премию на пакет приобретаемых акций)
А.А. Савельев	специфический вид активов, присутствующий в консолидированной отчетности и возникающий в момент приобретения долей в капитале компании или в результате слияния компаний [5]
Л. Городянская	совокупность идентифицируемых и неидентифицируемых объектов, созданных благодаря использованию интеллектуальных ресурсов предприятия [8]
К.Д. Ларсон	нематериальные активы компании, которые позволят получить в будущем больше прибыли, чем в среднем по отрасли, и которые отражаются в финансовом отчете только в случае приобретения компании по цене, превышающей справедливую рыночную стоимость других совокупных активов [12]
Е.Б. Стародубцева	деловая репутация или условная стоимость репутации и деловых связей фирмы [6]

Бухгалтерская интерпретация этой категории демонстрирует наиболее консервативное отношение к гудвиллу. Признание внутренне созданного гудвилла не предполагается, поскольку он не отвечает критериям признания, так как вероятность поступления будущих экономических выгод имеет высокую степень неопределенности и отсутствует надежная мера его стоимости по причине того, что нет активного рынка. В бухгалтерском учете, утверждается, что идентифицировать гудвилл возможно только в случае совершения сделок по объединению бизнеса. В тоже время есть позиция, что гудвилл при консолидации не актив, а значит и не объект бухгалтерского учета. Это всего лишь корректирующий показатель консолидированного баланса, разница между фактической себестоимостью инвестиции в подконтрольное предприятие и номинальной стоимостью акций. Такое утверждение означает, что при анализе финансового положения группы компаний гудвилл вообще не следует принимать во внимание. Данный подход достаточно противоречив.

В бухгалтерском учете понятие гудвилла как будущих экономических выгод,

возникающих за счет активов, которые невозможно отдельно идентифицировать и учесть трансформируется в платеж, произведенный покупателем в ожидании выгод. Мировая практика знает несколько вариантов отражения в учете данного платежа. Его можно капитализировать и при этом амортизировать, не амортизировать, обесценить, рассматривать в качестве расходов предприятия или списать за счет капитала владельцев. В последней редакции МСФО 3 «Объединение бизнеса» в формулировке понятия гудвилл сделан акцент на его признание как актива, отражающего будущие экономические выгоды от использования других активов, полученных в результате сделки по объединению бизнеса, которые не возможно отдельно идентифицировать и признать в учете. Оценка гудвилла по стандарту выглядит следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Расчет гудвилла согласно МСФО 3 «Объединение бизнеса»

До 2010 года МСФО допускал только один метод расчета гудвилла, возникающего в результате объединения бизнеса. А именно, гудвилл, рассчитывался как простая разница между справедливой стоимостью инвестиций, и долей инвестора в справедливой стоимости чистых активов приобретаемой компании. Это означало, что гудвилл, представленный в консолидированной отчетности, отражал только ту часть полного гудвилла, которая относится к инвестору, и исключал гудвилл, относящийся к неконтролирующей доле. Такой подход к вычислению гудвилла все еще разрешен в соответствии с МСФО (как одна из двух альтернатив) и такой метод принято называть «пропорциональным». При использовании данного метода в пассиве баланса отражается неконтролирующая доля по стоимости, пропорционально проценту владения в чистых активах приобретенной компании.

Однако с 2010 года МСФО вводит новый подход - «метод полного гудвилла», который ранее уже был разрешен ОПБУ США. При таком подходе гудвилл признается в консолидированных активах по полной стоимости и включает в себя как гудвилл, относящийся к контролирующей, так и к неконтролирующей долям участия. В результате, согласно этого подхода, балансовая стоимость гудвилла выше, поскольку она охватывает весь гудвилл, а не только его часть, относящуюся к инвестору.

Сравним методы расчета гудвилла, который возникает при консолидации отчетов материнской и дочерней компаний на условном примере в таблице 2

Контролирующий акционер приобрел 65 % акций дочернего предприятия по

стоимости 560 000 д.е., справедливая стоимость чистых активов дочерней компании на дату приобретения составляла 750 000 д.е. Справедливая стоимость дочерней компании равна 850 000 д.е.. Расчет гудвилла представим в табл.2.

Таблица 2

Пример расчета гудвилла при консолидации

Этапы	«Пропорциональный» метод		«Метод полного гудвилла»	
	Расчет	Всего, руб.	Расчет	Всего, руб.
Справедливая стоимость переданного возмещения		560 000	-	560 000
Неконтролирующая доля		262 500	850000*0,35	297 500
Справедливая стоимость чистых активов дочерней компании	750 000*0,65	(487 500)	-	(750 000)
Гудвилл	560 000 – 487 500	72 500	(560 000+297500) – 750000	107 500

Основная проблема бухгалтерского учета, связанная с «методом полного гудвилла», заключается в расчете справедливой стоимости неконтролирующей доли участия. В то время как в рамках «пропорционального» метода неконтролирующая доля рассчитывается довольно объективным образом, в соответствии с «методом полного гудвилла» она может оцениваться (и при этом завышаться) с использованием субъективной оценки. Согласно МСФО 3 в соответствии с «методом полного гудвилла» неконтролирующая доля участия в дочерней компании должна оцениваться по справедливой стоимости. Если акции дочерней компании котируются на активном рынке, то оценивание производится довольно просто. В таких случаях, в соответствии с МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» [9], справедливая стоимость должна основываться на наблюдаемой рыночной цене рассматриваемого актива, тогда оценка справедливой стоимости считается объективной, проверяемой и защищенной от манипуляций. Однако в тех случаях, когда такая рыночная цена недоступна (например, когда дочерняя компания не является публичной компанией или ее акции котируются на рынке с низкой ликвидностью), определение справедливой стоимости должно основываться на других методах оценки.

МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» [9] устанавливает иерархию справедливой стоимости, которая делит исходные данные для метода справедливой стоимости на три уровня:

исходные данные 1 уровня (непосредственно наблюдаемые): котируемые цены на активных рынках для идентичных активов или обязательств, к которым предприятие может получить доступ на дату оценки;

исходные данные 2 уровня (косвенно наблюдаемые): исходные данные прямо или косвенно наблюдаемые в отношении актива или обязательства, исходные данные, отличные от котировочных цен (например, процентные ставки, кредитные риски) или «данные, подтвержденные рынком»;

исходные данные 3 уровня (ненаблюдаемые): исходные данные, которые являются ненаблюдаемыми и отражают собственные предположения руководства.

Если уровень 1 недоступен, оценка справедливой стоимости должна определяться путем корректировки наблюдаемых цен для аналогичных активов или обязательств, которые возникают на дату оценки. В случае с акциями компаний применяют методы относительной (или сравнительной) оценки, которые обычно основаны на учетных коэффициентах (например, цена к прибыли, цена к балансовой стоимости или цена к продажам). Эти подходы, хотя и более защищены от манипуляций, чем методы, включающие исходные данные уровня 3, однако все же уязвимы для множества субъективных суждений.

Если ни уровень 1, ни уровень 2 не доступны, оценка справедливой стоимости должна

быть определена с использованием других методов оценки. Для акций компаний это обычно означает метод дисконтирования денежных потоков, который в значительной степени подвержен множественным субъективным предположениям, в том числе: допущения о будущих макроэкономических и производственных условиях; допущения о будущих доходах, расходах и чистых активах оцениваемого субъекта; выбор ставки дисконтирования, используемый при дисконтировании прогнозируемых денежных потоков.

Из всех подходов к оценке, применяемой при оценке бизнеса, методы, предполагающие значительное использование информации уровня 3, считаются наиболее уязвимыми для манипуляций. В определенных ситуациях, например при использовании исходных данных уровня 1, достаточно использовать один, выбранный метод оценки. В других ситуациях руководству может понадобиться использование нескольких методов оценки. Согласно МСФО (IFRS) 13 при этом результаты, полученные путем применения различных методов, должны оцениваться и соответствующим образом взвешиваться на основе суждения о разумности диапазона результатов. Целью взвешивания является определение точки в пределах диапазона, которая является наиболее подходящей для справедливой стоимости. Очевидно, что такое взвешивание представляет собой еще один фактор, повышающий уязвимость оценки справедливой стоимости для манипуляций [17].

Таким образом, «метод полного гудвилла», с его восприимчивостью к манипуляциям, может пожертвовать надежностью, сопоставимостью и прозрачностью финансовой отчетности ради предполагаемой релевантности.

В действующей практике, когда покупается предприятие с ценой ниже балансовой стоимости активов возникает отрицательный гудвилл (табл.4.).

Таблица 4

Отрицательный гудвилл в основных международных стандартах бухгалтерского учета и отчетности [10,13,15]

Стандарт	Содержание отрицательного гудвилла
П(С)БУ 19 «Объединение предприятий»	Превышение стоимости части покупателя в справедливой стоимости приобретенных активов и обязательств над стоимостью приобретения на дату покупки
МСФО 3 «Объединение бизнеса»	Определение отрицательного гудвилла не предусмотрено
АРВ Opinion 16, par.67 (США)	Отрицательный гудвилл возникает редко ввиду того, что на начало он пропорционально уменьшает стоимость необоротных активов, и только его остаток отражается как отрицательный гудвилл (которая учитывается как доходы будущих периодов)
ASC „Accounting for Goodwill”, ED 47, Par.30 (Великобритания)	«Неблагоприятное размещение» предприятия
ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов»	Скидка с цены, которая относится к доходам будущих периодов

Отрицательный гудвилл может оказать существенное влияние на финансовые отчеты. Приобретение, которое включает в себя badwill, увеличивает заявленные активы, доход и акционерный капитал, что приводит к искажению показателей эффективности, связанных с этими статьями. Например, рентабельность активов (ROA) и рентабельность капитала (ROE) могут показаться ниже, поскольку отрицательный гудвилл увеличивает стоимость активов покупателя и его акционерный капитал. Иллюстрацией этого является поглощение HBOS plc (холдинговой компании Bank of Scotland plc) компанией Lloyds TSB в 2009 году за гораздо меньшую, чем стоимость чистых активов, цену, что привело к отрицательному гудвиллу в размере приблизительно 11 млрд фунтов стерлингов, который был добавлен к капиталу и к чистому доходу Lloyds TSB [16] Таким образом, финансовая отчетность Lloyds TSB была искажена, и не отражала реального положения дел.

Заключение. Проведенное исследование позволило установить, что проблемы трактовки гудвилла и отражение его в учете продолжают быть актуальными и остаются предметом научных дискуссий. Такой актив, как гудвилл, приносящий сверхприбыль и будущие экономические выгоды, трудно оценить. Надо признать, что предлагаемые подходы к оценке гудвилла при консолидации отчетности не лишены недостатков и могут привести к существенным искажениям в силу присутствия в них субъективных суждений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. «Нематериальные активы» / Международный стандарт оценки 210 / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://alstar.kg/wpcontent/uploads/2018/07/Международные-стандарты-оценки-2017.pdf>
2. «Объединение бизнеса» / Международный стандарт финансовой отчетности №3 [Электронный ресурс].— Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_006
3. Кузубов С.А. Развитие концептуальных подходов к измерению гудвилла с исторической перспективы. Ч.1//Корпоративные финансы. 2014.№3.с.94-104
4. Плотников В.С. гудвилл в консолидированном учете и отчетности / В. С. Плотников, О. В. Плотникова [Электронный ресурс]. — Режим доступа:<https://hghItd/yandex.net/yanbtm>
5. Савельев А.А. Учет гудвилла в соответствии с новыми стандартами МСФО и US GAAP//Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2008№3.
6. Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь: 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М.1999. 479 с.
7. Бондар М.І. Визнання гудвілу при придбанні підприємства з метою його відображення в обліку [Текст] / М.І. Бондар // Формування ринкової економіки. — 2010. — № 21. — С. 528-536.
8. Городянська Л. Гудвіл та відтворювані інтелектуальні ресурси [Текст] / Л.Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — №5. — С. 42—49.
9. «Оцінка справедливої вартості» / Міжнародний стандарт фінансової звітності №13 / (МСФЗ 3) [Електронний ресурс].— Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068
10. «Об'єднання підприємств"/ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 / затверджене наказом Міністерства фінансів України; від 7.07.1999 р. № 163 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. —Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0499_99
11. Bernstein L.A. Financial statement analysis. // IRWIN Homewood, IL 60430, Boston, MA 02116, 1996.
12. Larson K.D. Financial accounting / K.D. Larson, P.W. Miller. — 6th ed. — Chicago:Irwin, 1995. — 367 p
13. International Accounting Standard [Electronic resource]. — Available at: \www/URL: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/>
14. Integrating Acquired Companies: Managing accounting and Reporting Issues / Ed. C.H. Johnson. —New York: John Wiley and Sons, 1985. — 165 p.
15. Statement of Financial Accounting Standards No. 142. Goodwill and Other Intangible Assets [Electronic resource]. — Financial Accounting Standards Board of the Financial Accounting Foundation, June 2001. — Available at: \www/URL: <http://www.fasb.org/resources/ccurl/731/820/fas142.pdf>
16. Negative Goodwill [Electronic resource]. — Available at: <https://www.investopedia.com/terms/n/negativegoodwill.asp>
17. WELK, J. (2015) Full-Goodwill Method of Accounting for Business Combinations and Quality of Financial Statements. Journal of Modern Accounting and Auditing. 11 (11), p. 549-560.

УДК 657.313

М. М. Панкова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. В. Дорофтей, магистр ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В УЧЕТНОЙ СИСТЕМЕ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Осуществлен критический анализ понятия «Общепроизводственные расходы», методов их распределения и подходов к порядку отражения в бухгалтерском учете делового партнерства генподрядчиков и субподрядчиков, отнесение части общепроизводственных расходов к расходам по обслуживанию подрядчика.

Ключевые слова: база распределения; строительно-монтажные работы; генподрядчик; деловое партнерство; общепроизводственные расходы; переменные затраты; учетная система; постоянные расходы; распределение; субподрядчиками.

Рис 1, Лит 9.

М. М. Pankova, E. V. Doroftey

PROBLEM ASPECTS OF DISTRIBUTION OF GENERAL PRODUCTION EXPENSES IN THE ACCOUNT SYSTEM OF BUSINESS PARTNERSHIP OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

A critical analysis was made of the concept of “General production expenses”, methods of their distribution and approaches to the order of reflection in accounting of business partnerships of general contractors and subcontractors.

Keywords: distribution base; construction and installation work; general contractor; business partnership; overhead costs; variable costs; accounting system; fixed costs; distribution; subcontractors.

Ведение. В современных условиях хозяйственной деятельности строительных организаций актуальность приобретает проблема корректного распределения общепроизводственных расходов между объектами учета затрат, учитывая взаимоотношения генподрядчиков и субподрядчиков, поскольку справедливое распределение обеспечивает формирование адекватной информации о себестоимости строительной продукции и эффективность осуществления расходов.

Проблемы распределения общепроизводственных расходов исследовали такие ученые как: П.И. Атамас, И. Я. Данькив, А. В. Дмитренко, С. В. Задорожный, Т. С Земелева, А. В. Павелко, Н. В. Рассулов, Л. К. Сук, Н. Г. Чумаченко, А. К. Ягмур и другие.

Цель работы: обоснование целесообразности распределения общепроизводственных расходов строительных организаций с внедрением нескольких факторов распределения, который обеспечит учет особенностей функционирования подразделений организации, их взаимных обязательств, достоверное определение себестоимости строительной продукции для принятия управленческих решений.

Основная часть. Строительный комплекс как один из важных компонентов национальной экономики является источником рабочих мест, активно потребляет изделия других видов хозяйственной деятельности, обеспечивает процесс расширенного воспроизводства экономической системы государства. Строительство характеризуется специфическими чертами, обусловленными наличием особых этапов его осуществления, различных партнерских отношений как с внешними контрагентами, так и с внутренними структурными подразделениями. Это влияет на функционирование учетной системы

строительных организаций. Особое внимание целесообразно обратить на учет расходов, так как основная часть хозяйственных операций в строительных организациях связана именно с осуществлением расходов. Их учет в строительных организациях можно осуществлять по месту возникновения затрат или по центрам ответственности, что создает условия для реализации информационной и контрольной функции бухгалтерского учета.

Объектами учета затрат в строительстве могут быть: отдельные виды строительно-монтажных работ (СМР) или конструктивные элементы; объекты строительства; группа объектов по строительному контракту.

Степень завершенности работ по строительному контракту можно определять такими методами [1]: измерение и оценка выполненной работы; соотношение объема завершенной части работ с их общим объемом по строительным контрактам в натуральном измерении; соотношение фактических расходов с начала выполнения строительного контракта до даты с ожидаемой (сметной) суммы общих расходов по контракту.

Для эффективной организации учета затрат в строительстве важным является разработка оптимальной классификации расходов, которая бы максимально удовлетворяла учетно-аналитические потребности предприятия. Заметим, что потребности финансового учета наиболее полно удовлетворяет классификация затрат по экономическим элементам, а управленческого учета - по статьям калькуляции.

Учитывая стремительные темпы развития научно-технического процесса и активные процессы автоматизации во всех сферах человеческой деятельности, в частности в строительстве, наблюдается постепенный рост удельного веса ОПР в структуре расходов строительных организаций. Кроме этого, в организационной структуре строительных организаций функционируют вспомогательные, второстепенные и обслуживающие подразделения, расходы которых довольно сложно распределить между объектами учета затрат. Поэтому в современных условиях деятельности предприятий актуальными становятся проблемы распределения ОПР, особенно выбор метода распределения ОПР, который бы гарантировал справедливое распределение ОПР и определение себестоимости объектов учета для нужд анализа и принятия правильных управленческих решений.

По определению ученого Л. К. Сук, ОПР - это «косвенные расходы, связанные с организацией производства и руководством цехами, бригадами, отделениями и иными структурными подразделениями предприятия» [2, с. 466].

П. И. Атамас указывает на то, что к ОПР в строительстве относят расходы, связанные с выполнением СМР, которые невозможно в момент их возникновения непосредственно отнести на конкретный объект расходов [3, с. 22].

П(С)БУ 16 «Расходы» регламентирует перечень расходов, которые включаются в состав общепроизводственных и критерии распределения таких затрат на переменные и постоянные. К переменным ОПР относятся расходы на обслуживание и управление производством (цехов, участков), которые изменяются прямо (или почти прямо) пропорционально изменению объема деятельности. Переменные общепроизводственные расходы распределяются на каждый объект расходов с использованием базы распределения (часов труда, заработной платы, объема деятельности, прямых расходов и т.п.) исходя из фактической мощности отчетного периода. К постоянным ОПР относятся расходы на обслуживание и управление производством, которые остаются неизменными (или почти неизменными) при изменении объема деятельности. Постоянные общепроизводственные расходы распределяются на каждый объект расходов с использованием базы распределения (часов труда, заработной платы, объема деятельности, прямых расходов и т.п.) при нормальной мощности. Нераспределенные постоянные общепроизводственные расходы вносятся в состав себестоимости реализованной продукции (работ, услуг) в периоде их возникновения. Общая сумма распределенных и нераспределенных постоянных общепроизводственных расходов не может превышать их фактическую величину [4].

Согласно П(С)БУ 18 «Строительные контракты», ОПР вместе с расходами,

непосредственно связанными с выполнением этого контракта, включаются в состав расходов по строительному контракту, то есть в себестоимость работ по строительному контракту. В строительных организациях в состав общепроизводственных расходов включаются расходы на управление, организацию и обслуживание строительного производства с распределением между объектами строительства с использованием базы распределения при нормальной мощности (пропорционально совокупных прямых затрат; прямых расходов на оплату труда; отработанного строительными машинами и механизмами времени тому подобное).

Разграничения ОПР на переменные и постоянные проводится предприятием самостоятельно. Для наглядности классификацию общепроизводственных расходов и порядок их включения в себестоимость продукции (работ, услуг) представим в виде схемы (Рис.1)

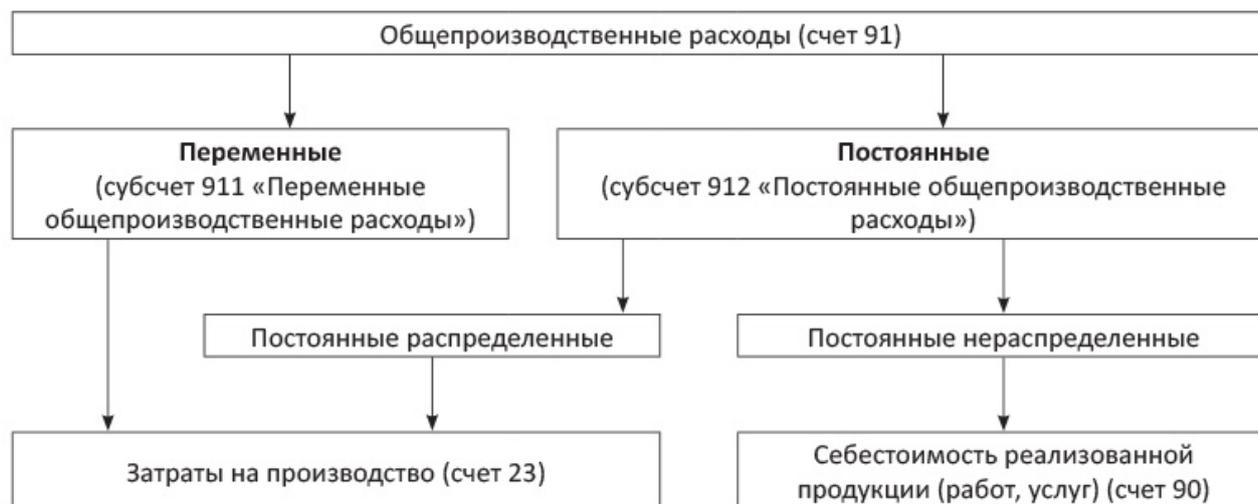


Рис. 1. Схема распределения общепроизводственных расходов

Поскольку в П(С)БУ 16 "Расходы" отсутствует четкий перечень статей переменных и постоянных общепроизводственных расходов, а лишь приведены базовые критерии для их определения, то часто на предприятиях возникают проблемы с классификацией ОПР по этим критериям. Понятно, что полный перечень переменных и постоянных ОПР составить крайне трудно, однако целесообразно регламентировать наиболее типичные виды ОПР, характерные для большинства предприятий и организаций. Согласно П(С)БУ 18 «Строительные контракты» стоит детализировать перечень переменных и постоянных затрат, присущих строительным организациям, чтобы избежать трудностей с их распределением и стандартизировать такую классификацию на различных предприятиях. Кроме этого, целесообразно обратить внимание и на детализацию по субсчетам счета 91 «Общепроизводственные расходы» Плана счетов, идентификации отдельных видов ОПР.

Например, Н. В. Рассулов и А. К. Ягмур считают, что расходы по эксплуатации строительных машин и механизмов надо учитывать на отдельном субсчете 911 «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования» и распределять между объектами строительства по коэффициентам, согласно с установленными государственными строительными нормами, другие виды общепроизводственных затрат - аккумулировать на субсчете 912 «Другие общепроизводственные расходы» [5, с. 179].

Предлагаем строительным организациям для детализации и разграничения вести учет ОПР с использованием субсчетов 911 «Расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов», 912 «Транзакционные общепроизводственные расходы», 913 «Прочие общепроизводственные расходы». В субсчете 913 «Прочие общепроизводственные расходы» целесообразно открывать аналитические счета отдельно для основного, вспомогательного и обслуживающего производства с целью дальнейшего перераспределения их ОПР пропорционально адекватных баз распределения.

К транзакционным общепроизводственным расходам относим как расходы для обслуживания и управления структурным подразделением, способным удовлетворять потребности в ресурсах, так и производственные затраты для обслуживания делового партнерства с внешним субъектом хозяйствования, который предоставляет услуги производственного характера через рыночное взаимодействие. Важно отметить, в какой части общепроизводственных расходов их отражать. Согласно П(С)БУ 16 «Расходы», в составе постоянных затрат выделяют распределены и нераспределенные общепроизводственные расходы. Исходя из того, что общепроизводственные транзакционные издержки не связаны непосредственно с изготовлением продукции, они должны вноситься в состав себестоимости реализованной продукции в части нераспределенных постоянных общепроизводственных расходов.

Своевременного решения требует проблема выбора базы распределения ОПР для адекватного их отнесения к себестоимости отдельных объектов. Отечественные предприятия, как правило, используют как базу распределения сумму расходов для оплаты труда основного производственного персонала. Однако в условиях научно-технического прогресса прослеживается тенденция уменьшения участия человека в производственном процессе, что в результате побуждает к использованию других факторов распределения.

В строительных организациях ОПР между объектами строительства распределяются с учетом специфики работ и использованием таких баз распределения, как [3, с. 24]:

- сумма всех прямых затрат на выполнение строительно-монтажных работ (СМР)
- сумма прямых расходов на оплату труда;
- нормативные или фактические затраты труда на выполнение СМР (в человеко-часах)
- время работы строительных машин и механизмов в строительстве конкретных объектов (в машино-часах) и др.

Заметим, что в соответствии с особенностями производственного процесса целесообразно применение нескольких факторов распределения для различных статей общепроизводственных расходов. Тогда можно достоверно определить себестоимость и провести анализ показателей рентабельности отдельных видов СМР. ОПР вносят в производственную себестоимость СМР того отчетного периода, в котором они были осуществлены.

Бухгалтерскими документами, которые являются основанием для отнесения расходов к общепроизводственным, являются: «Расчет амортизации основных средств»; «Накладная-требование на отпуск (внутреннее перемещение) материалов», «Лимитно-заборная карта»; «Акт на списание МБП»; «Отчет об использовании средств, предоставленных на командировку»; «Счет-фактура»; «Акт приемки выполненных подрядных работ»; «Табель учета использования рабочего времени», а также составленная на его основании «Расчетно-платежная ведомость». Ежемесячное списание общепроизводственных расходов оформляется с помощью справки – расчетом бухгалтерии. Методика распределения ОПР, описанная в П(С)БУ 16 «Расходы», предусматривает определение базы распределения по нормальной мощности. Если же база распределения по фактической мощности будет меньше нормальной мощности, это приведет к возникновению недораспределенных ОПР. Значительная сумма недораспределенных или излишне распределенных ОПР за несколько периодов может свидетельствовать о необходимости в пересмотре базы распределения по нормальной мощности или о низком уровне объема производства в отчетном периоде.

Ученые Чумаченко Н.Г. и Белоусова И.А. считают, что распределение ОПР, как это регламентировано требованиями П(С)БУ 16, нереально [6, с. 15].

Исследователи организации и методики учета затрат на производство строительной продукции Н.В. Рассулова и А. К. Ягмур рекомендуют не проводить процедуру распределения ОПР, регламентированную П(С)БУ 16 «Расходы», а «всю сумму общепроизводственных расходов (постоянные и переменные), обнаруженную по дебету субсчета 912 «Прочие общепроизводственные расходы», в конце отчетного периода

списывать на издержки производства и вносить в себестоимость объектов строительства пропорционально принятой базе распределения, поскольку полученная расчетным методом по сравнению с прошлыми годами, величина нераспределенной ОПР не имеет учетно-аналитического и контрольного значения. Кроме этого, себестоимость строительно-монтажных работ, сформированная на счете 23 «Производство», и себестоимость реализованных работ, отраженная на субсчете 903 «Себестоимость реализованных работ и услуг», исходя из особенностей строительного производства будут совпадать по завершению строительства» [5, с. 165-166].

Однако мы считаем, что в условиях регулярного просмотра статей переменных и постоянных ОПР, нормальной мощности, выбранной методики и баз распределения, информация о результатах распределения ОПР является полезной для нужд управления, поскольку правильность разграничения ОПР на переменные и постоянные, совершенствование методики распределения ОПР между объектами учета влияют на определение маржинальной прибыли, точки безубыточности, результаты дифференциального анализа и управления затратами предприятия.

П. И. Атамас обращает внимание на то, что при распределении и списании ОПР в строительных организациях следует учитывать, что генподрядчик может ежемесячно определенный удельный вес отдельных статей ОПР относить на расходы по обслуживанию субподрядчика [3, с. 24]: Дт счета 903 «Себестоимость реализованных работ и услуг» - Кт счета 91 «Общепроизводственные расходы» - на сумму расходов, которые компенсируются субподрядчиком; Дт 63 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - Кт счета 703 «Доход от реализации работ и услуг» - на сумму дохода, который компенсируется субподрядчиком; Дт счета 703 «Доход от реализации работ и услуг» - Кт счета 641 «Расчеты по налогам» - на сумму налогового обязательства по НДС.

Дмитренко А. В. описывает такую же методику отражения в учете расходов на обслуживание делового партнерства субподрядчиков с генподрядчиками [8], однако вместо счета 63 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», использует счет 361 «Расчеты с отечественными покупателями», что является уместнее.

С. В. Задорожный считает целесообразным отражать операцию по уменьшению ОПР, сторнируя сумму проводкой: Дт субсчета 912 «Общепроизводственные расходы» - Кт счета 63 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» [9, с. 212].

Справедливо отмечает А. В. Павелко, что операцию по отражению в учете расходов генподрядчиков по обслуживанию субподрядчиков нужно рассматривать в комплексе с признанием расходов, понесенных субподрядчиками для исполнения СМР, а также с признанием дохода, полученного генподрядчиком от предоставления услуг генподряда. Сторнирование в учете по хозяйственной операции: Дт счета 912 «Общепроизводственные расходы» - Кт счета 63 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» приведет к тому, что в синтетическом учете генподрядчика труда отследить расходы на обслуживание субподрядчиков. ОПР стоит списывать в дебет субсчета 903 «Себестоимость реализованных работ и услуг» согласно требованиям бухгалтерского учета. правильность проведения Дт 63 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - Кт 703 «Доход от реализации работ и услуг» вызывает сомнения, так как получение дохода предусматривает взаимодействие с покупателями, а не с поставщиками. Сначала при учете доходов надо использовать субсчет 361 «Расчеты с отечественными покупателями» и только потом, при зачислении услуг генподряда в счет оплаты задолженности за выполненные подрядчиками СМР, нужно отражать взаимозачет операций [7, с. 122]. Мы считаем, что такой подход наиболее приемлемым, поскольку он обеспечивает своевременное и достоверное отражение изменений в дебиторской и кредиторской задолженности, доходах и расходах генподрядчика на счетах бухгалтерского учета.

Заключение. Для усовершенствования процесса учета и дальнейшего распределения ОПР в строительных организациях целесообразно выделить проблему детализации счета

91 «Общепроизводственные расходы» Плана счетов и статей постоянных и переменных ОПР с учетом потребностей предприятий. В контексте этой проблемы предложено ввести в План счетов субсчета к счету 91 «Общепроизводственные расходы»: 911 «Расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов», 912 «Транзакционные общепроизводственные расходы», 913 «Прочие общепроизводственные расходы», с открытием аналитических счетов для отдельных подразделений строительной организации.

Целесообразной является регламентация наиболее типичных видов ОПР для предприятий различных видов деятельности, в том числе для строительных организаций. Кроме этого, требует внимания выделение четких критериев для разграничения ОПР на переменные и постоянные, поскольку вследствие отсутствия таких критериев многие предприятия отказываются от классификации осуществленных ОПР на переменные и постоянные. Отдельно надо обратить внимание на критерии выбора базы распределения ОПР, особенно на преимущества, недостатки и целесообразность применения альтернативных баз распределения, что создаст оптимальные возможности для определения себестоимости строительной продукции и управления затратами предприятия.

Дальнейшей разработки требуют рекомендации относительно выделения критериев распределения ОПР по субсчетам. Исследованы подходы к порядку отражения в бухгалтерском учете делового партнерства генподрядчиков и субподрядчиков в контексте отнесения части общепроизводственных транзакционных издержек на обслуживание подрядчика. Однако эта проблема требует дальнейших исследований по разработке и совершенствованию единой методики отражения на счетах бухгалтерского учета расходов на обслуживание субподрядчиков генподрядчиками в учетной системе делового партнерства строительной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 18 "Строительные контракты": утв. приказом Министерства финансов Украины от 28.04.2001 г. № 92 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021484.html>
2. Сук, Л. К. Финансовый учет: учебное пособие / Л. К. сук, П. Л. сук. - М.: 2010. – 629 с.
3. Атамас, П. И. Бухгалтерский учет в отраслях экономики: учебное пособие / П. И. Атамас. - М.: Центр учебной литературы, 2008. - 392 с.
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 «Расходы»: утв. приказом Министерства финансов Украины от 13.12.1999 г. № 92 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021482.html>
5. Рассулов, Н. В. Организация и методика учета затрат на производство строительной продукции: монография / В. Рассулов, К. А. Ягмур. - Донецк: Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, 2011. - 242 с.
6. Чумаченко, Н. Г. Экономическая работа на предприятии и П(С)БУ 16 «Расходы» / Н. Г. Чумаченко, И. А. Белоусова // Бухгалтерский учет и аудит. - 2007. - № 3. - С. 13-16.
7. Павелко, А. В. Доходы и расходы основной деятельности строительных предприятий в системе учета и контроля: монография / В. Павелко. - Ровно Национальный университет водного хозяйства и природопользования, 2012. - 236 с.
8. Дмитренко, А. В. Учет и анализ затрат в строительстве: дис. канд. экон. наук: 08.06.04 / Дмитренко Алла Васильевна. - М., 2006. - 280 с.
9. Задорожный, С. В. Внутрихозяйственный учет в строительстве: методология и организация. дис. доктора экон. наук: 08. 00.09 / Задорожный Зиновий-Михаил Васильевич. - Тернополь, 2007.

УДК 657

А. Ю. Пось, студент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Н. В. Пискунова, к.э.н. доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ «СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ» КАК УЧЁТНОЙ КАТЕГОРИИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к определению сущности понятия «собственный капитал» как учётной категории, на основе обзора литературы обосновано авторское определение данной дефиниции. Сформировано представление о наиболее типовых составляющих собственного капитала в зарубежных странах.

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, элементы собственного капитала, объект учета, международные и национальные стандарты учета.

Рис. 2, табл. 2, лит. 20.

A. Yu. Pos, N. V. Piskunova

THE MAIN APPROACHES TO THE DEFINITION OF "EQUITY" AS ACCOUNTING CATEGORY

The article describes the main approaches to the definition of the concept of "equity" as an accounting category, based on the review of the literature justified the author's definition of this definition. Formed an idea of the most typical components of equity in foreign countries.

Keywords: capital, equity, elements of equity, object of accounting, international and national accounting standards.

Введение. Капитал является важной экономической и учетной категорией и неотъемлемым условием функционирования любого предприятия. Он всегда был объектом исследования многих ученых. Вопрос сущности капитала исследовался еще с начала осмысления фактов и явлений хозяйственной жизни и зарождения экономической мысли. На каждом этапе развития экономической науки он рассматривался по-разному, имел свои особенности. Учитывая то, что капитал – разноплановая экономическая категория, не удивительным является то, что среди ученых не было единого мнения относительно его определения. Глубокое понимание его сущности возможно лишь после изучения научных взглядов предшественников, что позволит правильно и объективно оценить результаты их исследования. Капитал выступает такой бухгалтерской категорией, которую сложно интерпретировать. Практически каждая учетная теория дает свое определение понятию «капитал», что порождает неопределенность в его трактовке и смежных с ним терминов и еще больше усложняет процесс его учета. В данной статье сделана попытка проанализировать и обобщить взгляды относительно сущности капитала и его учета в трудах ученых.

Экономическая сущность капитала в целом и собственного капитала в частности исследуется в трудах ведущих ученых-экономистов. Среди иностранных ученых, которые осуществили вклад в совершенствование учета собственного капитала на разных исторических этапах, следует назвать таких: Ж. Андре, Н.Д. Анастасио, В.Э. Ануфриев, Л. Батардон, Ф. Беста, П. Герстнер, Ж.Б. Дюмарше, Н. А. Литнева, Ф. Ляйтнер, М. Ю. Медведев, В. Ригер, Ж. Ришар. Из отечественных ученых следует вспомнить таких, как: М. Д. Алексеенко, М. М. Мосийчук, Н. Д. Прокопенко, Ф. Е. Поклонский, С.В. Питель, В.Я. Соколов, Г.Г. Кирейцев, В.М. Ивахненко С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутынец, В.В. Сопко и др.

Несмотря на значительные достижения и наработки ученых мировой и отечественной научной мысли, остаются нерешенными и дискуссионными многие проблемы, в частности:

не сформировано единого мнения относительно сущности, состава и структуры собственного капитала.

Высоко оценивая наработки ученых и экспертов, стоит заметить, что дальнейшего исследования требует ряд вопросов, связанных с определением экономически-правового аспекта сущности и структуры собственного капитала как объекта учета и анализа в современных условиях хозяйствования акционерных обществ путем обобщения и систематизации взглядов ученых.

Цель исследования заключается в определении экономической сущности и структуры собственного капитала как объекта учета и анализа в современных условиях хозяйствования акционерных обществ путем обобщения и систематизации взглядов ученых-экономистов.

Основная часть. Генезис понятия «собственный капитал» является достаточно длительным и продуктивным. При его исследовании следует иметь в виду, что собственный капитал является частью всего капитала предприятия, в значительной степени обеспечивая производственно-хозяйственные процессы его деятельности, в отличие от заемного, который рассматривается в основном как дополнительный источник капитала для расширения масштабов такой деятельности. При этом в историческом ракурсе среди классиков политической экономии более широко используется понятие капитала вообще. Считаем, что поскольку функции и назначение составляющих капитала предприятия независимо от источников его формирования являются похожими, то рассмотрение сущности понятия «собственный капитал» стоит начать именно с понятия «капитал».

Полемика относительно сущности капитала зародилась еще во времена античности и продолжается до сих пор. Изменение научных подходов к раскрытию понятия «капитал» обусловлено динамическими изменениями в общественно-производственных отношениях. Историческая ретроспектива раскрытия сущности капитала в политэкономическом подходе представлена в рис. 1.

Проведенный анализ исторической эволюции категории «капитал», позволяет выделить три основных подхода к его формированию (рис. 2).

Как видим, исторический аспект формирования понятия «капитал» достаточно разнообразен. Кроме того, в историческом ракурсе прослеживается постепенное усложнение представления о капитале: от денег, вложенных в производство до более современной его трактовки - стоимости, приносящая дополнительную стоимость или доход своему владельцу.

Современные научные исследования, проведенные отечественными и зарубежными учеными, о раскрытии сущности капитала как объекта учета базируются на общепринятых физической и финансовой концепции капитала, изложенных в Концептуальных основах МСФО [3].

Под физической концепцией, сформулированной еще представителями неоклассической школы С. Джевонсом, Л. Вальрасом и А. Пигу [4, с. 515], под капиталом традиционно понимают производственную мощность, производительность предприятия, источник дохода и качественный показатель эффективности его работы. Согласно данной концепции прибыль зарабатывается исключительно в том случае, если физическая производственная мощность (или операционная способность) организации (либо ресурсы или средства, необходимые для достижения такой мощности) на конец периода превышает физическую производственную мощность на начало периода после исключения распределений в пользу собственников и взносов с их стороны на протяжении периода.

Аналогично концепции поддержания физического капитала И. Фишер рассматривал капитал как актив способный приносить прибыль владельцу, независимо от сферы своего применения [5, с. 169]. Подход И. Фишера базируется на условной оценке капитала, которая прямо зависит от будущих доходов, а не тех, что уже получены собственником капитала. Таким образом, можно сделать вывод, что те активы, которые не будут приносить прибыль, не являются капиталом, хотя и приобретены были за счет собственных или привлеченных средств.

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «КАПИТАЛ»			
Направления или школы в экономической мысли	Определение капитала	Форма проявления капитала	Источник прироста (формирование капитала)
МЕРКАНТИЛИЗМ (Т. Ман, А. Монкретьен)	Капитал = деньги (золото, серебро)	Торговый капитал	Сфера обращения (внешняя торговля)
ФИЗИОКРАТИЯ (Ф. Кене, А.Р. Кюрго)	Капитал = продукты труда, средства с/х производства	Природный капитал	Сельское хозяйство (земледелие)
КЛАССИКИ (А. Смит, Д. Рикардо)	Капитал = факторы производства Физический или	Капитал = самозрастающая стоимость	Сельское хозяйство и материальное производство
МАРКСИЗМ (К. Маркс, Ф. Энгельс)	Капитал = самозрастающая стоимость	Денежный, товарный, промышленный капитал	Неоплаченный труд наемных рабочих
МАРГИНАЛИЗМ (К. Менгер, О.Бем-Баверк)	Капитал = производная от труда и земли	Материальная форма капитала	Сфера материального производства
НЕОКЛАССИКИ (И. Фишер, А. Маршал)	На макроуровне совокупность средств производства; на микроуровне: часть богатства собственника	Материальная и нематериальная форма капитала	Материальное производство и сфера услуг
КЕЙНСИАНИЗМ (Дж.М. Кейнс)	Капитал = запас богатства, который приносит доход его владельцу	Материальная и нематериальная форма капитала	Материальное производство и сфера услуг

Рис. 1. Взгляды ученых-экономистов на сущность категории «капитал» в историческом аспекте [1]

Другая концепция (финансовая), принятая большинством отечественных предприятий при составлении финансовых отчетов, базируется на понимании капитала как инвестированных средств или инвестированной покупательной способности, что является синонимом чистых активов или собственного капитала предприятия.

В соответствии с этой концепцией прибыль считается заработанной предприятием, а соответственно сохраняется, и наращивается его капитал, только при условии, что сумма его чистых активов на конец отчетного периода превышает сумму чистых активов на начало периода без учета выплат собственникам или взносов учредителей на протяжении данного периода.

Этот подход нашел отражение и в трудах теоретиков бухгалтерского учета, в частности Ю. А. Бабаева, который в своем учебнике «Теория бухгалтерского учета» под капиталом понимает «совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности предприятия» [6, с. 124].



Рис. 2. Группировка подходов к определению понятия «капитал» [2]

Основные подходы к определению сущности собственного капитала можно обобщить, определив основные позиции современных ученых экономистов относительно этой категории (табл.1).

Таблица 1

Подходы к трактовке сущности понятия «капитал»

Группа авторов	Трактовка понятия
Азрилиян А. Н., Бернштайн Л. А., Коваленко Л. О, Кузнецов А. В., Кутер М. И., Ловинская Л. Г., Пантелеев В. П., Пархоменко В. М., Пушкар М. С.	Часть в активах предприятия, остающаяся после вычета его обязательств [7, с. 461].
Бандурка О. М., Борисов А. Б., Капля И.В., Коваленко Л. О, Левин В. С., Райзберг Б. А., Чебанова Н. В.	Капитал (финансовые ресурсы), вложенный владельцем предприятий [8, с. 314].
Беа Ф.К., Загородний А.Г., Кирейцев Г. Г., Кондраков Н.П., Краснова Л. П., Савицкая Г.В., Терещенко О. О.	Финансовые средства, предоставленные в распоряжение предприятия; источник образования имущества [9, с.61].
Бичик С. В., Гаврилишин Б. Д., Чедвик Л., Фаминский И. П.	Средства от выпуска и продажи акций (акционерный капитал) и резервный фонд [10].
Бланк И. А.	Общая стоимость средств предприятия, необходимых для осуществления им производственной или иной коммерческой деятельности [11, с. 317].
Сопко В.В.	Стоимостное выражение права лица на средства предприятия. [12].

Результаты исследования природы собственного капитала различными авторами позволяют разграничить экономическое, правовое и учетное значение данного термина. В экономическом понимании капитал, является фактором производства, ресурсами, инвестированными в производство. С точки зрения права - собственный капитал является стоимостным выражением права лица на средства предприятия, определяет границы минимальной материальной ответственности, которые несет субъект хозяйствования по своим обязательствам. С точки зрения бухгалтерского учета, капитал является разницей между активами предприятия и его обязательствами; источником образования имущества; средством от выпуска и продажи акций (акционерный капитал).

Самым распространенным толкованием собственного капитала является его определение как части в активах предприятия, остающаяся после вычета его обязательств, что вполне соответствует НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» [13]. Но приведенное в стандарте определение носит формальный характер, поскольку не отображает структуру самого собственного капитала, так как определяет непрямой метод его вычисления на основе показателей активов и обязательств предприятия, которые не являются составными собственного капитала; не раскрывает в полной мере, ни материально-вещественной составляющей капитала, ни сложного комплекса отношений, возникающих при его формировании и использовании.

Относительно рассмотрения собственного капитала через призму международных стандартов бухгалтерского учета, то в международных стандартах бухгалтерского учета не используется такой термин как «собственный капитал», эквивалентом к нему в зарубежной практике есть понятие «чистые активы».

Однако разнообразие взглядов и отсутствие четкого и однозначного определения понятия «собственный капитал» в современной научной литературе обуславливает появление проблем при ведении бухгалтерского учета и составлении отчетности. В зависимости от содержания, вкладываемого в этот показатель, будут меняться управленческие решения собственников и руководителей, а также выводы экспертов и аналитиков.

Мы убеждены, что от единой трактовки категории собственный капитал зависит правильность и целесообразность принятия управленческих и инвестиционных решений. Поэтому обобщение и уточнение данной категории является важной задачей при адаптации современной экономики к рыночным отношениям и решению выше указанных проблем.

Однако целесообразным является давать определение собственного капитала после формирования общего представления о его структурных составляющих. Мы соглашались с Банком В.Р. и Тараскиным А.В., которые отмечают, что структура капитала является тем фактором, который непосредственно влияет на финансовое состояние предприятия его ликвидности, платежеспособности и рентабельности деятельности [14, с. 286].

Анализ отечественной и зарубежной учетной литературы показывает неоднозначность составных частей собственного капитала. Это, прежде всего, обусловлено его разнонаправленными функциями, которые определяются наличием четырех субъектов экономических отношений, которые в каждой стране имеют свои интересы в собственном капитале. Этими субъектами являются собственники, предприятие, кредиторы и государство. В соответствии с интересами собственников капитал отражает объем их прав. Для предприятия он выступает источником расширенного воспроизводства, а для кредиторов – критерием оценки надежности и гарантом выполнения предприятием своих обязательств. Государственный интерес состоит в укреплении стабильности предприятия и его развития в интересах всего общества. Поэтому отдельного рассмотрения требует вопрос составных частей собственного капитала.

Составляющие собственного капитала отражаются в балансах разных стран, приведены в таблице 2 [15].

Анализ различных источников показал, что структура собственного капитала в каждой стране разнообразна. Большинство стран в состав собственного капитала относят уставный (акционерный) капитал, резервный капитал (создаются законодательные и инициативные резервы), нераспределенную прибыль.

В Украине, Республике Молдова и Российской Федерации составляющие собственного капитала почти подобные [16]. Общим для этих стран является отнесение уставного, добавочного, резервного капиталов, нераспределенной прибыли к собственному капиталу предприятия. При этом составляющие добавочного капитала отличаются в разных странах. В Украине и России для учета добавочного капитала предусмотрен один счет с одноименным названием, а в Молдове существуют два вида капитала: дополнительный и неосновной, т.е. отдельно отражаются суммы переоценки как составляющая именно неосновного капитала.

Аналогичное ограничение размера собственного капитала приведены в гражданском законодательстве Республики Молдова и Украины [17]. Если после окончания отчетного периода стоимость чистых активов будет меньше уставного капитала предприятия, то запрещается распределять чистую прибыль предприятия. Владельцы должны погасить обязательства, которые возникли или принять решение об уменьшении уставного капитала. В противном случае, на основании судебного решения общество может быть ликвидировано.

Таблица 2

Составляющие собственного капитала в разных странах

Страна	Составляющие собственного капитала							
	Уставный (акционерный) капитал	Дополнительный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Изъятый капитал	Неоплаченный капитал	Другие резервы	Фонды
Австрия	+	-	+	+	-	-	+	-
Бельгия	+	+	+	+	-	-	+	+
Великобритания	+	+	+	+	-	-	-	-
Голландия	+	-	+	+	-	-	+	-
Испания	+	+	+	+	-	-	+	-
Италия	+	+	+	+	-	-	+	-
Германия	+	-	+	+	-	-	+	+
Республика Беларусь	+	+	+	+	-	-	+	+
Республика Молдова	+	+	+	+	+	+	-	-
Российская Федерация	+	+	+	+	-	-	-	+
США	+	+	-	+	-	-	-	+
Украина	+		+	+	+	+	-	-
Швеция	+	-	+	+	-	-	+	-
Япония	+	-	+	+	-	-	+	-

Особой во Франции является классификация капитала на инвестиционные гранты и специальные налоговые скидки. Французские предприятия могут покупать и продавать свои акции, но только при определенных условиях: для передачи работникам, при уменьшении акционерного капитала или с целью регулирования ситуации на рынке, если компания включена в листинг (в этом случае она может заключать соглашения не более чем с 10 % акций). В отличие от бухгалтерского учета в Украине, операции, связанные с вводом и выводом основных средств из эксплуатации, не влияют на собственный капитал [18, с. 290].

В Великобритании, как и в большинстве развитых западных стран, преобладают такие

организационно-правовые формы предприятий, как корпорации и партнерства. Это свидетельствует о преобладании в собственном капитале доли инвестированных вкладов. Поэтому часто собственный капитал рассматривается как одолженный фирмой, и который необходимо вернуть в будущем.

В Германии компании практикуют долгосрочное финансирование (внешнее – за счет банковских кредитов, внутреннее – через реализацию пенсионных программ). Акционеры часто пытаются вложить часть своих инвестиций в компанию как кредиты, даже если возвратность таких кредитов ограничена. Для акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью законом установлены минимальные размеры уставного капитала, оговорены права по выкупу собственных акций. Правила формирования резервов установлены только для юридических лиц, в основном они предназначены для покрытия возможных убытков или увеличения уставного капитала [19, с. 30].

В Италии компания может владеть не более чем 10 % от всего заявленного акционерного капитала. На эти акции не происходит выплата дивидендов, а права голоса резервируются до тех пор, пока акции не перейдут к новому собственнику. В отчетности их отражают по цене приобретения.

В Голландии устанавливается минимальный размер резерва переоценки, который является обязательным для всех предприятий. Он формируется в том случае, когда активы и пассивы оцениваются по текущей стоимости. Когда компания перечисляет свои активы (в сторону увеличения), она должна отразить в балансе резерв переоценки, который равен разнице между балансовой стоимостью активов до и после переоценки. Также к обязательным резервам относятся: резерв капитализированных учредительных затрат на выпуск акций, а также капитализированные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; резерв нераспределенной прибыли дочерних и ассоциированных компаний, учитываемых по методу собственного капитала, если прибыль не может быть распределена компанией и получена без каких-либо ограничений.

В США и Японии акционерный и партнерский капитал отражается в пределах фактически оплаченного, в связи с чем, статья задолженности акционеров (учредителей) отсутствует. При недостаточной оплате акций условные обязательства по возникшим собранным денежным средствам раскрываются в пояснениях. Также предприятия Японии уделяют большое внимание резервному капиталу в структуре собственного. Они создают ряд резервов: правительственных грантов, по страховым рискам, инициативные резервы (убытков зарубежных инвестиций, выплату дивидендов, расширение бизнеса, дополнительного оборудования, выкупа акций); резервы на ремонт, гаранты, убытки, страхование.

Таким образом, отражение информации о собственном капитале в отечественной практике принципиально не отличается от международных стандартов. Это обусловлено тем, что при формировании Положений (стандартов) бухгалтерского учета специалисты руководствовались МСФО. Однако при этом есть определенные схожие и отличительные черты международных и отечественных стандартов учета. Например, отражение «собственного капитала» в системе международных стандартов бухгалтерского учета и отечественной системе бухгалтерского учета совпадает (собственный капитал в балансе подразделяется на отдельные составляющие, определяется как остаток активов после вычета всех обязательств). При этом часто компании отражая «вложенный капитал» в системе международных стандартов бухгалтерского учета приводят непосредственно в балансе следующую информацию: количество акций, разрешенных к выпуску, выпущенные и находящиеся в обращении, доля неоплаченного капитала, номинальная или юридически определенная (объявленная) стоимость акций, изменения счетов акционерного капитала за период, права, привилегии и ограничения, касающиеся распределения дивидендов и оплаты капитала, акции, зарезервированные для будущих выпусков, согласно опционных и продажным контрактам, включая их условия и суммы, а, согласно отечественной системы

бухгалтерского учета, такие данные в балансе не приводятся [20, с. 273].

Заключение. Рассмотрение понятия «собственный капитал» в учетно-экономической литературе дает основания утверждать о дискуссионности его определения. Это обусловлено отсутствием единой теории капитала и, соответственно, трактовки природы капитала. Проанализировав подходы различных авторов относительно трактовки сущности понятия «собственный капитал» можно дать следующее его определение. Собственный капитал – физические, финансовые и интеллектуальные ресурсы, авансированные владельцем (учредителем) предприятия или созданные в процессе хозяйственной деятельности, необходимые для обеспечения долгосрочного финансирования, финансовой устойчивости и эффективного управления предприятием в целом с целью максимизации прибыли.

Таким образом, приведенное определение дефиниции «собственный капитал» не противоречит ныне существующим подходам, в том числе закреплённым в национальных и международных стандартах бухгалтерского учёта и включает в себя следующие характеристики собственного капитала:

- это средства, принадлежащие собственникам (учредителям);
- эти средства инвестируются в предприятие с целью получения прибыли на инвестированный капитал;
- они вкладываются в формирование активов предприятия, указывая на принцип сбалансированности активов и пассивов как источников формирования и направлений использования капитала.

Операции с собственным капиталом в разных странах мира имеют свои особенности, продиктованные рядом факторов: начиная с исторического аспекта и заканчивая доминирующей формой собственности предприятий в определенной стране. Отечественным ученым из бухгалтерского учета следует перенимать положительный опыт учетного отражения таких операций и внедрять его в практику. Прежде всего, это касается практики формирования различных резервов и фондов, рациональная реализация, которой направлена на обеспечение надлежащего уровня платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, что будет способствовать улучшению финансового обеспечения отечественных предприятий в части направлений перспективного резервирование, фондирование, формам вложения средств.

Приоритетными направлениями дальнейшего исследования является анализ и систематизация учетных теорий и концепций капитала, формулирование единых подходов к рассмотрению данного понятия, дальнейшее совершенствование и разработка термина «капитал».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоусов М.О. Генезис категорії «капітал»: економічна та облікова інтерпретація / М.О. Белоусов // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 18-26.
2. Зборовська Ю. О. Капітал підприємства: теоретичні аспекти визначення суті капіталу / Ю. О. Зборовська // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — No 7 - 8. — С. 35 - 38.
3. Концептуальная основа финансовой отчетности от 01.09.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160581/
4. История экономических учений [Текст] : учебник в 2 ч. / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2007. – 567 с.
5. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета [Текст] : учебник / Я. В. Соколов, В.А. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004 – 272 с.
6. Бухгалтерский учет [Текст] : учебник для вузов / под ред. Ю. А. Бабаева. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 476 с.
7. Пушкар М. С. Фінансовий облік [Текст] : Підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.

8. Чебанова Н.В. Фінансова звітність підприємств : нав.посібник / Н. В. Чебанова, Т. Я. Чупир, Ю. А. Василенк. – Харків: ВД «Фактор», 2006. – 444 с.
9. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: навч. посіб. / А.Г. Загородній, Г.О. Партин. – 3-тє вид., перероб. і доп.- К.: Т_во "Знання", КОО, 2004. - 377 с.
10. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И.П. Фаминский. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 512 с.
11. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент: навчальний курс / І. А. Бланк. – 2-е вид, перероб. і доп. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2004. – 656 с.
12. Сопко В.В. Власний капітал акціонерних товариств: особливості визначення та обліку / В.В. Сопко, Ю.В. Панченкова // Науковий вісник: Зб. науково_технічних праць. — Львів: НЛТУУ, 2007. - Вип. 17.6. - С. 246-253.
13. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности», утвержденное Приказом Министерства финансов Украины № 73 от 07.02.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/1.htm>
14. Банк В.Р. Финансовый анализ; [учеб.пособ.] / В.Р.Банк, С. В.Банк, А.В. Тараскина. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005 - 344 с.
15. Варичева Р. В. Власний капітал: функціональний підхід до трактування сутності, напрями класифікації на вітчизняній та зарубіжній практиці / Р. В. Варичева // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2(52) – с. 37–42.
16. Поліщук І.Р. Облік формування статутного капіталу в господарських товариствах Росії, України та Білорусі: порівняльний аспект // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – Житомир. – 2003. – № 3 (25). – С. 216-222.
17. Хозяйственный кодекс Украины № 436-15, текущая редакция от 02.10.2018 г./ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://kodeksy.com.ua/ka/hozajstvennyj_kodeks_ukrainy.htm
18. Бутинець Ф.Ф., Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л. – Житомир: ПП «Рута». 2002. – 544 с.
19. Жарикова Л.А., Бухгалтерский учёт в за_рубежных странах: учебное пособие / Л.А. Жарикова, Н.В. Наумова. — Тамбов: Изд_во Тамб. гос. техн. ун_та, 2008. - 160 с.
20. Соловьева О.В. МСФО и ГААП: учет и отчетность / О.В. Соловьева. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 328 с.

Предоставлено в редакцию 04.09.2018 г.

УДК 657.356

В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. А. Савленко, магистр ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с разработкой и реализацией учетной политики промышленных предприятий в отношении основных средств, а именно: условия их признания активом; решение проблем оценки объектов при зачислении на баланс, на дату баланса и при списании с баланса; формирование амортизационной политики с учетом физического и морального износа основных средств.

Ключевые слова: учетная политика, основные средства, износ, амортизация, методы начисления амортизации.

Рис. 1, табл. 1, лит. 20.

V. N. Serdyuk, A. A. Savlenko

FORMATION OF ACCOUNTING POLICY WITH RESPECT TO FIXED ASSETS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article deals with the issues related to the development and implementation of accounting policy of industrial enterprises in relation to fixed assets, namely: conditions of their recognition as an asset; Solution of problems of objects estimation at crediting on balance, on balance date and on debiting from balance; Formation of amortization policy taking into account physical and moral depreciation of fixed assets.

Key words: Accounting policy, fixed assets, depreciation, depreciation, amortization methods.

Введение. Основные средства - важнейший фактор производства любого субъекта хозяйственной деятельности. Они играют одну из основополагающих ролей в процессе труда, так как в своей совокупности образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия. Стоимость основных средств часто составляет существенную часть общей стоимости имущества организации, а ввиду долгосрочного их использования в хозяйственной деятельности основные средства в течение длительного периода времени оказывают влияние на ее финансовые результаты. Рациональное использование основных средств способствует улучшению технико-экономических показателей, снижению себестоимости продукции и услуг, что, в конечном счете, увеличивает прибыль предприятия. Поэтому проблемы формирования учетной политики в отношении основных средств в экономической литературе занимают не последнее место. Этим вопросам посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, в частности, Атамаса П.И. [1], Бабича В.В. [2], Бородина В.А. [3], Бутинца Ф.Ф. [4], Голова С.Ф. [5], Грэй С.Дж. [6], Нидлза Б.Е. [6], Мескона М.Х. [7], Свицерского Е.И. [8], Сердюк В.Н. [9, 10], Ткаченко Н.М. [11], Хендриксена Э.С. [12], Хоминой П.Я. [13], Шевелева А.Е. [14] и др.

Несмотря на ценность результатов их исследований, вопросы методологии и организации учетной политики в работах этих авторов рассматриваются недостаточно полно, а дискуссионный характер отдельных положений не способствует четкому определению путей дальнейшего ее развития.

Необходимость разработки научно обоснованных рекомендаций по формированию и

организации учетной политики в отношении основных средств промышленных предприятий, а также потребность в решении ряда вопросов практического характера обусловили актуальность темы статьи. Целью ее написания является исследование учетной политики в отношении основных средств как инструмента организации их бухгалтерского учета на промышленном предприятии.

Основная часть. Для того чтобы ясно представить себе всю систему организации учета основных средств предприятия, необходимо для начала дать их определение. В экономической теории основной капитал представлен как составляющая продуктивного капитала, которая полностью принимает участие в производстве и долгое время сохраняет свою потребительскую стоимость, а стоимость его переносится частями в себестоимость выпускаемых изделий в течение всего периода использования и возвращается к своему собственнику тоже по частям - по мере реализации готовой продукции.

Что же касается определения основных средств с точки зрения бухгалтерского учета, то здесь существуют свои критерии, по которым та или иная ценность может быть отнесена к основным или оборотным фондам. В настоящее время предприятия при установлении стоимостного критерия в приказе об учетной политике, как правило, руководствуются Законом Донецкой Народной Республики «О налоговой системе», в соответствии с которым основные средства – это часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев, а малоценные и быстроизнашивающиеся предметы – предметы, служащие в производстве менее одного года, стоимостью до 10 000 российских рублей и состоящие из следующих групп: инструменты и приспособления, сменное оборудование, хозяйственный инвентарь, спецодежда [15].

Методологические принципы формирования в бухгалтерском учете информации об основных средствах и прочих необоротных материальных активах определены П(С)БУ 7 «Основные средства». Согласно пункту 4 П(С)БУ 7 основные средства - это материальные активы, которые предприятие содержит в целях 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 дольше года) [16].

Аналогичное определение дано и в МСБУ 16 «Основные средства»: это - материальные активы, которые: используются предприятием для производства товаров и услуг, для сдачи в аренду другим предприятиям или для административных целей; предполагается использовать в течение более чем одного периода [17].

Таким образом, объектами бухгалтерского учета являются все основные средства предприятия - как те, которые используются в производственной деятельности, так и те, которые относятся к непроизводственным средствам.

В экономической литературе часто отождествляют понятия «основные средства» и «основные фонды». По нашему мнению, для избегания путаницы следует отказаться от термина «основные фонды». Под фондами, как известно, понимают источник хозяйственных средств предприятия: уставный капитал, дополнительный капитал, прибыль и другие источники, которые отражаются в пассиве баланса. Относительно основных средств более правильно использовать понятие «средства», так как именно они составляют часть активов предприятия.

Анализ терминов «основные средства» и «основные фонды» позволяет сделать такие выводы:

- налоговое понятие «основные средства» охватывает лишь производственные основные средства (или, по терминологии налогового законодательства, основные средства, предназначенные для использования в хозяйственной деятельности);

- «основные фонды» следует отличать от «непроизводственных фондов». Термином «непроизводственные фонды» обозначены капитальные активы, которые не используются в хозяйственной деятельности налогоплательщика и для которых установлен особый порядок налогового учета;
- бухгалтерский термин «основные средства» распространяется на материальные активы, используемые как в производственных, так и в непроизводственных целях. Следовательно, бухгалтерский термин «основные средства» имеет более широкое значение, чем налоговый термин.

Продолжая анализ, сравним содержание терминов «основные средства» и «основные фонды»:

- оба термина определяют направления использования обозначенных ими предметов (это направление имеет различие, что и было отмечено ранее);
- в обоих терминах упоминается о сроке (периоде) использования, который должен быть «...более одного года (или операционного цикла, если он более года)» [16].

Нами были проанализированы признаки, которые позволяют выделить основные средства из числа других активов. Они представляют собой достаточно разнородное множество, следовательно, тоже могут быть разделены на группы по определенным признакам. Признаки эти могут быть различными в зависимости от цели, с которой осуществляется классификация или формируется определенная группа, что должно найти отражение в приказе об учетной политике.

Именно вещественно натуральный признак положен в основу классификации основных средств в целях бухгалтерского учёта: сначала из состава основных средств выделяются так называемые «прочие необоротные материальные активы». К ним согласно п. 5.2 П(С)БУ 7 отнесены и вполне конкретные объекты (инвентарная тара, предметы проката, библиотечные фонды) и достаточно неопределенные - малоценные необоротные материальные активы [16]. Особенностью прочих необоротных материальных активов является возможность применения к ним дополнительно двух методов начисления амортизации (сто процентное списание стоимости переданных в эксплуатацию предметов или 50% - при передаче в эксплуатацию и 50% - при списании из эксплуатации) помимо пяти, предусмотренных для основных средств.

Согласно Международным стандартам бухгалтерского учета одинаковые по техническим характеристикам, назначению и способам использования основные средства могут быть сгруппированы в классы. В качестве примера МСБУ 16 «Основные средства» предлагает следующий вариант: земля; строения; машины и оборудования; корабли; самолеты; автомобили; мебель и приспособления; офисное оснащение [17].

В отечественной практике те объекты, которые отнесены собственно к основным средствам, разделены на 9 групп в зависимости от вида. Каждой группе присвоено название, соответствующее виду основных средств, а в Плане счетов каждой группе соответствует отдельный субсчет с таким же или почти таким названием. В соответствии с пунктом 5 П(С)БУ 7 в составе основных средств, кроме самих основных средств, признаются прочие необоротные материальные активы [16], для учета которых Инструкцией о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций предусмотрен синтетический счет 11 «Прочие необоротные материальные активы» [18].

Таким образом, в П(С)БУ 7 «Основные средства» с целью аналитического учета основные средства сгруппированы в 9 классификационных групп (земельные участки; капитальные затраты на улучшение земель; здания и сооружения; машины и оборудование; транспортные средства; инструменты, приборы и инвентарь; рабочий и продуктивный скот; многолетние насаждения; прочие основные средства), а прочие необоротные материальные активы - в 7 (библиотечные фонды; малоценные необоротные материальные активы; временные (нетитульные) сооружения; природные ресурсы, инвентарная тара; предметы

проката; прочие необоротные материальные активы) [16].

К сожалению, классификацию, предложенную П(С)БУ 7, нельзя назвать достаточно пробной, то есть такой, которая позволила бы безошибочно относить объекты основных средств к той или иной группе. Поэтому при постановке объектов основных средств на учет бухгалтер вынужден обращаться за консультацией к механикам, строителям, технологам. Следовательно, в приказе об учетной политике и в должностных инструкциях указанных специалистов необходимо закрепить обязательность проведения консультаций при возникновении такой необходимости с делегированием ответственности за организацию контроля сохранности основных средств.

При формировании учетной политики промышленного предприятия особая роль отводится оценке активов. Это - одна из наиболее интересных, противоречивых и широко обсуждаемых проблем бухгалтерского учета. Необходимость ее решения применительно к основным средствам возникает трижды: впервые она появляется при их зачислении на баланс; второй раз – при их оценке на дату баланса; третий – при списании с баланса. От того, насколько правильно и достоверно осуществлена эта оценка, зависит точность показателей их состояния и движения, а также эффективность использования. Неправильная оценка основных средств приводит к неточному начислению амортизации, а отсюда - и к неправильному определению финансовых результатов, искажению сумм начисленных налогов на прибыль, неправильному отражению в бухгалтерском балансе соотношения необоротных и оборотных активов.

Теория и история практикующей бухгалтерии знают несколько концепций стоимостного измерения в учете. Причем, каждой из них присущи свои внутренние логика и целевая установка. Система стоимостных оценок, которая применяется в бухгалтерском учете, носит многофункциональный характер. Этим обстоятельством объясняется существование различных денежных оценок, и ни одна из них не имеет абсолютного значения. Экономические оценки необходимы для решения задач конкретного наблюдения, для каждого из которых они рассчитываются заново и поэтому носят, как правило, калькуляционный характер. Они, прежде всего, используются для определения ценности имущества при его реализации или приобретении. Юридические оценки отличаются большой разновидностью, которая, однако, ограничена двумя группами оценок: а) вытекающими из договоров; б) обусловленных деликтами (незаконными действиями, правонарушениями, причинившими вред, который необходимо возмещать). Статистические оценки являются описью совокупности объектов по некоторым средним характеристикам, которые составляют эту совокупность, поэтому оценка в статистике предусматривает выделение того общего, что присуще всей исследуемой совокупности предприятия или отрасли, или всего хозяйства страны, которая является обязательным условием оценки в макроучете. Административные оценки - это множество учетных оценок. Информационные оценки предполагают, что любой факт хозяйственной жизни, получая оценку, несет конкретную возможность.

Оценка основных средств предприятия - это денежное выражение их стоимости. Она необходима для того, чтобы правильно определить их общий объем, динамику и структуру, рассчитывать экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия за определенный промежуток времени.

Для учета операций с основными средствами применяются шесть разновидностей стоимости [16]:

- первоначальная (историческая (фактическая) себестоимость в сумме денежных средств или справедливой стоимости других активов, уплаченных (переданных), израсходованных для приобретения (создания) необоротных активов).

Первоначальная стоимость основных средств увеличивается на сумму расходов, связанных с улучшением объекта (модернизация, модификация, достройка, дооборудование, реконструкция и т.п.), что приводит к увеличению будущих экономических выгод, а

уменьшается в связи с частичной ликвидацией основных средств. В бухгалтерском учете изменение остаточной стоимости допускается в случае её значительного отклонения (в настоящее время предприятие самостоятельно устанавливает предел существенности) от справедливой стоимости путём переоценки (дооценки или уценки), что должно найти отражение в приказе об учетной политике;

- амортизируемая (согласно п.4 П(С)БУ 7) стоимость - первоначальная или переоцененная стоимость основных средств за вычетом их ликвидационной стоимости);

- ликвидационная (согласно п.4 П(С)БУ 7) - сумма средств или стоимость прочих активов, которую предприятие ожидает получить от реализации (ликвидации) основных средств по истечении срока их полезного использования (эксплуатации), за вычетом расходов, связанных с продажей (ликвидацией);

- остаточная – разница между стоимостью, отраженной на счетах 10 «Основные средства», и суммой накопленной амортизации (счет 131 «Износ основных средств») (определение этого термина, наверное, в силу его очевидности, не приведено, но в текстах стандартов он встречается неоднократно);

- переоцененная (согласно п.4 П(С)БУ 7) - стоимость основных средств после их переоценки).

С переходом на национальные стандарты бухгалтерского учета существенно изменился подход к оценке основных средств. Сегодня на практике часто встречаются случаи, когда объект основных средств по своему техническому состоянию уже не используется предприятием и не может быть реализован, но еще имеет остаточную стоимость. Раньше такие основные средства отражались в составе активов баланса. При переходе на учет в соответствии с П(С)БУ из статей баланса исключаются основные средства, которые не отвечают определению актива, а их стоимость списывается на убытки прошлых или отчетных периодов (в зависимости от того, значились они в балансе на начало периода, или стали непригодными в течение отчетного периода). В то же время основные средства, которые уже не имеют балансовой стоимости, но от их функционирования предприятие ожидает получить экономические выгоды, подлежат дооценке и обновлению в активах баланса;

- справедливая - сумма, по которой может быть осуществлен обмен актива или оплата обязательства в результате операции между осведомленными, заинтересованными и независимыми сторонами (п.4 П(С)БУ 19 «Объединение предприятий» [19]).

Определять справедливую стоимость придется в случаях:

- оприходования основных средств, полученных в результате бартерных операций;
- оприходования основных средств, полученных бесплатно (безвозмездно);
- зачисления на баланс основных средств, внесенных в качестве взноса в уставной капитал.

При этом справедливая стоимость определяется следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Определение справедливой стоимости необоротных активов*

№	Объекты определения справедливой стоимости	Определение справедливой стоимости
1	Земля и строения	Рыночная стоимость
2	Машины и оборудование	Рыночная стоимость. При отсутствии данных о рыночной стоимости – восстановительная стоимость (современная себестоимость приобретения) за вычетом суммы износа на дату оценки.
3	Прочие основные средства	Восстановительная стоимость (современная себестоимость приобретения) за вычетом суммы износа на дату оценки.

* таблица составлена на основе [19]

«Жизненный» цикл любого объекта основных средств на конкретном предприятии включает три основных этапа:

- 1) поступление (зачисление)
- 2) эксплуатацию
- 3) выбытие (списание с баланса)

Для каждого этапа характерны определенные хозяйственные операции (рис. 1).

Операции, связанные с поступлением объектов		Операции, осуществляемые в ходе эксплуатации объектов		Операции, связанные с выбытием объектов	
→	Приобретение за денежные средства	→	Амортизация	→	Продажа за денежные средства
→	Приобретение в обмен на другие активы	→	Улучшение (ремонт, реконструкция, модернизация и др.)	→	Передача в обмен на другие активы
→	Бесплатное получение	→	Переоценка (индексация)	→	Бесплатная передача
→	Получение в качестве вклада в уставной капитал	→	Консервация	→	Передача в качестве вклада в уставной капитал
→	Получение в аренду	→	Уменьшение полезности	→	Возврат арендованного объекта
				→	Ликвидация

Рис. 1. Схема хозяйственных операций с основными средствами

В бухгалтерском учете отражаются все операции, связанные с движением основных средств. Однако одна и та же операция может отражаться по-разному в зависимости от обстоятельств и некоторых дополнительных факторов. В частности, для бухгалтерского учета имеют существенное значение следующие факторы: форма расчетов с поставщиками и покупателями (денежная, бартерная, смешанная, взаимозачет и т.д.); статус партнера по операции (резидент или нерезидент, частный предприниматель, физическое лицо, государственное предприятие, связанное лицо и т.д.); приобретается объект за границей или на территории ДНР; причины ликвидации объектов; происходит вся операция в одном отчетном периоде или же отдельные ее части относятся к разным периодам; состоит операция из двух событий (оплата и получение объекта, отгрузка и получение оплаты) или же осуществляется по более сложной схеме; некоторые другие факторы.

Бухгалтеру необходимо (помимо прочих навыков и знаний) хорошо владеть терминологическим аппаратом, уметь применять и правильно интерпретировать бухгалтерские термины.

Чтобы определить учетную политику в отношении основных средств, следует:

1. Провести инвентаризацию и представить перечень объектов, имеющих достоверную стоимость и представляющих собой материальные активы, которые соответствуют определению основных средств и прочих необоротных материальных активов, приведенную в П(С)БУ 7 [16]. Если операционный цикл предприятия более года, то и срок полезного использования этих активов должен быть больше операционного цикла.

2. Распределить все основные средства по классификационным группам, приведенным в П(С)БУ 7 «Основные средства» [6]. Для этого необходимо установить стоимостные признаки предметов, которые входят в состав малоценных необоротных материальных активов.

3. Если в процессе инвентаризации выявлено, что остаточная стоимость основных средств превышает установленный предприятием предел существенности при сравнении со справедливой стоимостью, то данные объекты переоцениваются [20]. В случае переоценки объекта основных средств на ту же дату проводится переоценка всех объектов группы, к которой относится этот объект. Под группой объектов основных средств ни в коем случае нельзя понимать группу основных средств для налогового учета.

Кроме того, согласно международным стандартам бухгалтерского учета группы основных средств различаются по характеру и способу использования в деятельности предприятия [17]. Так, транспортные средства могут быть подразделены на самолеты,

теплоходы, автомобили. В свою очередь, автомобили могут подразделяться на грузовые и легковые и т.д. В Планах счетов, к которому жестко привязаны группы основных средств, тоже могут быть субсчета второго и третьего порядка для классификации по конкретным признакам способа использования.

Таким образом, в случае переоценки объекта основных средств на ту же дату может проводиться переоценка всех объектов более глубоко идентифицированных групп.

4. Определить срок полезного использования (эксплуатации) каждого объекта основных средств. При этом следует учитывать: ожидаемое использование объекта предприятием с учетом его мощности или продуктивности; предполагаемый физический и моральный износ; правовые или подобные ограничения относительно сроков использования объекта; прочие факторы.

5. Избрать для каждого объекта основных средств один из пяти предлагаемых П(С)БУ 7 «Основные средства» методов амортизации (кроме земли, так как земля не является объектом амортизации) [16].

При формировании учетной политики в отношении основных средств необходимо помнить, что, используя средства труда, предприятие получает экономические выгоды (доходы, прибыль) в течение длительного времени. Именно поэтому расходы, связанные с приобретением средств труда, признаются расходами не одного, а нескольких периодов. Достигается это путем начисления амортизации в течение всего срока использования конкретного объекта. Незнание и неумение правильно определить подходящий метод амортизации — прямой путь к краху производства со всеми вытекающими из этого последствиями. Выбрав тот или иной метод начисления амортизации, можно регулировать величину остаточной стоимости объекта основных средств, которая представляет собой разницу между первоначальной (восстановительной) стоимостью и суммой накопленной амортизации. Поэтому при принятии соответствующего решения предприятию необходимо продумать как положительные, так и отрицательные последствия выбора того или иного метода начисления амортизации.

6. Определить, если необходимо, ликвидационную стоимость каждого объекта основных средств.

7. Избрать для объектов, относящихся к группе прочих необоротных материальных активов, метод амортизации: прямолинейный или производственный. Для малоценных необоротных материальных активов и библиотечных фондов можно избрать, кроме указанных выше, один из двух методов начисления амортизации [16]:

- в первом месяце использования объекта – в размере 50% его стоимости и оставшиеся 50% - в месяце списания актива с баланса;
- в месяце передачи объекта в эксплуатацию – 100% его стоимости.

Итак, обзор отечественных и зарубежных методик классификации и оценки необоротных материальных и нематериальных активов свидетельствует о том, что существуют различные взгляды и подходы к данным категориям. На сегодняшний день наиболее актуальны определения и критерии признания, предложенные в МСБУ и применяемые в национальных стандартах. Но в то же время случается, что в разных нормативных документах один и тот же термин имеет различное толкование; отдельные положения новых нормативных документов противоречат соответствующим положениям действующих нормативных документов, причем невыполнение последних предусматривает экономические санкции согласно действующему законодательству.

Заключение. Проведенный выше анализ терминологического инструментария и нормативно-правовой базы показывает, что бухгалтеру промышленного предприятия необходимо определиться со стоимостным критерием, с методами амортизации, с пределом существенности для переоценки и другими вопросами учетной политики относительно основных средств. При этом можно использовать те рекомендации, которые приведены в данной статье.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П. Й. Атамас. - 2-ге вид. - Київ : Центр учбової л-ри, 2010. - 391 с.
2. Бабіч В.В. Фінансовий облік (облік активів): навч. посібник для студентів ВУЗів / В.В. Бабіч. - К.: КНЕУ, 2006. - 281 с.
3. Бородин В.А. Бухгалтерский учет: ученик для вузов / В.А. Бородин. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 528 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: [підруч. для студ. спец. "Облік і аудит" вузів]/ Ф.Ф. Бутинець. - Житомир: ПП «Рута», 2006. - 528 с.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : практ. посіб. / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. - К.: Лібра, 2004. - 880 с.
6. Грэй С.Дж. Финансовый учет: глобальный подход / С.Дж. Грэй, Б.Е. Нидлз. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 614 с.
7. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2000. – 704 с.
8. Свідерський Є.І. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посіб. / Є.І. Свідерський ; Держ. вищ. навч. закл. "Київський нац. екон. ун-т" ім. Вадима Гетьмана. - Вид. 2-ге. - Київ : КНЕУ, 2009. - 233 с.
9. Сердюк В.Н. Бухгалтерский учет: учебник [для студ. высш. уч. зав.] / В.Н. Сердюк. - Донецк: ООО «Цифровая типография», 2018. - 585 с.
10. Сердюк В.Н. Налоговый учет и отчетность: учебник [для студ. высш. уч. зав.] / В.Н. Сердюк. - Донецк: ООО «Цифровая типография», 2018. - 384 с.
11. Ткаченко Н.М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины: учебник для студ. высш. учеб. завед. экон. спец. / Н.М. Ткаченко. - К.: А.С.К., 2005. - 864 с.
12. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда. Под ред. Соколова Я.В. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
13. Хомина П.Я. Фінансовий облік і звітність на підприємствах різних галузей: навч. посібник для студентів ВУЗів / П.Я. Хомина. - Тернопіль: Астон, 2000. - 288 с.
14. Шевелев А.Е. Бухгалтерский финансовый учет / Серия «Учебники, учебные пособия» / А.Е. Шевелев, Б.В. Шевелева. — Ростов н/Д: Феникс, 2005. — 480 с.
15. О налоговой системе: Закон Донецкой Народной Республики от 25.12.2015 г. № 99 – І НС (с изм. и доп.).
16. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства»: Приказ Министерства финансов Украины от 27.04.2000 г. №92 // Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>.
17. Международный стандарт бухгалтерского учета 16 «Основные средства» // Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>.
18. Инструкция о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций: приказ Министерства финансов Украины от 30.11.1999 г. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.
19. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 19 “Объединение предприятий”: Приказ Министерства финансов Украины от 07.07.1999 г. №163 // Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>.
20. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы»: Приказ Министерства финансов Украины от 18.10.1999 г. №242 // Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>.

Предоставлено в редакцию 29.08.2018 г.

УДК 336.14/22(470+571)

В. В. Тарков, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрен бюджетно-налоговый механизм стимулирования экономики, его сущность, элементы функционирования. Определено место и роль бюджетно-налогового механизма в системе экономических отношений. Выявлены критерии, позволяющие оценить состояние и развитие бюджетно-налогового механизма. Проанализированы доходы федерального бюджета России и выявлена тенденция к росту налоговых поступлений относительно роста ВВП. Констатировано, что бюджет России все еще существенно зависит от сырьевой компоненты, внешнеэкономической и внешнеполитической ситуации в мире. Предложены меры по развитию стимулирующей функции налогового механизма России в аспекте формирования благоприятной налоговой среды.

Ключевые слова: бюджетно-налоговый механизм, стимулирование, бюджетная и налоговая система, налоговые доходы бюджета.

Рис. 2, табл. 2, лит. 10.

V. V. Tarkov, L. I. Dmitrichenko

FISCAL MECHANISM TO STIMULATE THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article considers the budget and tax incentive mechanism, its essence, elements of functioning. The place and role of the budget and tax mechanism in the system of economic relations are defined. The criteria that allow to assess the development of the budget and tax mechanism are identified. Analyzed the Federal budget revenues and revealed a gradual increase in tax revenues, as a percentage of GDP. It is stated that the budget of Russia still significantly depends on the raw material component, foreign economic and foreign policy situation in the world. Measures for the development of the stimulating function of the Russian tax mechanism in the aspect of the formation of a favorable tax environment are proposed.

Keywords: fiscal mechanism, incentives, budget and tax system, tax revenues.

Введение. В условиях активизации рыночных отношений, которые априори предполагают сокращение влияния государства на экономику, возникают новые формы отношений государства и обособленных экономических субъектов, и как следствие – государственное регулирование экономики использует многообразные институциональные рычаги. В связи с этим ставится вопрос об определении конкретных институциональных механизмов влияния государства на экономику.

Развитие каждой определенной страны зависит от национальных особенностей и тенденций социально-экономического развития, а также факторов, влияющих на социально-экономический рост и развитие государства в целом. При всём разнообразии механизмов стимулирования экономического роста и развития сохраняют своё фундаментальное значение такие механизмы как бюджетное и налоговое регулирование. Вместе с тем их использование (как и использование любого механизма) непременно должно учитывать принцип историзма, т.е. бюджетное и налоговое регулирование претерпевает историческую трансформацию, совершенствуется в соответствии с развитием экономических отношений. Таким образом, реформирование бюджетно-налогового механизма, определение и расширение налогового поля (налоговой среды) является актуальным для российской

экономики, где (как и во всех странах) налоги выступают основой решения государством комплекса социально-экономических проблем.

Научные исследования в сфере налогового регулирования, его стимулирующих инструментов, направленных на экономическое развитие отражены в работах современных отечественных экономистов – В.Арсеньевой [1], В.Ангархаевой [2], В.Демьянишина [3], С.Шаталова [4] и других авторитетных учёных.

Целью работы является идентификация роли и места бюджетно-налогового механизма в системе стимулирования экономики Российской Федерации для конкретизации его составляющих в контексте экономического развития страны.

Основная часть. В экономической литературе до сих пор нет однозначного определения понятия «бюджетно-налоговая политика». Часто её отождествляют с фискальной политикой и определяют как деятельность государства в сфере налогообложения и государственных расходов, направленную на достижение определенных макроэкономических целей.

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика является составляющей экономической политики государства и влияет на её экономику посредством механизма государственных расходов и механизма налогообложения. В широком смысле бюджетное регулирование трактуют как важный метод государственного регулирования экономики, который представлен комплексом мер государственных органов власти. В узком смысле бюджетное регулирование понимают как процесс распределения средств между бюджетами разных уровней. Во всех определениях понятия «бюджетное регулирование» речь идёт о сочетании метода государственного воздействия на развитие экономики и процесса распределения средств между бюджетами разных уровней, о синтезе государственного воздействия на развитие экономики и процесса распределения средств между бюджетами в одну экономическую категорию – бюджетное регулирование [5, с. 14-15].

Большинство учёных определяет налоговое регулирование как совокупность мер государства, обеспечивающих его влияние на перераспределение национального дохода, а также на процесс инвестирования, научно-техническое развитие, экономический рост и тому подобное. С нашей точки зрения, важно рассматривать не просто налоговое, но бюджетно-налоговое регулирование. Именно эта взаимосвязь обеспечит комплексное развитие экономики, основываясь на полноценном пополнении бюджета за счёт налоговых поступлений. Важно отметить, что сущность бюджетно-налогового регулирования в аспекте стимулирования развития экономики остаётся не до конца исследованной.

Бюджетно-налоговое регулирование является общим направлением регулирования социально-экономических процессов, происходящих в стране, и осуществляется путём применения бюджетных и налоговых мер на основе бюджетно-налогового механизма. Определение места и роли бюджетно-налогового механизма стимулирования в рамках механизма регулирования социально-экономического роста и развития является важной задачей для дальнейшего совершенствования его конкретных форм и методов (рис.1).

Под бюджетно-налоговым стимулированием экономического роста и развития предлагается понимать комплекс организационных и финансовых мероприятий государства по обеспечению эффективного использования финансовых ресурсов страны для решения конкретных проблем в рамках соответствующей национальной стратегии, на основе согласования интересов всех субъектов хозяйствования и правительства страны, а также при условии максимально эффективного использования экономического потенциала. При этом необходимо отметить, что бюджетно-налоговая политика страны как составляющая экономической политики определяет конкретную совокупность методов и инструментов мобилизации и перераспределения финансовых ресурсов, формирующих комплексную структуру бюджетно-налогового механизма стимулирования роста и развития экономики в пределах бюджетно-налоговой политики.

Важно отметить, что бюджетно-налоговый механизм стимулирования развития

экономики должен быть направлен на достижение основных целей такого стимулирования. При решении задач бюджетно-налоговой политики страны, необходимо ориентироваться на основные приоритеты социально-экономического развития национальной экономики и обеспечивать выполнение основных функций бюджета и налогов с соблюдением принципов, заложенных в основу бюджетной и налоговой систем государства [6, с.23-25]. Из этого следует, что бюджетно-налоговый механизм стимулирования экономического развития представляет собой систему соответствующих инструментов и определенных методов, используемых в процессе управления экономическими отношениями, возникающими между субъектами бюджетных отношений по поводу мобилизации и распределения экономических ресурсов, с учётом целей социально-экономического развития регионов страны, с соблюдением стратегических ориентиров развития страны в целом.

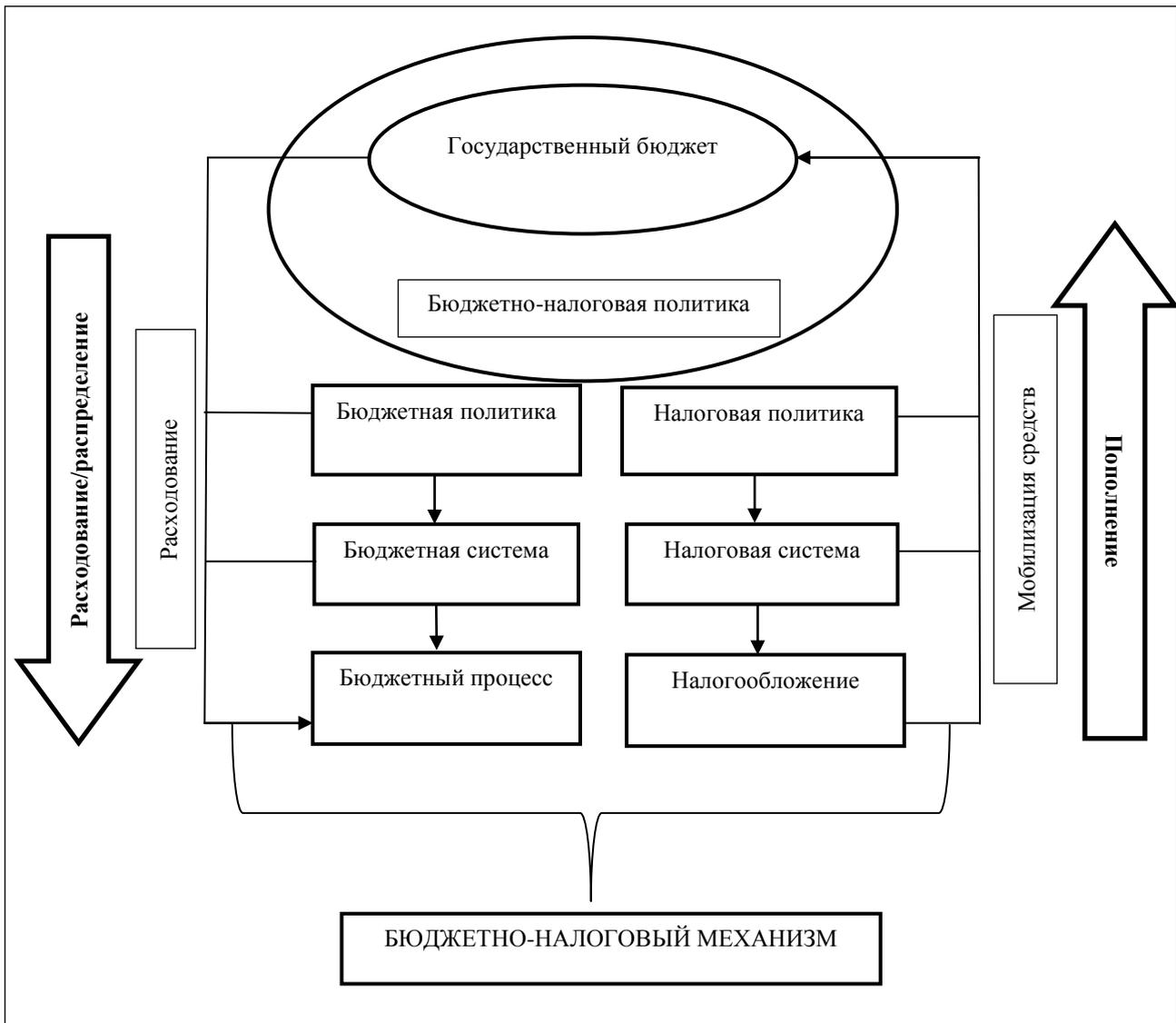


Рис. 1. Бюджетно-налоговый механизм стимулирования развития экономики

В условиях растущей международной экономической интеграции гармонизация основных показателей налоговой системы заключается в унификации структур и принципов налогообложения, общих направлений бюджетно-налогового механизма, согласования налоговой политики и налогового права различных государств.

Как и любая деятельность, эффективность бюджетно-налогового механизма характеризуется определенными критериями. На наш взгляд, выбор критериев

эффективности бюджетно-налогового механизма должен основываться на тех эффектах, которые государство может использовать с максимальной пользой для обеспечения экономического развития, не допуская при этом значительного роста дефицита бюджета и государственного долга (табл.1).

Таблица 1

Критерии эффективности бюджетно-налогового механизма

КРИТЕРИЙ	СУЩНОСТЬ
Общий (фактический) дефицит государственного бюджета	Создается государственными расходами, которые превышают доходы и субсидии
Внешний дефицит	Внешние расходы государства минус государственные поступления от внешних источников
Внутренний дефицит	Общий дефицит минус внешний дефицит
Налоговая нагрузка	Удельный вес налоговых поступлений в ВВП
Государственный долг	Удельный вес государственного долга в ВВП

Количественные значения критериев эффективности бюджетно-налогового механизма должны согласовываться с индикаторами национальной безопасности. Бюджетно-налоговую политику можно считать безопасной, если не происходит рост доли государственного долга в ВВП, поскольку неограниченный рост этого показателя свидетельствует, что через определенный промежуток страна будет вынуждена все свои доходы направлять на погашение государственного долга.

Оптимальная бюджетно-налоговая политика предполагает выбор такого набора рычагов, которые позволяют сформировать доходную часть бюджета в необходимом объеме и не спровоцируют неконтролируемый рост уровня государственного долга как доли национального дохода. Неэффективная фискальная политика приводит к кумулятивному росту бюджетного дефицита, а при условии отсутствия экономического развития - это может спровоцировать дефолт государства. Поэтому можно считать, что быстрый рост государственного долга свидетельствует о неэффективности бюджетно-налоговой политики в прошлом и неприемлемости её в долгосрочной перспективе.

Реализация бюджетно-налоговой политики в периоды экономических изменений требует учёта не только базовых принципов макроэкономики, но и исследования причин трансформационных изменений, а также анализа приоритетов бюджетно-налоговой политики на определенном этапе развития экономики государства. Такие требования слишком усложняют определение направлений бюджетно-налоговой политики, поскольку каждое решение, принятое на макроуровне, не всегда может достичь микроуровня в «не искривлённой форме».

Для определения направлений развития бюджетно-налоговой политики, проанализируем основные показатели доходов федерального бюджета России за 2016-2017 годы (табл.2)

Таблица 2

Доходы федерального бюджета 2016-2017 гг. [7]

	2017			Отклонение		2016			Отклонение	
	Млн. руб.	Уд. вес	В % к ВВП	Млн. руб.	%	Млн. руб.	Уд. вес	В % к ВВП	Млн. руб.	%
Доходы, всего	14 720 277,2	100,0	16,4	368 637,6	102,5	13 460 040,7	100,0	15,6	1 628 874,1	112,1
Нефтегазовые доходы	5 795 195,2	39,6	6,5	176 706,5	103,0	4 844 028,5	36,0	5,6	1 127 873,2	123,3
Нефтегазовые доходы	8 925 082,0	60,4	9,9	191 931,1	102,2	8 616 012,2	64,0	10,0	501 000,9	105,8
Налоговые доходы	11 071 290,5	73,4	12,0	240 580,2	102,2	8 734 199,4	64,9	10,1	2 337 091,1	126,8
Неналоговые	3 976 144,1	26,4	4,3	111 648,1	102,9	4 573 731,5	34,0	5,3	-597 857,4	86,9

доходы										
Безвозмездные доходы	41 480,2	0,3	0,0	16 409,3	в 1,7 раза	152 109,8	1,1	0,2	-110 629,6	27,3

Анализируя данные, представленные в таблице 2, важно отметить, что рост доходов федерального бюджета на 1 628 874,2 млн. руб., которые поступили в 2017 году, по сравнению с 2016 годом, обеспечен за счёт увеличения поступлений налоговых доходов на 2 337 091,1 млн. руб.

В разрезе налоговых доходов, наибольший рост обеспечен основными налогами – такими как налог на прибыль организаций (в 1,6 раз); НДС на работы и услуги, произведенные на территории Российской Федерации (на 15,5%); акцизы (на 43,9%); НДС на товары и услуги, импортируемые из других стран (на 8%).

По сравнению с 2016 годом в 2017 году наблюдается уменьшение поступлений на 13,1% по статье «неналоговые доходы». Это произошло за счёт снижения вывозных таможенных пошлин на 4,2%; за счёт сокращения дивидендов по акциям, которые принадлежат России, в 3,7 раза; за счёт снижения прочих доходов на 36,1%. Уменьшение безвозмездных доходов в 3,7 раза произошло по причине сокращения в 6 раз поступлений от различных уровней бюджетной системы России. Стоит обратить внимание на нефтегазовые доходы, которые по сравнению с 2016 годом увеличились на 1 127 873,2 млн. руб. или на 23,3%, что говорит о всё еще существенной зависимости российской экономики от поступлений «нефтедолларов» в бюджет.

Тенденции к росту доходов бюджета за счёт нефтегазовых и налоговых доходов относительно ВВП, представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Доходы федерального бюджета, в % к ВВП [8]

На рисунке 2 отражено снижение удельного веса нефтегазовых доходов в ВВП с 2014 года, обусловленное, прежде всего, снижением цены нефти на мировом рынке, что побудило правительство искать другие источники дохода. При этом, налоговые поступления с 2013 года имели тенденцию к росту, в 2016 году произошло некоторое их снижение, а в 2017 году наблюдался рост на 1,9%.

По сравнению с 2013 годом в 2014 году доходы федерального бюджета возросли на 0,5% и составили 18,3% относительно ВВП. При этом возрос процент нефтегазовых доходов в ВВП (с 8,9% в 2013 году до 9,4% в 2014 году к ВВП). Подчеркнём, что необходимо

учитывать следующие факторы:

- во-первых, фактор роста курса доллара: с 31,8 руб. до 38,4 руб.;
- во-вторых, фактор роста объёмов экспорта газа и нефтепродуктов. И это несмотря на снижение цены на газ – с 343,2 долл. за 1 тыс. куб. м. до 316,2 долл. за 1 тыс. куб. м.; на нефтепродукты – с 108,0 долл. за баррель до 96,7 долл. за баррель.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом в % к ВВП поступление доходов в федеральный бюджет снизилось на 1,9 % до 16,4 %. Сократился объём некассовых операций по причине уменьшения имущественного взноса Российской Федерации в имущество ГК «Агентство по страхованию вкладов». Сокращение связано со снижением мировых цен на нефть марки «Юралс» с 97,6 долл. США до 51,2 долл. США за баррель, или в 1,9 раза. И это несмотря на рост курса доллара США с 38,4 руб. до 60,7 руб., или на 22,3 руб.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом в % к ВВП поступление доходов уменьшилось на 0,8 % до 15,6 %. Данное понижение связано, прежде всего, со снижением мировых цен на нефть (с 51,2 долл. до 41,7 долл. за баррель); экспортных цен на природный газ в страны дальнего зарубежья (с 261,9 долл. до 167,7 долл. за 1 тыс. куб. м) и в последствии – девальвации национальной валюты – рубля (с 60,7 руб. за долл. до 66,9 руб. за долл.).

В 2017 году по сравнению с 2016 годом в % к ВВП поступление доходов в федеральный бюджет возросло на 0,8 % до уровня 16,4 %. Данный показатель обусловлен ростом мировых цен на нефть (с 41,7 долл. до 52,0 долл. за баррель). В свою очередь, это обусловило увеличение доли нефтегазовых доходов в % к ВВП (с 5,6 до 6,6 %). При этом необходимо учитывать фактор изменения налогового законодательства, в частности:

- увеличение базовой ставки НДС на нефть (с 857 до 919 руб. за тонну);
- увеличение базовой ставки НДС на газовый конденсат (с 231 до 273 руб. за тонну);
- дополнительное увеличение ставки НДС при добыче нефти (на 306 руб. за тонну);
- изменение ставки налога на НДС при добыче газа для налогоплательщиков, являющихся собственниками Единой системы газоснабжения (в том числе повышение ставок в IV квартале 2017 года);
- рост ставки на тёмные нефтепродукты (с 82 до 100 %) при снижении ставки вывозной таможенной пошлины на сырую нефть, на светлые нефтепродукты, товарный и прямогонный бензин) («налоговый маневр»);
- рост экспортных цен на природный газ в страны дальнего зарубежья (с 167,7 доллара США до 195,0 доллара США за тыс. куб. м) с учетом укрепления курса рубля (с 66,9 руб. до 58,33 руб. за доллар США) [9].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что бюджет федеральный России сегодня существенно зависит от сырьевой компоненты, связанной с ценами на нефть и газ, а также от внешнеэкономической и внешнеполитической ситуации в мире. При этом стоит отметить, что правительство России принимает меры по снижению данной зависимости, увеличивая другие статьи доходов бюджета, основанные на развитии реального сектора экономики. Важно констатировать рост доли в ВВП именно налоговых поступлений, что существенно укрепляет как бюджетную систему России, так и экономику в целом. И здесь приоритетом при сборе налогов должно стать именно улучшение администрирования налогового менеджмента, а не внедрение новых налогов или усложнение механизмов взимания налогов различными бюрократическими процедурами.

Анализ стимулирующей функции налогов свидетельствует о том, что в настоящее время экономическая политика России сосредоточена на том, чтобы найти пути выхода из сложившейся экономической ситуации, наполнить государственный бюджет, рассчитаться по внутренним и внешним задолженностям. В этих условиях функции и задачи налогового механизма государством ориентированы на то, чтобы своевременно и полно собрать налоги, а инициатива налогоплательщиков стимулируется государством в направлениях поиска

дополнительных возможностей пополнения бюджета за счёт введения новых видов налогов и сборов, усиления контроля за соблюдением налогоплательщиками действующего законодательства. В этом направлении правительством Российской Федерации было принято решение о повышении с 1 января 2019 года налога на добавленную стоимость (НДС) с 18% до 20%, что позволит пополнить бюджет страны на 600 млрд. руб. ежегодно для реализации важных инфраструктурных проектов в сфере строительства дорог, жилья, проектов сферы здравоохранения и образования. При этом в данный момент следствием такого решения является усиление инфляционных ожиданий, что ударит, в первую очередь, по социально незащищенным слоям населения. Данное решение имеет двойственный характер и в краткосрочной и даже среднесрочной перспективе. Что касается населения, то такое решение несёт отрицательный эффект, т.к. уплата данного налога ложится на население.

Заключение. Налоги всегда играли существенную роль в формировании бюджета страны, а от его объёма зависит развитие любой экономики. Формируя принципы функционирования налогового механизма, необходимо чётко определить его функции, которые в свою очередь определяют структуру налоговой политики. Подчеркнём, что должна быть обеспечена комплексная «работа» всех функций налогового механизма. В противном случае это может привести к деградации всей налоговой системы. Нам представляется, что основополагающей (объединяющей) функцией при формировании благоприятной налоговой среды должна быть не столько фискальная, сколько стимулирующая функция. Последняя (стимулирующая) функция как раз и обеспечит позитивную реализацию фискальной функции налогов.

Усиление стимулирующей функции налогового механизма предполагает необходимость исследования и оценки эффективности функционирования системы налогообложения с позиции системного подхода: как подсистемы государственного управления экономикой, комплексного взаимодействия различных форм и видов налогообложения, взаимозависимости всех элементов налоговой системы [10, с.91-100].

Таким образом, основной задачей налоговой политики России относительно увеличения полноты и эффективности проявления стимулирующей функции налогового механизма следует считать создание соответствующих условий для её реализации. Стимулирующую функцию могут обеспечивать компромиссные основы взаимоотношений «государство – налогоплательщики», активное участие налогоплательщиков и общества в целом в разработке и принятии законодательной базы по вопросам налогообложения.

Сегодня российская система налогообложения требует корректировки. Исходя из этого, стимулирующая функция налогового механизма в России может быть активизирована за счет решения следующих задач:

- упрощение налоговой системы путём разумного сокращения количества налогов и перенесения их на более прозрачную и удобную для плательщика налоговую базу;
- отмена налогов (сборов, обязательных платежей), расходы на администрирование которых превышают доходы от их взимания;
- освобождение от налогообложения прибыли, которая реинвестируется на территории России;
- обоснованное снижение уровня налоговой нагрузки на субъекты налогообложения;
- сохранение льгот для стимулирования приоритетных отраслей и видов деятельности;
- увеличение удельного веса налоговых поступлений в бюджет за счет создания благоприятной налоговой среды для налогоплательщиков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Арсеньева В.А. Налоговая политика в системе государственного регулирования экономики: анализ подходов, оценок и методов экономического управления / В.А. Арсеньева, Е.А. Янпольская // Наука и образование: хозяйство и экономика;

- предпринимательство; право и управление. – 2014. – № 4(47). – С. 7-16.
2. Ангархаева В.В. Бюджетное регулирование с помощью налоговой доходности как одного из факторов развития регионов / В.В. Ангархаева // Проблемы современной экономики. – Орел, 2015. – С. 41-60.
 3. Демьянишин В.Г. Налоговый механизм формирования доходов бюджета: концептуальные основы теории и направления модернизации / В. Демьянишин // Мир финансов. – 2017. – Вып. 2. – С. 84-96.
 4. Шаталов С. Д. Об основных направлениях налоговой политики на современном этапе [Текст] / С. Д. Шаталов // Финансы. – 2015. – №5. – С.3-7.
 5. Ильяшенко В. А. Налоговая система: проблемы налогообложения и пути совершенствование / В. А. Ильяшенко // Наука и экономика. – 2014. – № 1 (33).– С. 13-18.
 6. Шаталов С.Д. О мерах налогового стимулирования приоритетных направлений социально-экономического развития России / С.Д. Шаталов // Финансы. – 2008. – №8. – С. 22-29.
 7. Федеральная служба государственной статистики. Финансы России. 2018: Стат. сб./ Росстат. – М., 2016. – 343 с.
 8. Федеральная служба государственной статистики. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2018 – 522 с.
 9. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2017 год [Электронный ресурс] // Счетная палата Российской Федерации. – 2018. – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/34516/> (дата обращения: 24.12.2018).
 10. Крючкова Н. М. Налоговая политика в системе макроэкономического регулирования: Монография / Н. М. Крючкова. – Одесса: Астропринт, 2011. – 190 с.

Предоставлено в редакцию 01.01.2018 г.

УДК 332.142.6

А. Федченко, магистр, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Л. А. Масич, к.э.н., доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

УСТОЙЧИВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье обобщены теоретические подходы к определению сущности понятия устойчивого развития, рассмотрен генезис данного понятия, определены принципы обеспечения устойчивого развития территорий, предложена авторская трактовка понятий устойчивости и устойчивого развития национального хозяйства

Ключевые слова: устойчивость, устойчивое развитие, социально-экономическое развитие, экономическая система.

Лит. 36.

A. Fedchenko, L. A. Masich

SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT: THE ESSENCE AND PRINCIPLES OF ITS ENSURING

The article summarizes theoretical approaches to the definition of the essence of the concept of sustainable development, considers the genesis of this concept, defines the principles for ensuring the sustainable development of territories, suggests the author's interpretation of the concepts of sustainability and sustainable development of the national economy

Keywords: sustainability, sustainable development, socio-economic development, economic system

Введение. Нестабильность экономической среды государства в условиях глобализации мировой экономики, усиление интеграционных процессов, рост конкуренции на внутренних и внешних рынках заставляют формировать новые научные подходы и экономические механизмы обеспечения устойчивого экономического развития национального хозяйства на стратегическую перспективу. Современные ученые отмечают проблему обеспечения долгосрочного устойчивого экономического развития национального хозяйства как одну из важнейших проблем современности. Особую роль играют вопросы определения условий устойчивого экономического развития и прогнозирования возможных траекторий развития как основы принятия научно обоснованных управленческих решений.

Важным аспектом при обеспечении устойчивого экономического развития национального хозяйства в условиях глобализации и формирования постиндустриальной общественной системы является учет всех аспектов жизнедеятельности системы национального хозяйства. В современных условиях перед органами власти поставлена задача определения эффективных направлений экономической деятельности. В связи с этим возникает необходимость формирования категориального аппарата обеспечения устойчивого экономического развития национального хозяйства, разработки и реализации составных элементов процесса обеспечения устойчивого экономического развития, что позволит принимать эффективные управленческие решения в сложных условиях конкурентной среды.

В связи с этим целью данной статьи является обобщение теоретических подходов к определению сущности понятия «устойчивого развития», а также выделение принципов механизма его обеспечения.

Основная часть. В контексте влияния глобальных процессов А.М. Сундуком сформулированы и обоснованы теоретико-методологические основы устойчивого развития национальной экономики [1]. При этом А.Б. Хейфец акцентирует внимание на

необходимости устранения дисбалансов в валютно-финансовой системе государства и необходимость координации действий всего мирового сообщества [2].

Следует отметить, что термин «устойчивое развитие» еще с древних времен использовали немецкие лесоводы при создании системы эксплуатации лесов, при которой вырубка и воспроизведения насаждений не должна была отрицательным образом сказываться на общих ресурсах. После немецких лесоводов этот термин стали использовать в Канаде работники рыбного хозяйства по регулированию общего объема вылова рыбы [2]. В дальнейшем появились такие термины как «пределы роста» (the limits of growth) и «устойчивый рост» (sustainable growth). В свою очередь, «устойчивый рост» связывали с формированием «устойчивого общества» (sustainable society). Известно, что основные положения такого социального устройства были предложены Л. Брауном [3]. Начиная с этого времени, растет количество научных публикаций, в которых с разных позиций ученые рассматривают вопрос устойчивого развития общества. В дальнейшем проблема устойчивого развития начинает вызывать глубокую обеспокоенность всего мирового сообщества с ориентацией человечества на обеспечение стабильного социально-экономического развития с учетом комплекса экологических факторов. Считается, что термин «устойчивое развитие» с первоочередным учетом именно экологического аспекта получил широкое распространение после опубликованного доклада «Наше общее будущее» [5] Международной комиссией по окружающей среде и развитию.

Однако, несмотря на значительное количество исследований, следует отметить, что на сегодняшний день нет единого мнения по поводу термина «устойчивое развитие». Ученые, исследующие развитие общества с учетом окружающей среды, отмечают, что устойчивое развитие - это реализация стратегии человечества для его выживания на планете. Другое определение этому термину дает теория устойчивости биосферы, где устойчивое развитие рассматривается в условиях устойчивой биосферы.

При этом понятие «устойчивое развитие» объединяет два отдельных понятия, а именно «постоянство» и «развитие». Развитие трактуется учеными как переход из одного состояния в другое, более совершенный, или как переход от старого качественного состояния к новому качественному состоянию [6, с. 558]. Международная комиссия по окружающей среде и развитию, под развитием понимает обеспечения равных возможностей людям, ныне живущих, так и всем последующим поколениям [7]. Значительное количество научных публикация наделяет понятие развития такими характеристиками, как: изменение, рост, улучшение, при этом главной из которых считают последнюю.

Согласно энциклопедическим определением, развитие - это необратимая, направленное, закономерное изменение материальных (организм, экосистема, предприятие) и идеальных (язык, культура, религия) объектов [8]. Также отмечается, что только одновременное наличие трех указанных свойств выделяет процессы развития среди других изменений. Свойство необратимости предохраняет систему от циклического повторения. Направленность придает системе возможность к изменениям и возникновения нового качества. Закономерность характеризует функционирования системы с соответствующими законами. Именно эти три свойства: необратимость, направленность и закономерность добавляют изменениям системы характера развития. Также отмечается, что указанные свойства являются формальными и необходимыми признаками феномена развития, но их наличие не дает достаточных оснований квалифицировать любой процесс как развитие [9].

Анализ научных публикаций показал, что сейчас также не существует единого подхода к трактовке сущности развития. «Развитие» по своей сути предполагает упорядоченность, однако следует отметить, что развитие может быть связано как с прогрессивными изменениями, так и с отрицательными результатами.

Л. Мельник подчеркивает, что феномен развития присуща определенная противоречивость [9]. Развитие предполагает способность системы сохранять стабильность и противодействовать изменениям, и считается, что без этого не могут быть обеспечены

необратимость и направленность. С другой стороны, развитие неразрывно связывают со способностью системы к трансформации. Таким образом, развитие характеризуется прежде всего изменениями. Н.Н. Петрушенко также отмечают существующие противоречия устойчивого развития национальной экономики [10].

Экономическая теория рассматривает устойчивость как способность системы сохранить свое качество в условиях меняющейся среды и внутренних трансформаций [11]. Устойчивое развитие любой системы имеет определенные свойства, среди которых ученые выделяют следующие: устойчивость, адаптивность, выносливость, толерантность [12]. Сочетание устойчивости и развития предоставляет глубокого внутреннего содержания понятию устойчивого развития любой системы, при этом считаем, что особого внимания требует экономическая система национального хозяйства.

Определение устойчивого развития трактуется многими авторами по-разному [13], однако наиболее приемлемой и признанной такая трактовка, которая была предоставлена комиссией Брундтланд (официально WCED - Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию), а именно: «устойчивое развитие - это такое развитие, которое удовлетворяет потребности нынешнего поколения не ставит под угрозу возможность будущих поколений удовлетворять их собственные потребности» [14]. Учитывая то, что мировым сообществом, а также учеными уже потрачено множество усилий, средств и времени, однако необходимо отметить, что в настоящее время не существует общепринятого определения устойчивого или устойчивого развития. Более того, проведенные исследования показывают, что ученые используют разные формулировки, при этом термины «устойчивость» и «Постоянство» иногда используют как синонимы. Толковые словари также не придают вразумительных разъяснений по их разности.

К.В. Стецюк [15] рассматривает становление и варианты адекватного перевода на украинский язык таких англоязычных терминов как «sustainable development» и «sustainability». Ученым указано, что разные авторы по-разному определяют термин «sustainable development», в частности одна группа ученых считает этот термин «устойчивым развитием», другая - «сбалансированным развитием»

Основываясь на филологическом толковании терминов «устойчивое» и «Развитие» К.В. Стецюк отмечает, что термин «устойчивое развитие» сочетает в себе оксюморон, то есть сочетание противоположных по содержанию и контрастных понятий. Имеется в виду, что «устойчивое» означает неизменность, а «развитие» можно характеризовать как процесс перехода системы из одного состояния в другое, более совершенное.

Исследования показывают, что существуют различные взгляды ученых на определение устойчивого развития. В частности, анализируя термин «устойчивое развитие» авторы работы [16, с. 84] отмечают, что слово «сбалансированный» происходит от слова «баланс» (франц. Balance, буквально - весы, от лат. Bilanx - имеющий две весовые чаши), и имеет два значения: первое - равновесие, уравнивание, второе - система показателей, характеризующая соотношение элементов в любом явлении, постоянно меняется.

В.В. Трофимова в работе [17] «сбалансированное развитие» национального хозяйства рассматривает как возможность экономической системы иметь высокий уровень взаимодействия с внешней средой и как «развитие в рамках хозяйственной емкости природной среды, не вносит необратимых изменений в природе и не создает угрозы для сколь угодно длительного существования человека как биологического вида.

Другая трактовка термина «устойчивое развитие», предоставлено в работе [18], а именно предложено рассмотреть его как процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений.

Исследуя проблему сбалансированного финансового развития предприятия И.П.

Мисниченко [19] приходит к выводу, что такой вид развития предприятия - это прежде всего совокупность количественных и качественных изменений в финансовой деятельности предприятия. Улучшение состояния предприятия, достижения сбалансированного развития, происходит путем обеспечения финансового равновесия, что в свою очередь способствует повышению способности предприятия противодействовать негативным воздействиям внешней среды.

Д.Х. Медоуз, Д.П. Медоуз и И.М. Рондерс отождествляют такие понятия как «равновесное» и «сбалансированный» развитие, а также понимают под этим способность системы или ее элементов сохранять свои функции, изменяясь во времени в некоторых определенных жизнеспособностью системы пределах [20]. При этом под неустойчивостью экономической системы авторы понимают неспособность ее сохранять движение вдоль положительной траектории роста в силу его негативных составляющих.

В монографии «Вне ростом: экономическая теория устойчивого развития» Герман Дейли исследует вопросы устойчивого развития и обосновывает инновационный подход к налаживанию устойчивого развития общества [22, с. 21-28]. В то же время автор отождествляет понятия «устойчивое развитие» и «Сбалансированное развитие», где под «устойчивым развитием» понимает гармоничный, сбалансированный, бесконфликтный прогресс всей земной цивилизации, а также отдельно взятых стран нашей планеты.

В.А.Иванов под постоянством развития предлагает понимать способность какой-либо системы возвращаться к определенной равновесия после воздействия на нее внешних и внутренних факторов [22].

А.И. Амоша и А.Ф. Новикова считают, что целесообразно «устойчивое развитие» выделить в самостоятельную стратегию развития, которая «одновременно обеспечила сбалансированность экономической, социальной и экологической политики» [23].

Всесторонний анализ подходов к пониманию терминов «sustainable development» и «sustainability» предоставил возможность сформулировать мнение о том, что сбалансированное развитие возникает там и тогда, где и когда имеют место равновесия двух факторов: создание и разрушение. Автор подчеркивает, если действия разрушительных факторов уравновешиваются действиями образовательных, то система в течение длительного времени сохраняет свои существенные характеристики, то есть находится в сбалансированном состоянии.

Таким образом, по мнению К.В. Стецюк [15], термин «сбалансированный», характеризует одну из сторон процесса развития - согласованность, пропорциональность, правильность соотношения всех элементов, но никоим образом не указывает на способность неограниченного хранения во времени своего качества.

С.К. Харичков связывает «сбалансированное развитие» социо-эколого-экономической системы с понятием равновесия между главными составляющими компонентами - экономическими, социальными и экологическими [24]. Автор отмечает, что развитие является сбалансированным, если улучшения состояния любой подсистемы не происходит за счет ухудшения состояния других ее главных подсистем.

В.М. Геец в работе [25] термин «устойчивое развитие» применяет в контексте развития экономики региона как «обеспечение эффективного, сбалансированного и стабильного развития экономики, предполагает высокую степень консолидации общества, развивая диалог между властью и народом, политической элитой и массами, различными социальными и культурно -этническая группами».

Выполняя исследования по вопросам эффективности деятельности предприятия А.А. Деревянко и Л.Е. Довгань пришли к выводу, что сбалансированное развитие предприятия это развитие при котором поддерживается развитие всех составляющих за счет уравновешивания влияния доходов и расходов в текущем и перспективном периодах [26].

Б. Марушевский отмечает, что институциональная база устойчивого развития в Украине остается слабой и для укрепления этой базы нужно разработать и принять

Национальную стратегию устойчивого развития [27]. Автором отождествляются такие понятия как «сбалансированный» и «устойчивое» развитие, а концепцией такого развития предусматривается постоянное согласование на равноправной основе трех составляющих развития - экономической, социальной и экологической. В то же время автор дает определение сбалансированному природопользованию и определяет его как «процесс взаимодействия общества с окружающей средой, при котором достигается оптимальное соотношение между хозяйственной деятельностью общества, обеспечением материальных и духовных потребностей населения и поддержанием качественного состояния природной среды».

Рассматривая природные ресурсы, а именно изучая проблему землепользования А.Л. Северенчук приходит к выводу, что наиболее точным является термин «сбалансированное землепользование» под которым он понимает «Процесс использования земельных ресурсов в режиме, не выходящий за пределы параметров равновесия системы отношений, которые складываются вокруг земельных ресурсов (системы экологических, социальных и экономических отношений)» [28].

М.В. Николаев отмечает, что упорядоченность в системе национальной экономики связана с состоянием общего экономического равновесия, при котором наблюдается взаимосвязь и сбалансированность между собой всех рынков готовой продукции и рынков факторов производства [29]. В то же время автор подчеркивает, что в этом случае спрос и предложение на каждом из этих рынков определяются не только ценой соответствующего им товара, как при частичной равновесии, но и ценами на любые другие товары. Данное состояние В. Парето и П. Самуэльсон [30] характеризуют как такое, при котором имеет место максимальная эффективность экономики.

Однако, для того чтобы реализовать такое положение, предприятия должны оптимизировать свои индивидуальные целевые функции полезности на всех рынках практически одновременно, что требует рационального их поведения и соответствующих скоординированных действий. В реальных условиях такого состояния достичь невозможно, поскольку на систему влияет большое количество факторов, многие из которых носят стохастический характер или являются слабо управляемыми самой системой управления.

Необходимо также отметить, что основное положение теории общего равновесия, которое говорит о необходимости рационального поведения хозяйствующих субъектов, практически нереально встретить в рыночной среде. В середине прошлого века известный американский ученый Г. Саймон разработал теорию ограниченной рациональности, согласно которой экономический субъект удовлетворяется не максимальным, а приемлемым результатом по своему «уровню притязаний» и уровнями принятия решений [31]. Оценивая уровень рациональности в поведении субъекта хозяйствования Х. Лейбенштейн предложил теорию, согласно которой рациональность рассматривается как переменная величина, и может быть больше или меньше в зависимости от физиологической природы человека, а также от его общественной природы [32].

Возможность частичного равновесия на рынках отдельных товаров или услуг, были исследованы А. Маршаллом [33]. Автор также подчеркивает, что возможны и другие виды сбалансированности и упорядоченности, которые зависят от характеристик сложившегося типа экономического неравновесия. В своей основе они формируются под влиянием внутренних механизмов самоорганизации, которые действуют в любой сложной системе, и по законам, не зависящим от типа самой системы.

Анализируя различные экономические системы и динамику их макроэкономических показателей В.П. Милованов приходит к выводу, что те типы, которые соответствуют стремлению системы к состоянию равновесия (устойчивый фокус и устойчивый узел), целесообразно соотносить с централизованно управляемой экономикой [34]. Другие типы, которые соответствуют незатухающим периодическим колебаниям значений макроэкономических показателей (устойчивый предельный цикл) - к типам с рыночными

системами.

Выполняя анализ фазовых портретов, и в частности тип систем с наличием в их фазовых портретах устойчивого узла или фокуса, В.П. Милованов отмечает, что такие типы систем характеризуются высоким уровнем занятости, низкой чувствительностью к росту непроизводительных расходов и простоев, и в то же время, слабой нацеленностью на научно-технический прогресс и производительность труда. А для экономики, в фазовом портрете которой присутствует устойчивый предельный цикл, собственно периодическое ослабление и усиление состояния неравновесия, которое в некоторой степени несет положительный заряд, стимулирует хозяйственную систему к полному или частичному устранению в самой системе структурных дисбалансов, а также от убыточных и малоэффективных суб ведения хозяйства. Такие колебания системы направляют ее к устойчивости, тем самым повышая качество и конкурентоспособность продукции и услуг.

Заключение. Таким образом, понятие устойчивости и устойчивости требуют уточнения, поэтому мы предлагаем при применении этих понятий к сложной экономической системы национального хозяйства учитывать следующую особенность: устойчивость характеризует состояние экономической системы, предусматривает гибкое реагирование этой системы и ее подсистем на все внешние и внутренние воздействия с целью удержания своих свойств и комплекса экономических, экологических и социальных показателей на соответствующем уровне за незначительный период времени (декада, месяц, квартал) постоянство необходимо рассматривать с таким же содержанием, но в течение большего периода времени (год, пять и более).

Результатами исследований доказано увеличение динамики жизни и всех процессов, при этом устойчивое развитие человечества должно быть:

- сбалансированным и учитывать не только ресурсные параметры, материально-технические и экономические факторы роста, но и социально-политические, ценностно-мировоззренческие составляющие социальной динамики;
- ориентированным на эволюционное развитие отношений человечества с природным миром Земли и ее космическим окружением, на научные знания о закономерностях функционирования и эволюции биосферы, а также на комплексное решение глобальной экологической проблемы;

Следует отметить, что актуальным вопросом остается создание условий для справедливого распределения мирового ресурсного потенциала между процветающей Севером и бедным Югом и преодоления диспропорций в уровнях дохода между различными группами населения и повышения качества жизни.

Таким образом, понятие устойчивого экономического развития национального хозяйства предлагается рассматривать как специфический процесс изменения подсистем национального хозяйства за счет предупреждения неравномерностей развития по комплексу экономических, экологических и социальных показателей.

Устойчивое развитие предполагает создание и обеспечение высокого уровня жизни и такой социально-экономической системы, которая обеспечивала бы на долгосрочной основе роста реальных доходов, образовательного уровня, улучшения здравоохранения, экологии и др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Сундук А.М. Розвиток національної економіки в умовах глобальних викликів і загроз: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 / Сундук Анатолій Миколайович; НАН України, Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку. – К., 2012. – 40 с
2. Хейфец Б.А. Глобальные дисбалансы и реформа мировой валютно-финансовой системы / Б.А. Хейфец // Деньги и кредит. – 2012. – № 7. – С. 48– 56.
3. Катан Л.І. Економічне забезпечення сталого розвитку аграрної сфери: [монографія] / Л.І. Катан. – Суми: Довкілля, 2012. – 350 с.

4. Brown L.R. Building a Sustainable Society / L.R. Brown. – New York; London. 1981. – 125 p.
5. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / пер. с англ. С.А. Евтеев. – М.: Прогресс, 1989. – 371 с.
6. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов; под ред. чл.- корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой. – М.: Рус. яз., 1986. – 797 с.
7. Нехайчук Д.В. Інформаційне забезпечення механізму фінансового забезпечення сталого розвитку / Д.В. Нехайчук // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем: сборник научных трудов V Международной школы-симпозиума АМУР-2011, Севастополь, 12–18 сентября 2011. – Симферополь: ТНУ им. В.И. Вернадского, 2011. – С. 276–279.
8. Прохоров А.М. Большая советская энциклопедия. В 30-ти т. / ред А.М. Прохоров – 3-е изд., т. 23. – М.: Советская энциклопедия, 1976. – 640 с.
9. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2003. – 288 с.
10. Петрушенко М.М. Методологія прогнозування та державного регулювання еколого-економічних протиріч розвитку національної економіки: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 / Петрушенко Микола Миколайович; ДВНЗ «Донец. нац. техн. ун-т». – Донецьк, 2014. – 36 с.
11. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К.: Вища шк., 2008. – 180 с
12. Гиросов Э.В. Экология и экономика природопользования: учебник для вузов / Э.В. Гиросов, С.Н. Бобылев, А.Л. Новоселов, Н.В. Чепурных; под. ред. проф. Э.В. Гиросова, проф. В.Н. Лопатина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2003. – 519 с.
13. Маслак О.І. Стратегія диверсифікації інноваційного розвитку промисловості України / О.І. Маслак, О.І. Шевчук // Сталій розвиток економіки. – 2012(13). № 3. – С. 8–12.
14. Николаев М. Выбор стратегии регионального экономического развития / М. Николаев, М. Махотаева // Экономист. – 2000. – № 3. – С. 54–59.
15. Стецюк К.В. Поняття «сталій / збалансований розвиток» в сучасному еколого-педагогічному дискурсі / К.В. Стецюк // Науковий вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvd_2011_2_4.pdf.
16. Урсул А.Д. Концепция устойчивого развития и проблема безопасности / А.Д. Урсул, А.Л. Романович, 2001. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000706>.
17. Трофимова, В.В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку / В.В. Трофимова // Інвестиції: практика та досвід, 2010. – №8. – С. 33-37.
18. Словари и энциклопедии на Академике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/16886>
19. Місніченко І.П. Роль збалансованого фінансового розвитку підприємства в кризових умовах / І.П. Місніченко // XII Міжнародна наукова інтернет-конференція «Актуальні проблеми сучасної науки» (15–17 жовтня 2015 р.). КНТЕУ. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://intkonf.org>.
20. Медвідь В.Ю. Стратегія територіального економічного розвитку: теоретичний аспект / В.Ю. Медвідь // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 48–51.
21. Herman E. Daly Beyond Growth. Economic Theory Sustainable Development / Daly E. Herman. – Boston: Beacon press, 1994. – 264 p.
22. Иванов В.А. Методологические основы устойчивого развития региональных социо-эколого-экономических систем. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2011/2011-2/3/3.htm>
23. Новікова О.Ф. Сталій розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк. – Донецьк, 2012 – 534 с.
24. Харічков С.К. Екоіноваційний збалансований розвиток як імператив суспільного

- прогресу / С.К. Харічков // Економічні інновації. – 2010. – Вип. № 40. – С. 363–376.
25. Геец В.М. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В.М. Геец // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 23-53.
 26. Дерев'янку О.О. Управління збалансованим розвитком підприємства як інструмент досягнення ефективності його діяльності / О.О. Дерев'янку, Л.Є. Довгань // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. – 2011. – Вип. 5. – С. 18–22.
 27. Марушевський Г.Б. Інституційні проблеми державного управління збалансованим розвитком в Україні / Г.Б. Марушевський // Державне управління: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 14–23.
 28. Северенчук А.Л. Землекористування: від категорії раціональне до категорії збалансоване / А.Л. Северенчук // Збірник наукових праць «Економіка природокористування і охорони довкілля», 2010. – С. 142–148.
 29. Николаев М.В. Структуры порядка в Российской экономической системе / М.В. Николаев // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – №3. – С. 12–19.
 30. Samuelson P. Foundations of Economic Analysis / P. Samuelson. Cambridge, 1947. – 220 p.
 31. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Вехи экономической мысли: в 3 т. Т. 2: теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экон. школа, 2000. – С. 54–72.
 32. Лейбенштейн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х- эффективностью» / Х. Лейбенштейн // Вехи экономической мысли: в 3 т. Т. 2: теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экон. школа, 2000. – С. 477– 506.
 33. Marshall A. Principles of Economics: in 3 vol. Vol. 2. Moscow, 2010. 254 p
 34. Милованов В.П. Неравновесные социально-экономические системы: синергетика и самоорганизация / В.П. Милованов. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 264 с.
 35. Harvey S. Perloff. Issues in Urban Economics / Harvey S. Perloff, Lowdon Wingo Jr. Taylor & Francis, 2010. – 668 p.
 36. Marshall A. Principles of Economics: in 3 vol. Vol. 2. Moscow, 2010.

Предоставлено в редакцию 07.08.2018 г.

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ, КОТОРЫЕ ПОДАЮТСЯ В ЖУРНАЛ «ФИНАНСЫ, УЧЕТ, БАНКИ»:

Статья подается в одном экземпляре, напечатанная с одной стороны бумаги формата А4. Объем статьи 7-10 страниц, учитывая рисунки, таблицы, список литературы. Вместе со статьей подается файл на электронном носителе, созданный в программе Microsoft Word.

По всему документу: поля – по 20 мм со всех сторон; шрифт – Times New Roman (TNR); межстрочный интервал – 1,0; абзацный отступ – 1,25.

Структура статьи

1. В левом верхнем углу индекс УДК, через интервал по центру ФИО автора, звание, должность, место работы (TNR, размер 12, ФИО – жирный курсив, звания – курсив, абзацного отступа нет).

2. Через интервал по центру название статьи (TNR, размер 14, заглавные буквы, жирный, абзацного отступа нет).

3. Через интервал аннотация до 8 строк (TNR, размер 12), ключевые слова: не более 10 шт., информация о количестве рисунков, таблиц и литературы в статье.

4. Через интервал на английском языке (все TNR, размер 12): ФИО автора: жирный курсив, абзацного отступа нет; название статьи: заглавные буквы, жирный, абзацного отступа нет; аннотация и ключевые слова.

5. Через интервал основная часть статьи (TNR, размер 12, статья должна включать такие элементы, как введение, основная часть, заключение. Название элемента выделить в тексте жирным шрифтом)

Введение: постановка проблемы, анализ последних исследований и публикаций по исследуемым проблемам, формулировка цели статьи.

Основная часть: изложение основного материала статьи с обоснованием полученных научных результатов.

Заключение: выводы по данному исследованию, перспективы дальнейших исследований.

6. Через интервал список литературы (TNR, размер 12). Список литературы подается общим списком в порядке ссылок в тексте на языке оригинала соответственно действующему ГОСТу. Ссылка должна обозначаться в тексте в квадратных скобках; работы авторов, упомянутых в тексте, должны быть в списке литературы.

Оформление рисунков, таблиц, формул

Название рисунка располагается под самим рисунком. Номер рисунка - TNR, размер 12, обычный. Название рисунка - TNR, размер 12, жирный. Выравнивание по центру.

Название таблицы располагается над таблицей. Номер таблицы - TNR, размер 12, обычный, выравнивание по правому краю. Название таблицы - TNR, размер 12, жирный, выравнивание по центру. При переносе таблицы на следующую страницу необходимо указать «Продолжение таблицы _». Шапка таблицы при этом не переносится, переносится строка нумерации колонок таблицы.

Формулы следует создавать в редакторе MathType, выравнивать по центру страницы. Нумерация формул подается в круглых скобках справа от формулы.

Адрес редакции: 83015, г.Донецк, ул.Челюскинцев, 198а.

Тел. (062) 302-09-09, **факс** (062) 338-42-42. **E-mail:** donnu.uf@mail.ru.

Веб-страница учетно-финансового факультета ДонНУ: <http://donnu.ru/fin>