

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСЫ

УЧЕТ

БАНКИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Под общей редакцией
П. В. Егорова

Основан в 1998 году

**Выпуск
№4 (25) • 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 25.12.18. 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	
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	6
<i>N. V. Alekseenko, S. K. Tsygankova</i>	
THE PRESENT STATE OF THE STATE DEBT OF THE RUSSIAN FEDERATION	
А. А. Блажевич, В. В. Груздова	
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	14
<i>A. A. Blazhevich, V. V. Gruzdova</i>	
PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION	
Н. В. Бондарь, О. Н. Головинов	
ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	21
<i>N. V. Bondar, O. N. Golovinov</i>	
PROSPECTS OF VENTURE FINANCING IN THE RUSSIAN FEDERATION	
Е. В. Брушницкая, Н. В. Пискунова	
ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ	28
<i>E. V. Brushnitskaya, N. V. Piskunova</i>	
ESSENCE AND MAIN STAGES OF PERSPECTIVE ANALYSIS OF CASH FLOWS	
Я. А. Гарматенко, Л. Д. Смирнова	
ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ВАЖНЕЙШАЯ ПРЕДПОСЫЛКА ИХ УЧЕТА	36
<i>Y. A. Garmatenko, L. D. Smirnova</i>	
ASSESSMENT OF FIXED ASSETS AS AN IMPORTANT BACKGROUND OF THEIR ACCOUNT	
Н. Н. Гончарова	
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ	42
<i>N. N. Goncharova</i>	
THE FEATURES OF AN ESTIMATION OF PROPERTY	
Е. И. Карпова, А. С. Ванацкая	
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	48
<i>E. I. Karpova, A. S. Vanatskaia</i>	
PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING THE CREDIT POLICY OF COMMERCIAL BANKS IN THE RUSSIAN FEDERATION	
И. А. Карпукно, Е. В. Воробьева	
РЕЙТИНГ КАК МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН И РЕГИОНОВ	55
<i>I. A. Karpukhno, H. V. Vorobjova</i>	
RATING AS A MODEL OF COMPLEX EVALUATION OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF COUNTRIES AND REGIONS	

Ю. В. Кошик, А. С. Ищенко

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ, ПРАКТИЧЕСКИХ И ПРАВОВЫХ ОСНОВ
ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО АУДИТА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКЕ 63

Y. V. Koshyk, A. S. Ischenko

ANALYSIS OF THE THEORETICAL, PRACTICAL AND LEGAL FOUNDATIONS OF
STATE FINANCIAL AUDIT IN THE DONETSK PUBLIC REPUBLIC

Л. С. Михальская, Е. С. Мачула

РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ 72

L. S. Mikhalskaya, E. S. Machula

REGULATION OF INTER-BUDGETARY RELATIONS IN MODERN CONDITIONS

А. В. Моисеева

АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 79

A. V. Moiseyeva

ANALYSIS AND WAYS OF INCREASE THE EFFICIENCY OF USE OF CAPITAL BY
THE ENTERPRISES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Л. Я. Новикова, М. А. Кухенная

ИННОВАЦИОННЫЙ РИСК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОГО
ПРОЕКТА 86

L. Y. Novikova, M. A. Kuhennaya

INNOVATIVE RISK AS A COMPONENT OF INNOVATIVE PROJECT

М. М. Панкова, В. В. Демиденко

АЛГОРИТМ СОСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ
ОТЧЕТНОСТИ 93

M. M. Pankova, V. V. Demidenko

THE ALGORITHM OF COMPILING CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

В. Н. Сердюк, А. С. Мельник

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ
ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ 103

V. N. Serdyuk, F. S. Melnik

FORMATION OF ACCOUNTING POLICIES WITH REGARD TO PRODUCTION IN
RETAIL TRADE

О. В. Сидюк, А. С. Ищенко

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ АУДИТ БЮД-
ЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: ПОНЯТИЯ, СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ... 110

O. V. Sidiuk, A. S. Ischenko

INTERNAL AUDIT AND STATE FINANCIAL AUDIT OF BUDGETARY INSTITUTIONS:
CONCEPTS, COMPARATIVE CHARACTERISTIC

Е. И. Хорошева, В. В. Трофимова

**ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТ 117**

E. I. Khorosheva, V. V. Trofimova

**MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS THE COMPANY'S: THEORETICAL AND
APPLIED ASPECTS**

УДК 336.3

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

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Данная статья посвящена современному состоянию государственного долга Российской Федерации. В статье проанализирована эволюция, динамика и структура внутреннего и внешнего государственного долга Российской Федерации. Кроме того, рассмотрены современные методы управления государственным долгом.

Ключевые слова: *государственный долг, государственный кредит, реструктуризация, рефинансирование, федеральный бюджет*

Рис. 3, табл.1, лит 9.

N. V. Alekseenko, S. K. Tsygankova

THE PRESENT STATE OF THE STATE DEBT OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article's main objective is to analyze the current state of the public debt, covering the structure and the evolution of Russian domestic and foreign debt. Furthermore, the paper discusses the debt management modern methods and its relation with the current situation.

Keywords: *federal budget, government loan, public debt, refunding, restructuring*

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, денежного обращения, уровня инфляции, внутренних и внешних сбережений, структуры потребления и развития международного сотрудничества, а также на функционирование экономики в целом.

Одной из самых острых проблем в российской экономике на сегодняшний день является проблема государственных заимствований. Именно от характера решения долговой проблемы зависит бюджетная дееспособность России, состояние ее валютных резервов, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка.

Значительный вклад в развитие вопросов государственного долга внесли такие отечественные и иностранные ученые, как Э.Аткинсон, С.Браун, В.Базилевич, Л.Баластрик, Ю.Баранник, Г.Башнянин, О.Василик, В.Вишневский, 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.

Цель статьи. Исследование сущности государственного долга, основных показателей структуры и динамики долга и его влияния на экономику России, определение методов оптимизации внешней и внутренней задолженности Российской Федерации.

Основная часть. Государственный долг представляет собой результат денежно-кредитных отношений, возникающих с перемещением временно свободных финансовых

ресурсов из национального частного сектора или из-за рубежа, в государственный бюджет на основе принципов заимствования [1]. Является одним из основных источников стимулирования развития экономики и покрытия дефицита бюджета.

Государственный долг России включает в себя долговые обязательства страны перед физическими и юридическими лицами, международными организациями, иностранными государствами и обязательства по государственным гарантиям, предоставленными Российской Федерацией и обычно образуется в виде государственных займов, которые размещаются в первую очередь внутри страны, но часть из них может быть размещена и за ее пределами. Государственный долг России имеет свою структуру, то есть состоит из внешнего и внутреннего.

Согласно Бюджетному кодексу, внешний долг представляет собой обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающих в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований).

Внутренний долг – это обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации, а также обязательства субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающие в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований). Внутренний государственный долг приводит к перераспределению доходов среди населения страны [2].

В настоящее время органам исполнительной власти не хватает налоговых поступлений для того, чтобы покрыть значительные расходы государства, а эмиссия денег вызывает инфляцию. Так как правительство России отказалось использовать для покрытия расходов кредиты Центрального банка РФ, то вместо них стали привлекаться заимствования внутри страны и за ее пределами.

В связи с увеличением дефицита бюджета и, как следствие, с растущими заимствованиями, значительно вырос и государственный долг России. Большой объем долга отражает кризисное состояние российской экономики и требует соответствующего управления им.

Одним из основных методов управления и регулирования долга является утверждение законодательной властью его верхних пределов. Например, Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2016 год» на 1 января 2017г. установлен верхний предел государственного внутреннего долга РФ в сумме 9867760927,5 тыс. рублей и предельный размер государственных внешних заимствований РФ в сумме 55,1 млрд. долларов США, или 49,7 млрд. евро (около 3225,1 млрд. рублей) [3].

Для определения допустимой величины государственного долга, его сопоставляют с другими величинами: ВВП, уровнем монетизации экономики, доходами бюджета, объемом экспорта товаров, валютными резервами государства. Если существуют источники погашения и основного долга и процентов по нему, то данный размер считается допустимым. Но, необходимо учитывать, что существует предел, переступив через который появляется риск невыполнения обязательств.

Для оценки проблем и перспектив, связанных с привлечением средств, рассмотрим структуру государственного долга РФ. Структура и динамика государственного долга РФ представлена в таблице 1.

Согласно данным табл. 1 за последние четыре года (в период с 2012 по 2016 г.) происходило увеличение государственного долга РФ как внешнего, так и внутреннего. Так, в 2016 году объем государственного долга РФ составил 11 100,00 млрд. руб. и увеличился по сравнению с 2015 г. на 148,1 млрд. руб. или на 1,35 %. При этом, по сравнению с базисным 2012 г. государственный долг вырос на 4 580,23 млрд. руб. или на 70,25 %, т. е. иными словами, государственный долг возрос больше чем в половину за исследуемый период

времени. Главной причиной такого быстрого роста государственного долга является покрытие дефицита федерального бюджета.

При этом в Российской Федерации внутренний долг значительно превышает внешний, так как в последние годы правительством проводится политика замещения внешнего долга внутренним.

Таблица 1

Структура и динамика государственного долга РФ за 2012-2016 гг.

Показатели	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017
Всего государственный долг РФ, млрд. руб., в том числе:	6 519,77	7 543,78	10 299,12	10 951,90	11 100,00
% к ВВП	9,6	10,3	13,0	13,2	12,9
Государственный внутренний долг РФ, млрд. руб.	4 977,90	5 722,24	7 241,17	7 307,61	8 003,46
% к ВВП	7,3	7,8	9,1	8,8	9,3
Государственный внешний долг РФ, млрд. руб.	1 541,88	1 821,54	3 057,95	3 106,35	3 100,00
% к ВВП	2,3	2,5	3,9	3,7	3,6
ВВП в текущих ценах, млрд. руб.	68 163,9	73 133,9	79 199,7	83 232,6	86 043,6

В процентном отношении доля внутреннего долга в общей сумме заимствованных средств по состоянию на 01.01.2016 года составила 72,1%, в абсолютном значении - 8 003,46 млрд. руб. (рост за четыре года – на 3 025,56 млрд. руб. или 1,6 раза). С одной стороны, наличие существенного внутреннего долга является дополнительным фактором стабилизации и дальнейшего развития экономики, а с другой - рост государственного долга выступает основной причиной роста расходов на его обслуживание в общей совокупности расходов федерального бюджета.

В объем государственного внутреннего долга РФ включаются (выраженные в валюте РФ):

- номинальная сумма долга по государственным ценным бумагам РФ.
- объем основного долга по кредитам, которые получены РФ.
- объем основного долга по бюджетным кредитам, полученным РФ;
- объем обязательств по государственным гарантиям;
- объем иных (за исключением указанных) долговых обязательств РФ, оплата которых в валюте Российской Федерации предусмотрена федеральными законами до введения в действие настоящего Кодекса.

Так, в общем объеме внутреннего долга РФ в 2012г. объем государственных ценных бумаг составил 4 064, 28 млрд. руб. (81,65%), объем государственных гарантий РФ – 906,6 млрд. руб. (18,21%) и иные долговые обязательства РФ - 0,14 %. В 2016г. - объем государственных ценных бумаг - 6 100,34 млрд. руб. (76,22%), объем государственных гарантий РФ – 1 903,11 млрд. руб. (23,77%) и иные долговые обязательства РФ - 0,01 % (рис. 1).

То есть, значительный удельный вес в структуре внутренних заимствований занимают государственные ценные бумаги, которые государство выпускает с целью привлечения внутренних заимствований.



Рис. 1. Структура государственного внутреннего долга РФ

Например, в 2016 г. 38,1% государственных ценных бумаг занимают облигации федерального займа с постоянным доходом; 21,7% – с переменным купонным доходом; 8,5% – с амортизацией дохода; 2,0% – с индексируемым номиналом; 3,0% – государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой купонного дохода; 1,6% – облигации с фиксированной процентной ставкой купонного дохода; 1,1% – облигации внутренних облигационных займов (рис. 2).

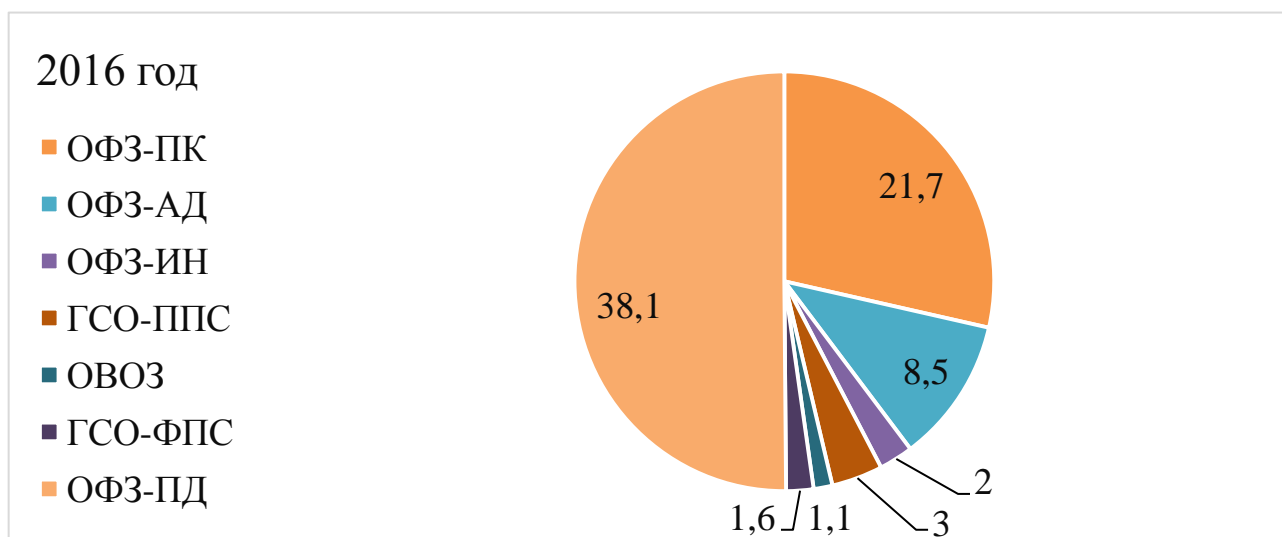


Рис. 2. Структура государственных ценных бумаг РФ

В объем государственного внешнего долга РФ включаются обязательства бывшего СССР; облигационные займы (еврооблигации); государственные гарантии РФ в иностранной валюте; задолженность по ОВГВЗ; задолженность членам Парижского клуба, задолженность

странам, не вошедшим в Парижский клуб; международным финансовым организациям; бывшим странами СЭВ и др.

Величина внешнего государственного долга РФ с 2012 по 2013гг. увеличилась на 5 025,0 млн. долл. (с 50 769,2 до 55 794,2 млн. долл.) или на 9,9 %, а уже с 2013 по 2015 гг. снизилась на 5 791,9 млн. долл. (с 55 794,2 до 50 002,3 млн. долл.) или на 10,4 %.

Например, в структуре государственного внешнего долга РФ в 2012 году около 69% занимают облигационные займы, около 22% - государственные гарантии РФ в иностранной валюте и около 9% приходится на другие обязательства. В 2016г. около 74% занимают облигационные займы, около 23 % - государственные гарантии РФ в иностранной валюте, остальная часть (около 3%) - другие обязательства (рис. 3).

То есть, можно сказать, что наибольшую долю занимает рыночный долг (свыше 70%), который представлен еврооблигациями, срок гашения которых колеблется с 2017 по 2043 год. В основном, погашения планируются на 2030г., где надо выплатить 35% от общей суммы еврооблигаций.

Также, важно отметить, что Россией полностью была выплачена задолженность перед странами – членами Парижского клуба и коммерческая задолженность СССР, а также постепенно снижается задолженность перед странами - не членами Парижского клуба, перед бывшими странами СЭВ (совета экономической безопасности), перед международными финансовыми организациями и задолженность по ОВГВЗ.



Рис. 3. Структура государственного внешнего долга РФ

Однако, использование только абсолютных величин затрудняет возможность полноценно оценить влияние объема долга на экономику страны. Для этого более полезным будет анализ относительных показателей, рассчитанных в процентах к ВВП.

За анализируемый период произошло увеличение долговой нагрузки и снижение долговой устойчивости. В течение 2012 – 2015гг. наблюдался стабильный рост показателя государственного долга к ВВП - соотношение данных показателей возросло на 3,6 %, но в 2016г. произошло снижение данного показателя с 13,2 до 12,9 %. Подобный рост объема государственного долга РФ в 2016 году произошел за счет увеличения государственного

внутреннего долга на 2 329,71 млрд. рублей, или на 46,80 %, и внешнего долга на 1 564,47 млрд. рублей, или на 101,47 %.

Также важно отметить, что на начало 2017г. объем государственного долга по отношению к ВВП в России составил лишь 12,9 %, в то время как во многих странах данный показатель достигает от 50 до 200 %. Международные эксперты заявляют, что превышение данного показателя более чем на 85 % является препятствием для роста и развития экономики. Таким образом, данная ситуация в сравнении с допустимой нормой не является критичной. В соответствии с приоритетными направлениями долговой стратегии РФ на 2012 - 2016 гг., государственная политика в области государственного долга была направлена на обеспечение исполнения бюджетных обязательств, эффективный выпуск государственных ценных бумаг и снижение стоимости государственных займов, которые и в настоящее время являются основным источником финансирования бюджетного дефицита.

Государственный долг имеет тенденцию изменяться под влиянием различных факторов, например, таких как изменение (ослабление) курса рубля; снижение цен на нефть; замедление темпов роста экономики; рост уровня инфляции, рост геополитической напряженности и, как следствие, снижение спроса на активы России со стороны иностранных инвесторов; введение санкций, которые перекрыли доступ корпораций к рынкам капитала, что вызвало отток капитала из страны.

Но, несмотря на все эти факторы, Россия сохраняет размеры государственного внешнего долга на безопасном уровне для экономики страны и продолжает понижать его уровень, ведь растущий долг несет за собой ухудшение условий привлечения заимствований и их обслуживания. Без сомнений, факты свидетельствуют о том, что объем государственного долга РФ гораздо меньше по сравнению с другими крупными экономиками, что видно и в абсолютном выражении, и в процентном отношении к ВВП.

Чтобы избежать негативных последствий для экономики, государству необходимо выполнять функции по управлению государственным долгом, которые включают в себя сохранение величины долга на экономически безопасном уровне; минимизацию стоимости обслуживания долга и его составляющих; минимизацию рисков как кредиторов, так и инвесторов; обеспечение своевременного и полного исполнения долговых обязательств (в противном случае будут начислены штрафные санкции за просрочку); контроль за тем, чтобы заимствованные средства направлялись на целевые нужды; создание централизованной системы управления долгом для обеспечения мер по уменьшению задолженности и осуществление более эффективного и строгого контроля над заимствованием и использованием средств; предоставление достоверной и своевременной информации о параметрах займов всем заинтересованным в ней пользователям.

Управление государственным долгом РФ сосредоточено в руках Правительства или уполномоченным им Министерства финансов, а также принимают участие Федеральное собрание, Министерство экономического развития и торговли, Министерство юстиции, Центральный банк и Внешэкономбанк как основные агенты Министерства финансов РФ, отдельные кредитные организации, субъекты РФ, отдельные хозяйствующие субъекты.

Само управление государственным долгом состоит из прогнозирования, планирования, анализа, контроля и осуществляется посредством применения методов (способов), которые направлены, в первую очередь, на ослабление долговой нагрузки заемщика. Данные методы делятся на два вида: административные и рыночные (финансовые). Так, основой административных методов является одностороннее принятие решения о их применении со стороны государства, без получения предварительного согласия со стороны кредитора, а также быстрое выполнение распоряжений органов государственной власти, без оценки экономической эффективности и результатов действий по управлению государственным долгом. К таким методам относят конверсию, консолидацию, унификацию, отсрочку погашения и аннулирование. Рыночные (финансовые) методы - реструктуризация, новация, секьюритизация, обмен и др. – основаны на предварительном переговорном

процессе между кредитором и заемщиком и анализе финансовых показателей, а также направлены на увеличение эффекта от заимствованных средств при минимальных издержках, обусловленных их погашением и обслуживанием.

Официально в Бюджетном кодексе РФ (статья 105) закреплён только один метод управления государственным долгом – реструктуризация – предполагает изменение параметров долга, при которых возрастает возможность исполнения обязательств заемщиков, ужесточаются условия займа, кредитор несет наименьшие потери; и предусматривает начисление и уплату процентов в соответствии с условиями соглашения. Важно отметить что реструктуризации может подвергаться как вся сумма долга, так и проценты, штрафы, неустойки.

Однако, на практике применяются и другие методы управления государственным долгом, в том числе и специфические, как по отдельности, так и в совокупности, с целью снизить стоимость долговых обязательств, формирующих государственный долг: конверсия (изменение доходности займов), консолидация (увеличение срока действия выпущенных займов), унификация (объединение нескольких займов в один), отсрочка погашения и аннулирование долга (отказ от обязательств), использование своп операций, выкуп рыночного долга с привлечением корпоративных структур (зачет задолженности корпоративных структур перед бюджетом по налогам, штрафам и пени с целью привлечения их внимания к данным операциям), операции по снижению стоимости обслуживания долга (секьюритизация ценных бумаг, выкуп или досрочное погашение дорогих долгов), замещение внешних заимствований внутренними (проводится с целью снижения стоимости обслуживания долга и предотвращения чрезмерной валютной нагрузки на страну. Однако, важно отметить то, что значительное превышение внутреннего долга над внешним может вызвать неконтролируемую инфляцию, рост стоимости внешних заимствований и, как следствие, снижение инвестиционных кредитных рейтингов и инвестиционных ресурсов), расширение рыночного сектора во внешнем долге (позволяет сделать более привлекательными инвестиции в РФ), повышение эффективности использования зарубежных финансовых активов (позволяет развивать взаимное сотрудничество и создать режим наиболее благоприятной среды для инвесторов), товарная схема (позволяет снизить стоимость погашения внешнего долга посредством дисконтирования финансирования производства товаров относительно их контрактной стоимости, а также поддержать экспортные производства), уступка прав требования (изменение нерыночных долговых обязательств на рыночные), долг в обмен на интеллектуальную собственность (подразумевает погашение долга посредством использования продуктов НИОКР), зачет взаимных долговых требований и обязательств, списание части долга, использование государственных внешних финансовых активов, досрочное погашение с дисконтом, «долг в обмен на инвестиции или на экологические проекты» .

Заключение. Таким образом, в системе управления государственным долгом РФ присутствует множество специфических методов, которые обладают рядом преимуществ, например, таких как возможность снижения платежей по процентам посредством более быстрого погашения основной суммы долга; сумма фактических расходов федерального бюджета гораздо ниже номинальной суммы погашаемого долга; присутствие дополнительных налоговых и социальных платежей, а также поддержка производств, ориентированных на экспорт. Общей чертой всех методов является способствование формированию эффективной долговой политики посредством уменьшения величины государственного долга и оптимизации расходов на его обслуживание, а также уменьшения влияния долгового бремени на бюджет.

Благодаря удачной конъюнктуре на мировом нефтегазовом рынке России удалось практически выплатить основную часть имевшегося внешнего долга государства. 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.

Тем не менее в целом ситуация в сравнении с другими странами складывается относительно благополучно. Более того, Правительство России предусматривает некоторый рост долга России (по итогам 2018 года внешний долг достигнет 15,7% ВВП, что существенно ниже критической черты - 20%). Данный рост будет направлен на стабилизацию финансового положения страны и одновременное стимулирование более эффективного развития экономики. Кроме того, Правительство рассчитывает реструктуризировать существующую задолженность, что позволит снизить нагрузку на государственные финансы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Полидуч С.А. Экономическое содержание категории «государственный долг» / С.А. Полидуч // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. - № 10 (264). – С. 32-36.
2. Миронов А.В. Современное состояние государственного долга России: этапы развития и структурные особенности / А.В. Миронов // Terra Economicus. – 2010. – Том 8, № 3, часть 3. – С. 107-112.
3. Российская Федерация. Федеральный Закон «О федеральном бюджете на 2016 год» [принят 14 декабря 2015 года]. – [в ред. Федерального закона от 22.11.2016 N 397-ФЗ].
4. Министерство финансов Российской Федерации. Основные направления государственной политики Российской Федерации на 2013 – 2015 гг. / Министерство финансов Российской Федерации. – 2012. – 59 с.
5. Министерство финансов Российской Федерации. Основные направления государственной политики Российской Федерации на 2011 – 2014 гг. / Министерство финансов Российской Федерации. – 2011. – 48 с.
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – Москва: Проспект, КноРус, 2015. – 320 с.
7. Вавилов Ю.Я. Государственный долг: учебное пособие для вузов / Ю.Я. Вавилов. - М.: Прогресс, 2000. - 312 с.
8. Федулова С.Ф. Финансы: учебное пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. / С.Ф. Федулова. – Ижевск, Изд-во Институт экономики и управления, ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2014. – 425 с.
9. Финансы: учебник / С.А. Белозеров, Г.М. Бродский, С.Г. Горбушина [и др.]; [отв. ред. В.В Ковалев]. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2015. – 936с.

Предоставлено в редакцию 12.10.2018 г.

УДК 336.7

А. А. Блажевич, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет
В. В. Груздова, Донецкий национальный университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье установлена роль и место Центрального Банка Российской Федерации в банковском секторе России. Определены основные функции, выполняемые Банком России, рассмотрена его организационная структура. Проанализировано финансовое состояние Банка России, установлены причины его ухудшения. Рассмотрены перспективы и предложены направления развития банковского сектора Российской Федерации.

Ключевые слова: Центральный Банк Российской Федерации, банковский сектор, финансовое состояние банка, валюта баланса, доходы, расходы, финансовый результат.

Рис. 4, лит. 7.

A. A. Blazhevich, V. V. Gruzdova

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article establishes the role and place of the Central Bank of the Russian Federation in the Russian banking sector. The main functions performed by the Bank of Russia are defined, its organizational structure is considered. Analyzed the financial condition of the Bank of Russia, established the reasons for its deterioration. Prospects are considered and directions for the development of the banking sector of the Russian Federation are proposed.

Keywords: Central Bank of the Russian Federation, banking sector, financial condition of a bank, balance sheet, income, expenses, financial result.

Введение. Банковский сектор занимает ключевое место в кругообороте денежных потоков всего воспроизводственного процесса государства. Ресурсы банковского сектора используются не только для производства продуктов собственного потребления, но и для производства продуктов для окружающего мира. Современные условия экономического развития Российской Федерации и факторы, определяющие состояние финансового рынка, ставят перед Центральным Банком России непростые задачи. В условиях взрослой неопределенности особенно важно создавать четкие ориентиры для населения и бизнеса, которые будут способствовать развитию внутренних долгосрочных инвестиций и росту экономики. Устойчивый рост выпуска товаров и услуг невозможен без повышения производительности труда и модернизации технологий, а для этого, в свою очередь необходимы значительные структурные изменения, как в экономике, так и в банковском секторе. Для выявления перспектив дальнейшего развития требуется, прежде всего, оценить все уровни функционирования Центрального Банка России, как главного финансового учреждения страны.

Целью статьи является анализ финансового состояния Банка России, как главного финансового органа государства и определение перспектив развития банковского сектора Российской Федерации.

Основная часть. Центральный банк Российской Федерации (далее – Банк России) является банком первого уровня, главным эмиссионным, денежно-кредитным институтом Российской Федерации, разрабатывающим и реализующим совместно с Правительством России единую государственную кредитно-денежную политику и наделенным особыми

полномочиями, в частности, правом эмиссии денежных знаков и регулирования деятельности коммерческих банков [1].

Банк России, исполняя роль главного координирующего и регулирующего органа всей кредитной системы страны, выступает также и органом экономического управления. Банк России контролирует и координирует деятельность всех кредитных организаций, выдает и отзывает у них лицензии на осуществление банковских операций, а уже кредитные организации работают с прочими юридическими и физическими лицами. Согласно ст. 71 Конституции Российской Федерации определено, что правом денежной эмиссии обладает Российская Федерация, а ст. 75 конкретизирует, что денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации, также в данной статье обозначена его основная функция – защита и обеспечение устойчивости национальной валюты – российского рубля. Статус, цели деятельности, функции и полномочия Центрального банка Российской Федерации определяются Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и другими федеральными законами [2].

Все центральные банки мира, выполняют практически одинаковые функции, которые регулируются конституцией государства, а также национальными законами о центральном банке. Банк России не является исключением, он выполняет значительное количество функций, среди которых можно выделить пять основных, представленных на рис. 1.

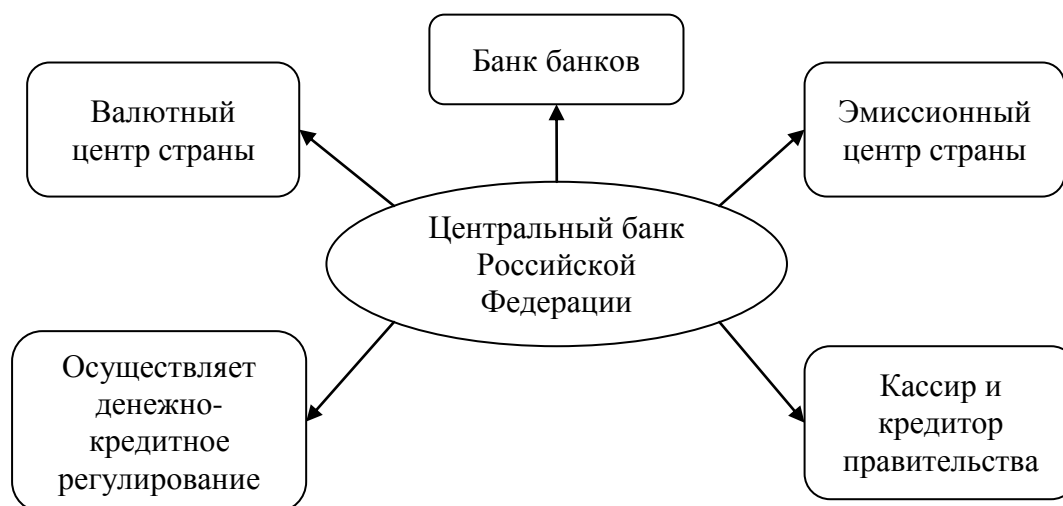


Рис. 1. Основные функции Центрального Банка Российской Федерации [на основе 1]

Особенность организационно-правовой формы Банка России связана с двойственной природой, присущей всем центральным банкам: он одновременно выступает и в роли государственного органа, и в роли субъекта коммерческой деятельности. При этом центральный банк располагает большими, в некоторой степени неограниченными возможностями коммерческой деятельности и получения прибыли, прежде всего, по причине того, что является монополистом в эмиссионной сфере. Чтобы контролировать действия банка в интересах общества, государство как собственник ограничивает его права владения. В законе специально подчеркивается, что прибыль не является главной целью деятельности Банка России, в соответствии с этим после утверждения годовой финансовой отчетности Банк России перечисляет в федеральный бюджет 50 % полученной прибыли, после уплаты всех налогов [2].

Общая характеристика института центрального банка экономистами сводится к тому, что это независимый государственный орган, иными словами, Центральный Банк – это государственный орган, структура которого обособляется от остальных государственных органов, и, следовательно, у него есть возможность использовать собственную власть

независимо от других государственных органов. Считается, что независимость центрального банка является в какой-то степени гарантией эффективности денежной политики. Чтобы бороться с инфляцией центральный банк должен завоевать доверие общества и иметь безупречную репутацию органа, который выполняет возложенные на него обязанности. У центрального банка должна быть возможность давать обещания обществу вне правительства, поэтому если центральный банк находится под влиянием правительства, то денежно-кредитная политика будет направлена на увеличение объемов производства и инфляцию [3]. Однако не стоит принимать независимость Банка России в абсолютном смысле, даже при полной независимости существует определенное политическое давление, которому чаще всего банку тяжело противостоять. В связи с этим, если бы правительство и центральный банк ставили перед своей деятельностью общие цели и эти цели были действительно необходимы для стабилизации и роста экономики государства, то согласованность действий была бы предпочтительнее независимости [4].

Являясь государственным банком, Банк России обслуживает государственный долг, то есть организует размещение, производит погашение обязательств правительства. Функция Банка России как генерального агента по обслуживанию государственного долга, осуществляется специальным соглашением с Министерством финансов Российской Федерации. В качестве банка банков деятельность Банка России включает несколько тесно взаимосвязанных направлений. Во-первых, центральный банк осуществляет межбанковские платежи и расчеты, которые проводятся по корреспондентским счетам Банка России, поэтому при его посредничестве происходит также подкрепление и окончательное взаимное урегулирование остатков по межбанковским корреспондентским счетам. Кроме того по законодательству Банк России является органом координирующим, регулирующим и лицензирующим организацию всех расчетных операций [5].

Банк России является главным банком страны, поэтому его функционирование и эффективная деятельность наиболее важны, так как он выполняет множество функций и операций, а также осуществляет непосредственный контроль над деятельностью всего банковского сектора Российской Федерации. Поэтому, чтобы оценивать эффективность деятельности банковского сектора, прежде всего, необходимо исследовать результаты деятельности Банка России на основании данных годовой финансовой отчетности. В настоящее время Банк России представляет собой единую централизованную систему с вертикальной структурой управления (рис. 2) [6].

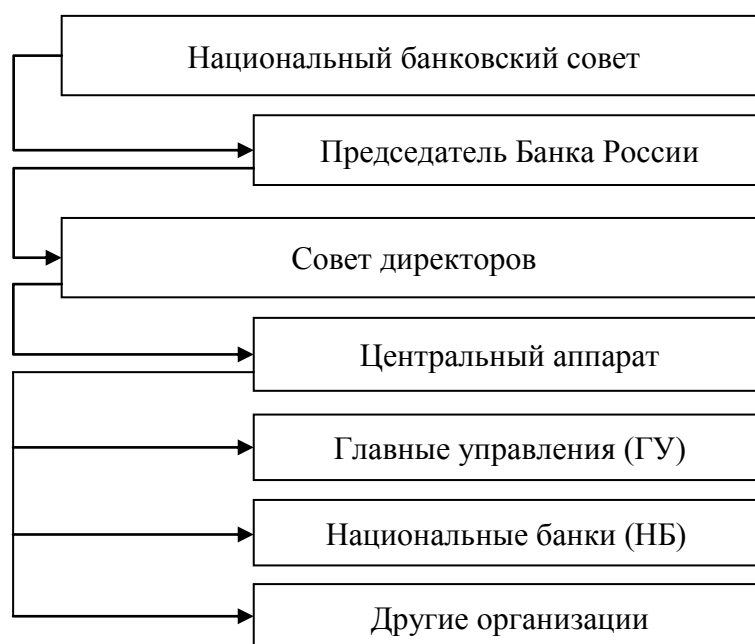


Рис. 2. Организационная структура Банка России

Российские банки вынуждены работать в условиях повышенных рисков, поэтому они чаще, чем их зарубежные коллеги, оказываются в кризисных ситуациях. Большинство таких случаев связано с неадекватной оценкой банками собственного финансового положения, а также надежности и устойчивости их основных клиентов и партнеров. Также ситуация осложняется тем, что многие методы анализа финансового состояния банка, применяемые на западе, являются недостаточно эффективными для российских условий функционирования банковского сектора. Поэтому для отечественных банков в современной экономической ситуации весьма актуальным становится вопрос разработки и применения собственных методов анализа финансового состояния.

Годовая финансовая отчетность отражает совершенные Банком России операции по осуществлению его основных целей и функций, установленных Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и включает в себя следующий комплект форм финансовой отчетности [2]:

- годовой баланс, отчет о финансовых результатах, в том числе отчет о полученной прибыли и ее распределении;
- отчет о формировании и об использовании резервов и фондов Банка России;
- отчет об управлении Банком России ценными бумагами и долями участия в капиталах организаций, входящими в состав имущества Банка России;
- отчет о расходах на содержание служащих Банка России;
- отчет об исполнении сметы капитальных вложений;
- отчет об объеме сделок, совершенных Банком России с ценными бумагами на организованных торгах.

Для оценки финансового состояния Банка России, необходимо выделить несколько ключевых элементов финансовой отчетности, что позволит проанализировать динамику изменений в финансовых показателях. Динамика валюты баланса Банка России за 2008-2017 гг. представлена на рис. 3.

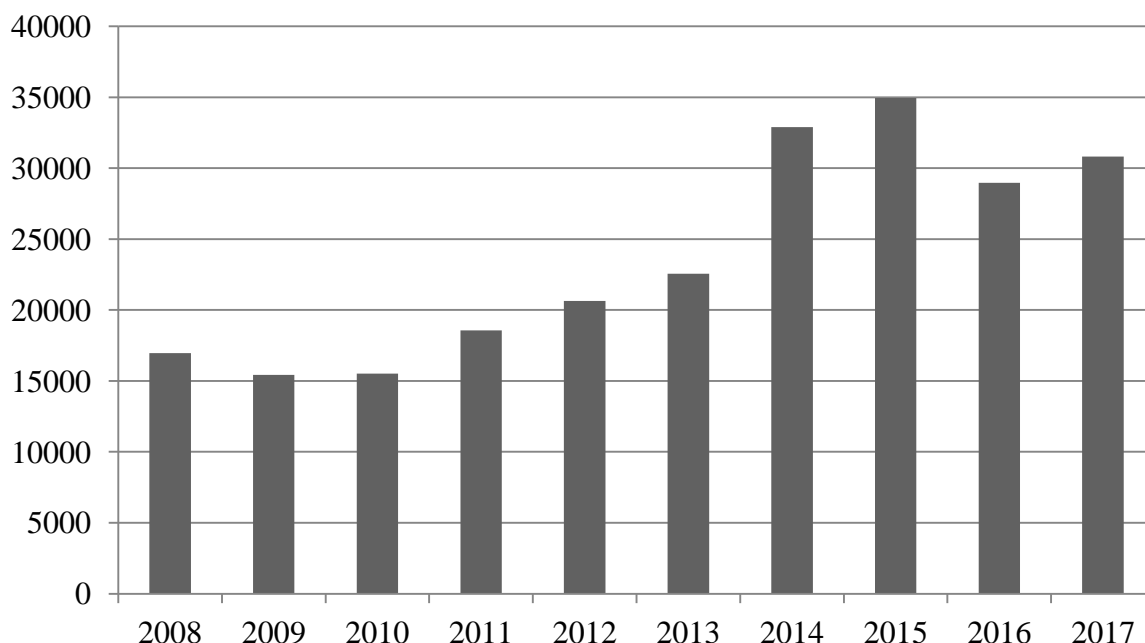


Рис. 3. Динамика валюты баланса Банка России за 2008-2017 гг., млрд. руб.
[на основе 7]

Снижение валюты баланса Банка России в 2009 году по сравнению с 2008 г. связано с последствиями финансового кризиса, который отразился на всех сферах экономики

государства. Начиная с 2010 г. по 2015 г. наблюдается стабильный рост активов и пассивов Банка России. Самый высокий показатель валюты баланса приходится на 2015 год, он составляет почти 35 трлн. руб., что более чем в 2 раза больше аналогичного показателя в 2010 г. На протяжении 2016 г. по сравнению с 2015 г. валюта баланса снизилась на 17 %. Однако в 2017 году наблюдается рост исследуемого показателя почти на 2 трлн. руб. или на 6 %, что является положительной динамикой. Таким образом, можно сделать вывод, что произошли значительные изменения за исследуемый период. По итогам 2017 г. финансовым результатом является убыток, это связано со многими экономическими аспектами, так как Банк России не является коммерческой организацией, основной целью его деятельности является поддержание национальной валюты, а не получение прибыли, поэтому данные изменения не являются критичными, учитывая что за исследуемый период времени изменялся курс рубля, цены на нефть, что и дало такие скачки в валюте баланса.

Следующим этапом исследования финансового состояния Банка России, целесообразно рассмотреть динамику показателей доходов, расходов и финансовых результатов деятельности, что даст возможность более детально выявить причины изменений на протяжении 2008-2017 гг. (рис. 4).

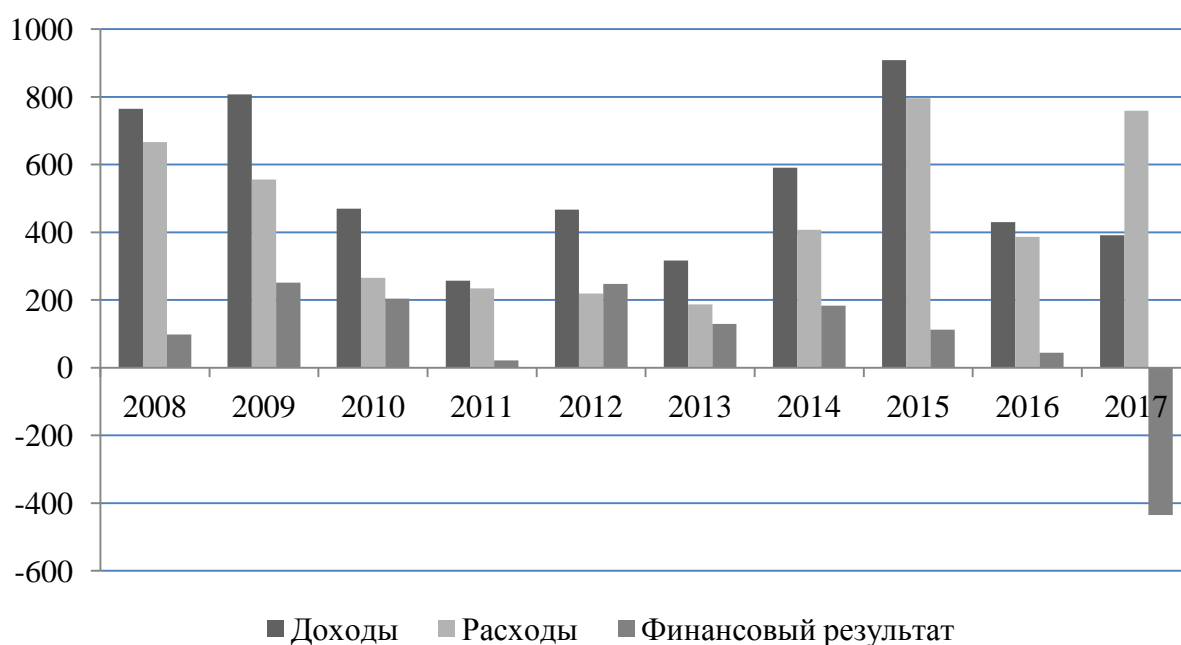


Рис.4. Динамика доходов, расходов и финансовых результатов Банка России за 2008-2017 гг., млрд. руб. [на основе 7]

Как видим наименьший уровень доходов, расходов и финансовых результатов был в 2011 году. Переломным стал 2015 год, в котором наблюдается наибольший уровень доходов и расходов. На протяжении всего исследуемого периода в структуре доходов Банка России, наибольший удельный вес занимают процентные доходы, а также доходы по операциям с ценными бумагами. В структуре расходов преобладают чистые расходы по формированию провизий и расходы на содержание служащих Банка России.

Для российской экономики 2015 год был периодом адаптации к падению цен на нефть и другим внешним шокам, проявившимся еще в 2014 году. В данных условиях перед Банком России стояли непростые задачи: во-первых, банк должен способствовать максимально быстрой и безболезненной перестройке экономики к функционированию в условиях новой реальности, добиваясь при этом снижения инфляции и инфляционных ожиданий, во-вторых обеспечивать устойчивость банковской и финансовой систем страны. В 2015 году

банковская система сохранила стабильность и способность кредитовать экономику, чему способствовали действовавшие на протяжении большей части года регуляторные послабления. В то же время была продолжена политика, направленная на оздоровление банковского сектора, противодействие проведению кредитными организациями сомнительных операций.

При этом в 2016 году по всем показателям в сравнении с 2015 г. наблюдается снижение как в доходах и расходах, так и в общей сумме годовой прибыли, она составила 43 745 млн. руб. 2016 год стал периодом стабилизации российской экономики и ее финансовой сферы, переходом от спада к восстановительному росту. В том, что спад был менее глубоким, а восстановление началось быстрее, чем ожидалось, важную роль сыграло сохранение макроэкономической стабильности. Банковский сектор восстановил прибыльность и нарастил капитал, достаточный для активизации кредитования экономики.

В 2017 году российская экономика вернулась на траекторию роста, и что очень важно – роста, опирающегося на достигнутую макроэкономическую стабильность. Инфляция снизилась до целевого значения 4% уже в середине 2017 г. Показатели банковской системы свидетельствуют о ее восстановлении после событий 2014-2015 годов. Кредитование растет темпами, превышающими темпы роста ВВП, а ставки по кредитам уменьшаются вслед за снижением инфляции и ключевой ставки Банка России. Подавляющее большинство банков наращивают прибыль, а количество убыточных кредитных организаций постепенно сокращается, капитализация банковской системы стабильно увеличивается.

Таким образом, Центральный Банк Российской Федерации – это неотъемлемая часть всей финансовой системы государства. Банк России выступает главным кредитором всей Российской Федерации, а также контролирующим органом всех финансовых организаций и всех финансовых операций. Банк России отвечает за состояние финансовой системы Российской Федерации, обеспечивает ее стабильность и здоровье, стимулирует конкуренцию. Цель его деятельности заключается в том, чтобы финансовая система эффективно выполняла свою функцию трансформации накопленных сбережений в инвестиции и тем самым поддерживала экономический рост всех отраслей экономики государства. В том числе, Банком России уделяется значительное внимание формированию условий для развития рынка долговых и долевого ценных бумаг как альтернативы банковскому финансированию. В течение 2018 года по мере стабилизации инфляции около целевого уровня денежно-кредитная политика Банка России будет приобретать нейтральный характер.

Заключение. Центральный банк является устойчивой независимой структурой, на которую возложено множество функций. Проведя анализ финансового состояния Банка России можно сделать ряд выводов, прежде всего, что ухудшение финансового состояния банка после 2015 г. связано с резким изменением курса рубля и падением цен на нефть, в 2016-2017 гг., банковские показатели стабилизируются, хотя еще находятся на достаточно низком уровне. Исходя из сказанного, Банк России – это стабильная система которая реагирует на все изменения и в кратчайшие сроки устраняет все возможные негативные явления, которые могут произойти. Однако отрицательная черта заключается в том, что данная стабильная система стоит на месте и не имеет никакого развития, и в ближайшие годы кардинальные изменения не произойдут. Этот негативный фактор дает влияние на все финансовые сферы страны, так как их банк всех банков не пытается изменить свою систему работы. В связи с этим перспективными направлениями развития банковского сектора Российской Федерации должны быть, прежде всего, мероприятия по формированию оптимальной системы реализации ключевых целей, возложенных на банковскую систему в целом. Необходим переход к сбалансированной модели банковской системы, которая базируется на долгосрочных ресурсах. Основным результатом разработанных мероприятий должно быть повышение надежности и доверия к банковской системе. Одновременно необходимо повышать функциональную роль банковского сектора в экономике России,

постепенно приближать его параметры к показателям деятельности банковских систем стран-лидеров по уровню экономического развития из группы стран с переходной экономикой. Исходя из вышесказанного, основными целями дальнейшего развития банковского сектора Российской Федерации в современных условиях является:

- повышение устойчивости банковского сектора, что исключает возможность возникновения системных банковских кризисов;
- повышение качества осуществления функций по аккумулированию денежных средств населения, предприятий и их трансформации в кредиты и инвестиции;
- укрепление доверия к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков, в первую очередь населения;
- усиление защиты интересов вкладчиков и других кредиторов банков;
- предотвращение использования кредитных организаций в недобросовестной коммерческой деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белозеров С.А. Банковское дело / С.А. Белозеров – М: Проспект, 2015. – 408 с.
2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации» от 27 июля 2002 года (ред. от 29.07.2018 г.).
3. Камысовская, С.В. Бухгалтерский учет и аудит в коммерческом банке / С.В. Камысовская, Т.В. Захарова, Н.Н. Попова. – М.: КноРус, **2015**. – 432 с.
4. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка и прогноз / Т.И. Григорьева – ЮРАЙТ, 2016. – 486 с.
5. Филипова Ю.А. Оценка финансового состояния банка / Ю.А. Филипова // Вестник Уральского института экономики и права. – № 2, 2016. – С. 84-97 с.
6. Маренков, Н.Л. Антикризисное управление. Контроль и риски коммерческих банков и фирм в России / Н.Л. Маренков. – М.: Едиториал УРСС, **2017**. – 360 с.
7. Центральный Банк Российской Федерации. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

Предоставлено в редакцию 14.11.2018 г.

УДК 330.1

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

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена изучению такого вида инвестиций как венчурные инвестиции. Проведены анализ рынка венчурного инвестирования в Российской Федерации, анализ отраслевых предпочтений венчурных фондов. Так же на опыте Российской Федерации предложены пути создания венчурного рынка в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: инвестиции, венчурные инвестиции, венчурные фонды.

Рис. 2, табл. 1, лит. 5

N. V. Bondar, O. N. Golovinov

PROSPECTS OF VENTURE FINANCING IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article is devoted to the study of this type of investment as venture capital investment. The analysis of the venture investment market in the Russian Federation, the analysis of sectoral preferences of venture funds. Also on the experience of the Russian Federation suggested ways to create a venture capital market in the Donetsk People's Republic.

Keywords: investments, venture investments, venture funds.

Введение. Инвестиции играют важную роль в развитии экономики как страны в целом, так и отдельных субъектов хозяйствования. Рост объемов инвестиционных ресурсов оказывает положительное влияние на увеличение объема производства и занятость, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства. Обеспечивая накопление фондов предприятий, производственного потенциала, инвестиции влияют на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности.

Особую важность приобретает инвестирование в контексте реализации стратегии перехода на инновационный путь развития государства, основным залогом успешности которой выступает эффективное осуществление новейших инновационных проектов. В связи с этим в последние годы особую актуальность приобретает исследование венчурного финансирования, которое позволяет осуществлять полный цикл капиталовложений в инновационном субъекте хозяйствования в нормативных пределах времени, повышать эффективность принятия решений, концентрировать ресурсы на наиболее перспективных направлениях развития.

Целью исследования является статистическое исследование пользы венчурного финансирования для Донецкой Народной Республики.

Основная часть. Обобщив различные подходы к определению понятия инвестиционной деятельности и инвестиций, можно сказать, что под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и достижения иного полезного эффекта, а инвестиции характеризуются как затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов.

В экономике существует множество различных подходов к классификации инвестиций. В данном исследовании внимание было уделено классификации инвестиций по степени риска, в частности, рассмотрен и проанализирован такой высокорисковый вид инвестиций, как венчурные. Венчурное финансирование представляет собой долгосрочное (свыше пяти лет) вложение частных инвестиций в акционерный капитал либо вновь

создаваемых, либо уже существующих малых высокотехнологичных предприятий, ориентированных на разработку и выпуск наукоемкой продукции, с целью развития этих предприятий и получения в последующем прибыли от прироста стоимости вложенных средств.



Рис. 1. Этапы финансирования и их источники

На рисунке выше представлены этапы финансирования и стадии развития компаний. Венчурными (предпринимательскими) инвестициями называют вложение средств в проекты и компании, которые находятся на ранней стадии существования и готовятся к бурному росту. Данный вид инвестиций позволяет осуществлять полный цикл капиталовложений в инновационном субъекте хозяйствования в нормативных пределах времени, повышать эффективность принятия решений, концентрировать ресурсы на наиболее перспективных направлениях.

Для эффективного менеджмента инвестиционной сферы на всех уровнях управления особую важность играет статистическое исследование, методология которого состоит из трех этапов: статистическое наблюдение, сводка и группировка и анализ. Кратко остановимся на каждом этапе.

Статистическое исследование венчурного финансирования осуществляется Российской ассоциацией венчурного инвестирования (РАВИ).

Основными источниками информации о венчурном инвестировании являются:

- экспертная база российского венчурного рынка;
- информация из анкет о деятельности фондов, действующих на территории России;
- собеседования с экспертами и профессионалами российской индустрии прямых и венчурных инвестиций в формате электронных писем, телефонных интервью и личных встреч.

Экспертная база российского венчурного рынка сформирована в рамках деятельности Объединенной аналитической группы, созданной по инициативе РАВИ при поддержке Российской Венчурной Компании в 2014 году. Участниками данной группы являются как институты развития и консалтинговые компании, так и инвестиционные фонды, и управляющие компании.

В условиях перехода на инновационный путь развития и Российской Федерации и ДНР особую актуальность приобретает оценка эффективности венчурного инвестирования на уровне отдельно взятого проекта, которая состоит в определении количественного уровня экономической эффективности соответствующего инновационного проекта и в формировании на этой основе качественного оценочного суждения о его приемлемости для практического осуществления.

С целью анализа инвестиционной активности рассчитывают динамику этих показателей и сравнивают их по предприятиям (регионам). При изучении инвестиционной привлекательности рассматривают систему показателей, оценивающую инвестиционную привлекательность отдельных субъектов хозяйствования, отраслей и видов экономической деятельности, регионов.

Рынок венчурных инвестиций характеризуется следующим набором показателей:

1. Совокупная капитализация и число инвесторов

- Под совокупной капитализацией российского рынка прямых (венчурных) инвестиций понимается совокупный объем мобилизованных капиталов/число институциональных инвесторов компаний-реципиента инвестиций.

2. Совокупный объем/число осуществленных инвестиций

- Под совокупным объемом/числом осуществленных инвестиций на российском рынке прямых (венчурных) инвестиций понимается совокупный объем завершенных инвестиций, осуществленных институциональными и не институциональными инвесторами компаний-реципиента инвестиций в российские компании-реципиенты инвестиций в отчетный период.
- Финансирование российскими институциональными и не институциональными инвесторами компаний-реципиентов инвестиций зарубежных компаний-реципиентов инвестиций не включается в совокупный объем осуществленных инвестиций на российском рынке прямых (венчурных) инвестиций и рассматривается отдельно.
- Отдельную группу объектов анализа составляют организации, предоставляющие компаниям безвозмездное финансирование, прежде всего для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в форме грантов, субсидий и т.п. Однако данные источники финансирования, являясь по своей природе нерыночными инструментами, не включаются в совокупный объем осуществленных инвестиций на российском рынке прямых и венчурных инвестиций и рассматриваются отдельно.

3. Совокупный объем выходов / Совокупное число компаний-реципиентов (из которых были осуществлены выходы) и Совокупное число инвесторов компаний-реципиентов (которые осуществляли выходы).

- Под совокупным объемом выходов понимается объем капитала, полученный в результате завершенных выходов институциональными и неинституциональными инвесторами компаний-реципиента инвестиций в российские компании-реципиенты инвестиций в отчетный период

4. Фонды

- Оценка мобилизованных капиталов институциональных инвесторов компаний-реципиентов инвестиций
- Классификация источников капитала фондов: Институциональные инвесторы фонда; государственные органы; банки; пенсионные фонды; страховые компании; промышленные предприятия; фонды фондов; прочие источники, не институциональные инвесторы фонда – частные лица.
- Классификация фондов по источникам капитала, по отраслевому фокусу, по стадиям развития инвестируемых компаний.

5. Компании-реципиенты инвестиций

- Классификация компаний-реципиентов инвестиций по отраслям
- Классификация компаний-реципиентов инвестиций по высокотехнологическим отраслям

6. Инвестиции

- В статистику рынка включаются только завершенные инвестиции.
- Если компания получала инвестиции в результате двух и более раундов инвестиций, то каждый раунд рассматривался как отдельная инвестиция.

7. Выходы

- В статистику рынка включаются только завершенные выходы.
- Выходы по способу продажи (биржевые выходы; внебиржевые выходы)

В ходе исследования разработана методика определения эффективности венчурного инвестирования инновационного проекта и внедрения инноваций, который представлен в таблице 1.

Таблица 1

Методика оценки эффективности венчурного инвестирования инновационного проекта

№	Наименование группы показателей эффективности	Используемые показатели
1	Экономическая эффективность – показатели, учитывающие все виды результатов и затрат на инновационный проект.	Чистая приведенная стоимость. Срок окупаемости инвестиций. Дисконтированный срок окупаемости.
2	Научно-техническая эффективность – показатели научной новизны проекта.	Новизна, простота, полезность, эстетичность, компактность инновации.
3	Финансовая эффективность – показатели прибыли и рентабельности инвестиций.	Индекс рентабельности инвестиций. Внутренняя норма прибыли инвестиций. Модифицированная норма доходности. Коэффициент эффективности инвестиций.
4	Ресурсная эффективность - показатели влияния инновации на объем производства и потребления того или иного вида ресурса.	Фактические затраты ресурсов. Издержки. Фондоотдача. Производительность труда. Затраты на воспроизводство ресурсов.
5	Экологическая эффективность – показатели влияния инноваций на окружающую среду.	Достигнутая экономия ресурсов. Затраты на переработку отходов. Затраты на устранение последствий аварий.

Эта методика используется для достижения уровня планируемой прибыли, сопоставимости уровня эффективности инновационных проектов и утверждения наиболее инвестиционно-привлекательного проекта.

С помощью показателей, входящих в состав методики оценки эффективности венчурного инвестирования и внедрения инноваций, происходят следующие процессы:

1. Сбор и систематизация исходных данных об инновационном проекте, условиях его реализации, требованиях инвестора.
2. Оценка инновационных проектов на основании расчета показателей коммерческой эффективности:
 - индекс доходности;
 - чистый дисконтированный доход;
 - срока окупаемости проекта.
3. Определение обобщающего уровня эффективности инновационного проекта:
 - рыночная привлекательность;
 - возможности реализации инновационного проекта;
 - дополнительные затраты на проект;
 - эффективность капиталовложений;
 - влияние инновации на деятельность предприятия.
4. Проведение многомерного сравнительного анализа и отбора наиболее приоритетных инновационных проектов на основе его экономических и иных результатов.
5. Внедрение наиболее приоритетного технологического новшества в деятельность предприятия.

Анализ рынка венчурного инвестирования в Российской Федерации показал, что на конец 2017 года число анализируемых в статистике действующих на территории Российской Федерации фондов прямых и венчурных инвестиций составило 2531 (в том числе 75 фондов прямых инвестиций и 178 венчурных фондов). Из 17 новых фондов, проявивших себя в публичном пространстве в 2017 году и учтенных в статистике, 13 являются фондами венчурного капитала (76%, для сравнения в 2016 году данный показатель составлял 92%)

Анализ отраслевых предпочтений венчурных фондов показывает, что более половины (54%) от числа венчурных фондов, действующих на российском рынке, – это фонды, инвестирующие только в сектор ИКТ (в том числе и две трети новых венчурных фондов), в то время как на сектор реальных технологий ориентированы лишь 13%.

В 2017 году получила свое продолжение тенденция по ориентации фондов с российскими основателями на зарубежные рынки. Смещение географического фокуса фондов обусловлено относительно низкой емкостью российского рынка и неопределенностью перспектив выходов в силу того, что число потенциальных покупателей финансовых компаний с венчурным капиталом на российском рынке невелико. В этой связи следует упомянуть недостаточную заинтересованность в приобретении молодых компаний прежде всего со стороны отечественных корпоративных структур. Играет свою роль и нестабильная внешнеполитическая ситуация: зарубежные покупатели зачастую оценивают риски, связанные с вложениями в российские компании как чрезмерно высоки.

Свою позитивную роль в исправлении сложившейся ситуации может сыграть становление таких инструментов, как биржевые площадки, фонды более зрелых стадий, а также расширение числа стратегических инвесторов.

Стоит отметить, что в 2017 году были отмечены примеры того, что российские компании все же остаются привлекательными для зарубежных инвесторов: к примеру, был запущен международный центр NUMA Moscow, реализующий программы ускоренного развития из средств собственного посевного фонда для местных компаний – при этом ряд компаний уже получил первые инвестиции.

Для эффективной экономической деятельности региона целесообразно постоянное привлечение инвестиций. Это способствует расширению и модернизации предприятий региона с эффективным использованием собственного капитала и в конечном счете повышению уровня жизни населения региона. На инвестиционную привлекательность региона, как объекта инвестирования, оказывают влияние внешние (федеральный уровень, государство в целом) и внутренние (локальные) факторы.

Для интегральной оценки инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации в работе был использован метод многомерной средней, где инвестиционная привлекательность как обобщенный критерий складывается из нескольких критериев, представляющих собой блоки, состоящие из относительных показателей той или иной тематической направленности.

Инвестиционная привлекательность как обобщенный критерий будет складываться из нескольких критериев, представляющих собой блоки, состоящие из относительных показателей той или иной тематической направленности (рис. 2)



Рис. 2. Критерии инвестиционной привлекательности регионов

В качестве системы показателей:

- в блок показателей образования включены: количества ВУЗов в регионе, выпуск рабочих и служащих в расчете на 1000 человек населения. Уровень образования населения, развитие системы образовательных учреждений является одним из важнейших факторов обеспечения экономики квалифицированными кадрами. Поэтому напрямую влияет на инвестиционную привлекательность региона
- в блок показателей инновационной активности входят: удельный вес организаций, выполняющих научные разработки, удельный вес персонала, занятого научными разработками, удельный вес внутренних затрат на инновации в объеме ВРП. Инновационная активность региона является стимулом для привлечения инвестиционных ресурсов.
- в блок показателей производственного потенциала входят: индекс промышленного производства; количество малых предприятия в расчете на 1000 населения; оборот розничной торговли в расчете на душу населения
- в блок показателей некоммерческого риска (дестимуляторы) включены показатели уровня безработицы; удельного веса населения с доходами ниже
- прожиточного минимума; в блок внешней торговли входят показатели экспорта в дальнее зарубежье и в страны СНГ.

В дальнейшем для усовершенствования данной системы интегральной оценки возможно добавить блоки показателей социально-экономического развития региона, экологической ситуации, как основы устойчивого развития, также социальной инфраструктуры.

Эффективность инвестиционной деятельности региона во многом оценивается ее вкладом в экономический рост. основным показателем экономического роста государства является ВВП.

Инвестиции в Российской Федерации в большинстве вкладываются в частичное обновление устаревших производственных мощностей, а не в полную модернизацию производства с применением инновационных технологий.

При переходе на инновационный путь развития и создания в России успешно функционирующего рынка венчурного капитала, который со временем мог бы стать самодостаточным, как это происходит во всем мире необходима государственная поддержка. В основе этой поддержки лежит понимание государством того факта, что венчурный капитал является важнейшим механизмом развития предпринимательства. По нашему мнению, для стимулирования рынка венчурного капитала необходимо формирование окружных инновационных структур как элементов единого целого.

По нашему мнению, для стимулирования рынка венчурного капитала необходимо формирование окружных инновационных структур как элементов единого целого:

- занимающихся информационным обеспечением научно-технической и инновационной деятельности;
- экспертизой научно-технических и инновационных программ и проектов;
- финансово-экономическим обеспечением научно-технической и инновационной деятельности;
- производственно-технологической поддержкой;
- сертификацией наукоемкой продукции;
- продвижением на рынок научно-технических разработок и наукоемкой продукции;
- координацией и регулированием развития научно-технической и инновационной деятельности.

Следовательно, основные направления развития венчурной инновационной деятельности в России состоят в повышении эффективности использования, накопленного в федеральных округах, научно-технического и интеллектуального потенциала; в определении приоритетных окружных инновационных программ, поддерживаемые государством.

Заключение. Основываясь на опыте Российской Федерации, стоит сказать, что в Донецкой Народной Республике необходимо создание и развитие рынка венчурного капитала. Первым шагом на этом пути должно стать создание и укрепление национальной инновационной системы по примеру таких государств, как Тайвань, Сингапур и др. немаловажную роль в оценке эффективности, состояния и развития данного направления играет статистический анализ и учет, в частности, инновационной деятельности, который должен быть адаптирован к международным стандартам (руководства ОСЛО и др.). Помимо этого, необходимо совершенствование нормативно-законодательной базы, создание условий для развития инновационного малого бизнеса, инновационных кластеров. В данном случае важным является создание и развитие базовых университетов, которые бы специализировались на разработках коммерческих инноваций.

Для стимулирования развития рынка венчурного капитала и инновационной деятельности в Республике необходимо создать информационную площадку об инновационных проектах с использованием предложенной в данной работе системы статистических показателей оценки инновационного проекта. Такой площадкой может быть информационный сайт, где инвестор получает доступ к базе данных об инвестиционных проектах. Выбирая заинтересовавший его проект, он посылает запрос в сеть, и предпринимателю, разместившему о себе информацию, автоматически посылается электронное письмо или факс с именем или телефонным номером потенциального инвестора. Решение о контакте с инвестором остается за предпринимателем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Венчурные инвестиции. Руководство для предпринимателя. - Москва: ALT Invest - Руководство, 2010. – 43 с.
2. Сытник А.А. Сущность венчурных инвестиций. / А.А. Сытник, А.В. Антоничев // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. №5/2015. –132-137 с.
3. Кузнецов В.А. Современное состояние рынка венчурных инвестиций в России. / В.А. Кузнецов, И.А.Шатин // Вестник Челябинского государственного университета. №15/2013. – 103-108с.
4. Панягина А.Е. Развитие механизмов венчурного финансирования в России. / А.Е. Панягина // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. №7/2012. – 1-10 с.
5. Кузнецова А.Н. Особенности государственно-правового регулирования венчурных (высокорисковых) инвестиций в России. / А.Н. Кузнецова // Юридическая наука. №2/2015. – 103-105 с.

Предоставлено в редакцию 16.10.2018 г.

УДК 658

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

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

В статье раскрыта методика прогнозирования денежных потоков, позволяющая предвидеть дефицит или излишек средств еще до их возникновения, скорректировать поведение предприятия за определенное время.

Ключевые слова: перспективный анализ, прогнозирование, бюджет, планирование, денежные потоки.

Рис.1, табл.1, лит.5

E. V. Brushnitskaya, N. V. Piskunova

ESSENCE AND MAIN STAGES OF PERSPECTIVE ANALYSIS OF CASH FLOWS

The article reveals a method of forecasting cash flows that allows one to foresee a deficit or surplus of funds even before their occurrence and makes it possible to correct the behavior of an enterprise within a certain time.

Keywords: perspective analysis, forecasting, budget, planning, cash flows.

Введение. В период становления экономики особое значение приобретает управление денежными потоками. Неправильное управление денежными средствами в условиях нестабильной экономической среды может привести к финансовому краху даже прибыльного предприятия. Информационной базой для управления денежными потоками являются данные бухгалтерского учета и отчетности о движении денежных средств. Связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений выступает экономический анализ. Получаемая в результате анализа денежных потоков информация важна как для оценки текущей платежеспособности и ликвидности предприятия, так и для оценки ее перспектив. Однако, как правило, в большинстве отечественных предприятий ограничиваются прогнозированием выручки от продажи продукции. Одной из причин этого становится то, что методика анализа денежных потоков не носит комплексного характера и нуждается в доработках, что доказывает актуальность темы данного исследования.

Исследованию проблем совершенствования теории и практики экономического анализа денежных потоков посвящено большое количество работ отечественных ученых: В.Г. Артеменко, И.А. Бланка, В.В. Бочарова, Л.В. Донцовой, О.В. Ефимовой, С.А. Мальцева, Е.В. Негашева, Н.А. Никифоровой, В.Д. Новодворской, В.А. Пипко, Г.В. Савицкой, Р.С. Сайфулина, Е.М. Сорокиной, И.В. Сташковой, Н.Н. Хахоновой, А.Д. Шеремета, а также зарубежных специалистов: Б. Баумоля, М. Вебера, Б. Коласс, М. Миллера, Д. Орра, Ж. Перар, Д. Стоуна и других.

В трудах отечественных и зарубежных ученых достаточно глубоко рассмотрены теоретические и практические аспекты учета и анализа наличия и движения денежных потоков. Исследование литературных источников показало, что большинство авторов уделяют внимание отдельным проблемам в анализе денежных средств, а работ посвященных комплексному перспективному исследованию денежных потоков не достаточно и результаты их исследования не в полной мере можно применить к современным рыночным условиям.

Целью исследования является изучение сущности и методики перспективного анализа

денежных потоков с целью выработки предложений по совершенствованию управления денежными потоками предприятий.

Актуальностью перспективного анализа является альтернативность в построении финансовых показателей и параметров, определяющая вариантность развития финансового состояния предприятия на основе наметившихся тенденций. Работа над прогнозом способствует более глубокому изучению всех сторон производства, что позволяет более успешно решать возникающие вопросы.

Цель прогнозирования денежных потоков:

- синхронизировать денежные потоки во времени и пространстве;
- сформулировать прогнозное планирование поступления и расхода денежных средств в едином документе на краткосрочную перспективу;
- обеспечить приоритетность платежей предприятия, исходя из их значения для финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- достичь ликвидного денежного потока, чтобы обеспечить максимальную платежеспособность в краткосрочной перспективе;
- интегрировать управление денежными потоками с системой оперативного контроллинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Прогнозирование имеет возможность реализоваться как на основе экстраполяции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки веяния конфигурации, например прямого предвидения изменений.

Основная часть. В прогнозировании денежных потоков весомую роль играет формирование бюджета денежных средств. Бюджет движения денежных средств является важнейшим документом по управлению текущим денежным оборотом предприятия. Он разрабатывается на будущий год с разбивкой по кварталам и месяцам. С помощью этого документа обеспечивается оперативное финансирование всех хозяйственных операций предприятия. На основе бюджета движения денежных средств предприятие прогнозирует выполнение своих расчетных обязательств перед государством, кредиторами и партнерами, фиксирует происходящие изменения в платежеспособности. Данный документ позволяет планировать поступление собственных средств, а также оценивать потребность в привлечении заемного капитала.

Изменение денежных средств за период определяется денежными потоками, которые представляют, с одной стороны, поступления от покупателей и заказчиков, прочие поступления и, с другой стороны, платежи поставщикам, работникам, бюджету, органам социального страхования и обеспечения и т. д. В целом между поступлениями денежных средств, объемом реализации и изменением остатков дебиторской задолженности существуют следующие зависимости [1]:

$$\text{Приток денежных средств} = \text{выручка от продаж} + \text{дебиторская задолженность} - \text{остатки дебиторской задолженности на конец планового периода} \quad (1)$$

Для того чтобы установить сумму денежных поступлений, необходимо определить величину дебиторской задолженности по состоянию на конец прогнозируемого периода. Если ожидается, что в предстоящем периоде характер расчетов с покупателями не изменится, можно использовать средние остатки дебиторской задолженности в прогнозируемом периоде.

Существует способ планирования денежных поступлений, основанный на составлении графика погашения задолженностей покупателей. Так, если по результатам анализа состава дебиторской задолженности и характера ее движения известно, что в среднем 41% задолженности погашается в квартале ее возникновения, 29% - в следующем квартале, 19% - в третьем квартале, а 11% обязательств остаются непоплаченными, можно составить график ожидаемых поступлений. Прогнозирование прочих поступлений, как правило, бывает затруднено вследствие их эпизодического нрава (штрафы, пени, неустойки к

получению и т. д.) [5].

Методика прогнозирования денежных потоков включает этапы: прогнозирование денежных поступлений за период; прогнозирование оттока денежных средств; расчет чистого денежного потока; исчисление общей потребности в краткосрочном финансировании.

На первом этапе рассчитывается объем прогнозируемых денежных поступлений. Главным источником поступления денежных средств является реализация товаров. Прочие источники денежных поступлений (прочая реализация, внереализационные операции), как правило, прогнозируются легче, чем объем продаж, и также должны быть учтены.

На втором этапе осуществляется расчет оттоков денежных средств. Достаточно обоснованным представляется предположение о том, собственно, что переменные издержки можно задавать в процентах от объема продаж (считается, что предприятие своевременно погашает свою кредиторскую задолженность). Прочие направления использования денежных средств включают в себя административные и другие фиксированные издержки, заработную плату работников, приобретение тех или иных активов, выплаты налогов, процентов, дивидендов и пр. Перечисленные направления оттока денежных средств обычно легко прогнозируемы на достаточно длительный период.

На третьем этапе путем сопоставления прогнозируемых денежных поступлений и выплат рассчитывается чистый денежный поток.

На четвертом этапе рассчитывается совокупная потребность в краткосрочном и долгосрочном финансировании. Смысл этапа заключается в определении размера банковского кредита по каждому периоду, необходимого для обеспечения прогнозируемого денежного потока. При расчете рекомендуется принимать во внимание желаемый минимальный остаток на расчетном счете, который целесообразно иметь в качестве страхового запаса, а также для возможных непрогнозируемых заранее выгодных инвестиций.

Прогнозирование потока денежных средств позволяет предвидеть дефицит или излишек средств еще до их возникновения и дает возможность за определенное время скорректировать поведение фирмы. Чем более отдален период, на который составляется прогноз, тем менее точным становится предсказание.

Прогнозирование выручки от реализации может осуществляться двумя способами - укрупненным и детальным. Укрупненный подход подразумевает прогнозирование роста выручки в зависимости от темпов роста предыдущих лет (компании или отрасли, в которой действует компания). При этом важно фиксировать, что является в основе темпов роста выручки: если в основе темпов роста лежит увеличение объемов производства в натуральном выражении, важно чтобы прогнозируемый рост не опережал имеющиеся резервы производственных мощностей. Укрупненный подход может использоваться для проведения предварительной оценки, а также в случае отсутствия информации. Детальный подход подразумевает использование большего объема информации. Здесь анализ валовой выручки и ее прогноз требуют детального рассмотрения целого ряда факторов. Необходимо учитывать номенклатуру выпускаемой продукции, объем производства и цены на продукцию, ретроспективные темпы роста предприятия, спрос на продукцию, темпы инфляции, имеющиеся производственные мощности, перспективы и возможные последствия капитальных вложений, общую ситуацию в экономике, определяющую перспективу спроса, ситуацию в конкретной отрасли с учетом существующего уровня конкуренции, долю оцениваемого предприятия на рынке, долгосрочные темпы роста в пост прогнозный период.

Таким образом, важнейшим документом по управлению и прогнозированию денежных потоков является план денежных потоков. Его можно составить практически на любой период: на год, на квартал, на месяц с тем, чтобы обеспечить учет сезонных колебаний денежных потоков предприятия. Он составляется по отдельным видам хозяйственной деятельности и по предприятию в целом. Учитывая, что ряд исходных предпосылок разработки этого плана носят слабо прогнозируемый характер, он составляется

обычно в вариантах - «оптимистическом», «реалистическом» и «пессимистическом». При относительно стабильных денежных потоках оправдано составление плана поступления и расходования денежных средств на более длительный промежуток времени [3].

В целом по методам прогнозирования элементов денежных потоков отметим, что при возможности выбора между детализированным и укрупненным подходами, выбран детализированный подход в силу недостатка необходимой информации. Если на предприятии не уделяется должного внимания денежным потокам, то весьма сложно предсказывать кассовые разрывы. Это приводит к тому, что в конце месяца у него не оказывается средств, чтобы оплатить счета поставщиков. Поэтому сотрудники различных служб вынуждены давать обещание оплатить текущие счета в следующем месяце из ожидаемых поступлений. Однако из-за отсутствия системы управления денежными потоками нет уверенности в том, что такая ситуация не повторится. Встречается и более неприятная ситуация, когда предприятия постоянно пользуется овердрафтом, (овердрафт - это самый простой вид нецелевого банковского кредита на краткосрочный период) но из-за невыполнения условий его применения банк закрывает овердрафт. В результате предприятия не может совершать платежи. Поставщики, недовольные проблемами с оплатой, отменяют скидки, что незамедлительно сказывается на прибыльности предприятия.

Итак, неплатежеспособность возникает в тот момент, когда денежный поток становится отрицательным. Важно, что такая ситуация может возникнуть, даже когда формально предприятие остается прибыльным. Именно с этим связаны проблемы доходных, но неликвидных предприятий, стоящих на грани банкротства. Чаще всего проблемы такого рода являются результатом неправильно организованных платежей или нарушения их условий. Специфика отрасли может подразумевать отсрочку поступления денежных средств от клиентов. Но наличие существенной дебиторской задолженности и плохая работа с ней могут приводить к недостатку денежных средств для оплаты текущей деятельности предприятия. Решать эту проблему можно только комплексно на этапах бюджетирования и оперативного управления платежами. Проблема нарушения условий платежей как клиентами предприятия, так и им самим решается преимущественно на этапе оперативного планирования за счет более качественной работы с клиентами по закрытию дебиторской задолженности. Если на предприятии существует регламент фиксации планируемых поступлений денег, то при их нарушении становится возможным оперативно установить, какие именно контрагенты не выполняют условия платежей [4].

Недостаточное внимание к планированию и управлению денежными потоками приводит к нехватке ликвидности, нарушениям в сроках оплаты, ухудшению взаимоотношений с контрагентами, необоснованному использованию дополнительных заемных средств и т. п. Даже наличие полноценной системы бюджетирования не может гарантировать отсутствие кассовых разрывов. Кризис показал, что в условиях динамично меняющейся ситуации жесткий план замедляет деятельность. От предприятия требуется быстрая реакция на изменение внешних условий, а жесткая система бюджетирования этому мешает. На крупных предприятиях согласование действий занимает слишком много времени. Для любого решения требуется весомое обоснование, иногда его трудно сформулировать, особенно если оно находится на уровне интуиции. Необходима система оперативного внесения изменений в планы и инструменты для регулярного отслеживания их исполнения и отклонений плана от факта. Опыт показывает, что инструменты быстрого изменения планов требуются как небольшим, так и крупным компаниям.

Управление денежными потоками можно представить как последовательность нескольких этапов с условными названиями: планирование на промежуток времени, оперативное планирование, факт и анализ. При формировании бюджетов исходя из плана продаж и закупок составляются планы движения денежных средств на некоторый промежуток времени - бюджеты движений денежных средств. Даже на этом моменте можно выявить потенциальные кассовые разрывы и принять необходимые меры.

Этап оперативного планирования предназначен для планирования текущих потребностей и поступлений денежных средств. Конечной его целью является платежный календарь, который позволяет выявить кассовые разрывы более точно. Чаще всего платежный календарь составляется на основе планируемых поступлений и заявок на расходование денежных средств. Оперативное планирование не может ограничиваться отражением заявок и корректировкой платежного календаря. Необходимы еще проверка и утверждение документов. Важно провести предварительный отбор заявок, которые должны быть согласованы с ответственными лицами предприятия. Причем процедура согласования должна проходить достаточно быстро. Одной из важных возможностей утверждения заявки является запрос не к конкретному пользователю, а к группе ответственных лиц. Это позволяет оперативно реагировать на ситуацию в случае отсутствия одного из ключевых сотрудников.

Анализ движения денежных потоков - это, определение моментов и величин притоков и оттоков денег. Во многом темпы развития и финансовая устойчивость предприятия определяются тем, насколько притоки и оттоки денежных средств синхронизированы между собой во времени и по объемам. Ведь высокий уровень такой синхронизации позволяет претендовать на меньшие кредиты и эффективно использовать имеющиеся денежные средства. Для этого обычно используют: анализ исполнения планов; сравнение долгосрочного плана (бюджета), оперативного плана и факта; определение основных показателей движения денежных средств; выявление закономерностей численными методами [3]. Процедура прогнозирования сводится к построению таблиц, отражающих возможные источники поступления и направления использования денежных средств.

При этом акцент делается на так называемое «гибкое» прогнозирование, суть которого в том, что просчитываются альтернативные значения показателей, характерные различным вариантам вероятных условий, по которым может пойти развитие событий. Предлагается составлять как минимум три прогноза (плана, бюджета): оптимистический (минимальный), реалистический (правдоподобный) и пессимистический (максимальный). Для решения проблемы большой трудоемкости, возникающей при ручной обработке информации, предусматривается использование соответствующих компьютерных программ.

В основу расчетов, как правило, заложено процентное соотношение показателей, определяющих движение денежных средств предприятия, которое сложилось в предыдущие периоды с учетом возможных их изменений в будущем. При этом в большинстве случаев основное внимание уделяется вопросам инкассации дебиторской задолженности и погашения кредиторской задолженности в части расчетов с поставщиками и подрядчиками, как наиболее существенным составляющим денежных потоков. Остальные показатели источников поступления и направлений использования денежных средств признаются сложно предсказуемыми и практически не рассматриваются.

Определение будущих денежных потоков предприятия по предлагаемым методикам можно расценить как простейшую форму прогнозирования. Чтобы поднять прогнозирование денежных потоков на качественно новый уровень, необходима методика, позволяющая оценить влияние на движение денежных средств возможных к осуществлению мероприятий и событий. Исследование зависимости денежных потоков от осуществления или неосуществления конкретных мероприятий и событий, то есть их прогнозный анализ, позволяет не только рассчитывать ожидаемые значения соответствующих показателей, но и заранее определять целесообразность мероприятий, а также оценивать последствия событий, что, в свою очередь, способствует значительному повышению эффективности принимаемых управленческих решений. При чем очень важно, чтобы установленная зависимость между исследуемыми и факторными показателями позволяла анализировать как фактические, так и прогнозные их значения. Только в таком случае соблюдается одно из важнейших условий анализа - сопоставимость фактических и прогнозных значений исследуемых показателей - и появляется возможность своевременно выявлять возникающие отклонения от плана, а,

следовательно, принимать соответствующие меры по регулированию денежных потоков предприятия.

На основе оперативных финансовых сведений и документов, имеющих в бухгалтерии, составляется отчет об исполнении плана денежных потоков. Данные об исполнении позволяют руководству принимать оперативные меры по устранению недостатков в деятельности предприятия, укреплению ее платежеспособности и для разработки этого документа на предстоящие периоды. При ежемесячном составлении плана денежных потоков и отчета об его исполнении у предприятия накапливаются динамические ряды показателей, как по доходам, так и расходам, которые в дальнейшем используются в финансовом анализе наряду с бухгалтерскими данными. Основываясь на элементах прямого и косвенного методов, показателях, характеризующих эффективность использования денежных потоков и их достаточности для обеспечения расширенного воспроизводства, рекомендуем методику анализа движения денежных средств, которая предполагает пять этапов [6]. Рассмотрим основные этапы проведения анализа денежных потоков предприятия, которые для наглядности приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные этапы проведения анализа денежных потоков предприятия [2, с. 132]

Этапы анализа	Основное содержание анализа
1	2
Анализ ликвидности баланса	Сравнение наличия средств по активу, сгруппированных по степени снижения их ликвидности с обязательствами по пассиву, объединенных по срокам их погашения
Анализ показателей оценки ликвидности предприятия	Расчет коэффициентов абсолютной ликвидности, быстрой ликвидности, текущей ликвидности
Анализ отчета о движении денежных средств	Изучение объема, структуры и динамики: <ul style="list-style-type: none"> – выходного и входного ДП; – денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности; – чистого ДП.
Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности и ее соотношение с кредиторской	Расчет оборачиваемости дебиторской задолженности, среднего периода оборота дебиторской задолженности, коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей
Анализ показателей, характеризующих ДП расчет:	<ul style="list-style-type: none"> – коэффициента ликвидности ДП; – коэффициента участия ДП и их эквивалентов в оборотных активах; – количество оборотов оборотных активов; – среднего периода оборота оборотных активов; – количества оборотов ДП и их эквивалентов; – среднеквадратического отклонения ДП и коэффициента вариации в исследуемом периоде времени; – коэффициента корреляции положительного и отрицательного ДП; – коэффициента эффективности ДП в исследуемом периоде; – коэффициента качества чистого ДП; – коэффициента достаточности и реинвестирования чистой ДП.
Проведение итогов и формирования обобщенных выводов о состоянии денежных потоков на основе проведенного анализа	

С целью совершенствования управления денежными потоками предприятий для увеличения их поступления предлагаем принимать следующие меры:

1. Поиск денежных средств с помощью управления использованием основных средств предприятия: выявление имущества, которое не используется в производстве; поиск оборудования, которое необходимо для поддержания уровня настоящего и будущего производства; оценка возможности альтернативного использования рассматриваемого имущества или более оптимального использования помещений; организацию работы по продаже или аренды имущества, практически не используется на производстве.

2. С помощью взыскания дебиторской задолженностей ускорить оборачиваемость денежных средств. При этом можно установить по каждому клиенту лимиты кредита на основе таких показателей, как дебиторская задолженность, товары на складе, товары, подготовленные к отгрузке, продукция, которая предназначена этом клиенту. При этом важно учитывать общие отношения с этим клиентом и оценку его финансового состояния. Также привязать оплату труда менеджеров по продажам к сбору денежных средств с клиентов и сделать их ответственными за обновлением статуса клиента.

3. Для уменьшения оттока денежных средств постоянно управлять выплатами кредиторам, разделить на категории по степени важности поставщиков. С критически важными поставщиками укрепить и интенсифицировать контакты. Отложить платежи менее важным поставщикам. Разрабатывать альтернативные схемы платежей. Постоянно проводить поиск альтернативных поставщиков на выгодных условиях.

4. Реорганизовать инвентарные запасы: разделить на категории запасы по степени их важности и с помощью анализа оборачиваемости запасов по видам, уменьшить объем не критичных запасов, уменьшить запасы нетронутых или залежавшихся запасов.

5. Посмотреть планы капитальных вложений для увеличения притока денежных средств: осуществить оценку капитальных инвестиций и выявить, из них возможно отложить на более поздний срок; завершить неэффективные инвестиционные проекты; проанализировать возможности рефинансирования кредитов.

6. Увеличить продажи продукции: анализировать ассортимент продукции по объемам продаж, наценки, доходов, обновления ассортимента; анализировать факторы потребительского спроса; внедрять меры повышения качества продукции; осуществлять постоянный поиск новых каналов сбыта; участвовать в ярмарках, презентациях продукции, выставках-продажах и прочее.

Заключение. Изучив данный вопрос можно свидетельствовать, о том, что о разумном использовании потенциала предприятия свидетельствует наличие значительного притока денег от операционной деятельности. Также можно заметить, что максимизация чистого денежного притока не может рассматриваться в качестве основной финансовой цели предприятия. В идеальных условиях его величина должна стремиться к нулю, так как высвобожденные денежные средства, обладая 100%-й ликвидностью, имеют нулевую (и даже отрицательную) доходность. Поэтому длительное размещение финансовых ресурсов в налично-денежной форме означает для предприятия значительные потери потенциального дохода. Время от времени анализируя движение денежных потоков на основе существующих научно-обоснованных методов, а также своевременно и качественно определяя факторы, имеющие значительное воздействия на показатели рентабельности предприятия, можно минимизировать риски ухудшения финансового положения предприятия в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками: Учеб пособие / И.А. Бланк. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2009. – 736 с.
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, М. Эрхардт. - 10- изд. СПб.: 2009 - 960 с.
3. Большаков С.В. Финансы предприятий: теория и практика: учеб. для вузов / С.В.

Большаков. - М.: Кн. мир, 2009 – 617 с.

4. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебное пособие для вузов / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. - М.: ИНФРА-М, 2009 -569 с.
5. Ильясов К.К. Финансы / К.К. Ильясов, В.Д. Мельников. - Алматы, 2001 – 472с.
6. Тимофеева Т.В. Анализ денежных потоков предприятия: учебное пособие / Т.В. Тимофеева. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Финансы и статистика, 2010. - 368 с.

Предоставлено в редакцию 03.12.2018 г.

УДК 657.421.1

Я. А. Гарматенко, магистр, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Л. Д. Смирнова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ВАЖНЕЙШАЯ ПРЕДПОСЫЛКА ИХ УЧЕТА

В статье охарактеризованы виды оценки основных средств, применяемые в отечественной практике учета, такие как: первоначальная, переоцененная и ликвидационная стоимость, а также изложены основные проблемные аспекты оценки основных средств.

Ключевые слова: оценка основных средств, первоначальная стоимость, переоценка, ликвидационная стоимость.

Рис. 1, табл. 5, лит. 9.

Y. A. Garmatenko, L. D. Smirnova

ASSESSMENT OF FIXED ASSETS AS AN IMPORTANT BACKGROUND OF THEIR ACCOUNT

The article describes the types of valuation of fixed assets used in domestic accounting practices, such as: initial, revalued and liquidation value. And also outlines the main problematic aspects of the assessment of fixed assets.

Keywords: valuation of fixed assets, initial cost, revaluation, liquidation value.

Введение. Основные средства играют важную роль в структуре активов предприятия, так как они образуют его производственно-техническую базу. На современном этапе развития остается важной проблема оценки основных средств.

Необходимость в правильной оценке основных средств состоит в следующем: правильность расчетов стоимости основных средств для формирования правдивого представления пользователей о состоянии имущества, предотвращении ошибок в расчёте показателей амортизации основных средств, показателей доходов и расходов и т.д.

Проблемами оценки основных средств занимались такие отечественные и зарубежные ученые: Н.М. Малюга, В.Ф. Палий, В.В. Сопко, Я.В. Соколов, З.С. Туякова, В.В. Лангазова, М.М. Зюкова, О.В. Стрибуль, В.Л. Полищук, И.И. Яремко, Л.М. Очеретько, Н.А. Абдулаева, Ю.В. Андрианов, В.В. Григорев, Н.С. Краснокутская, В.П. Кирилейза, Л.И. Куликова, В.С. Семейон, М.Р. Мэтьюс, Х.Б. Перера, Дж. Фридман

Цель работы: исследование проблемных аспектов оценки основных средств

Основная часть. Оценка основных средств – это определение стоимости основных средств предприятия для целей учета и анализа, экономических расчетов и прогнозов. Оценка проводится в самых разнообразных случаях, наиболее распространенные из них это:

- оценка основных средств, когда имущество имеет нулевую балансовую стоимость;
- оценка актива предприятия в случае его списания, когда оно утратило свои свойства;
- переоценка активов когда их справедливая (рыночная) стоимость значительно занижена или завышена;
- оценка имущества (актива) при постановке на баланс, особенно актуально когда имущество специализированное – имущество которое имеет ценность в составе целостного (единого) имущественного комплекса;
- оценка при реорганизации предприятия – слиянии, поглощении компаний;
- оценка в случае порчи или кражи имущества;
- оценка при продаже имущества.

Очень важно определить вид оценки с целью правильного расчета стоимости основных средств. Данный стандарт предусматривает три вида оценок: по первоначальной, переоцененной и ликвидационной стоимости (табл. 1) [1]

Таблица 1

Понятия оценок объектов основных средств

Виды оценок основных средств	Определение	Для каких целей применяется
Первоначальная стоимость	Историческая (фактическая) стоимость актива в сумме денежных средств или справедливой стоимости других активов, уплаченных (переданных, израсходованных) для приобретения (создания) активов	Определяют в момент принятия основного средства, формируют в зависимости от способа приобретения (поступления) актива в организацию.
Переоцененная стоимость	Стоимость актива после его переоценки	По новой переоцененной стоимости переоцененные активы учитывают в бухгалтерском учете
Ликвидационная стоимость	Сумма средств или стоимость других активов, которую учреждение ожидает получить от реализации (ликвидации) необоротных активов по окончании срока их полезного использования, за вычетом расходов, связанных с продажей (ликвидацией). Если достоверно установить ликвидационную стоимость невозможно, то она принимается равной нулю	Применяют при начислении амортизации основных средств

В отношении первоначальной стоимости, расходы, включенные в ее состав, согласно П(С)БУ 7 и МСФО 16, представлены в табл. 2

Таблица 2

Состав первоначальной стоимости согласно П(С)БУ 7 и МСФО 16

П(С)БУ 7	МСФО 16
Первоначальная стоимость объекта основных средств состоит из следующих расходов:	
<ul style="list-style-type: none"> – суммы, уплачиваемые поставщикам активов и подрядчикам за выполнение строительно-монтажных работ (без косвенных налогов); – регистрационные сборы, государственная пошлина и аналогичные платежи, осуществляемые в связи с приобретением прав на объект основных средств; – суммы ввозной пошлины; – суммы косвенных налогов в связи с приобретением (созданием) основных средств (если они не возмещаются предприятию); – расходы по страхованию рисков доставки основных средств; – расходы на транспортировку, установку, монтаж, наладку основных средств; – другие расходы, непосредственно связанные с доведением основных средств до состояния, в котором они пригодны для использования в запланированных целях [1]. 	<ul style="list-style-type: none"> – цены покупки, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, за вычетом торговых скидок и возмещений; – затрат на выплату вознаграждений работникам, непосредственно связанные со строительством или приобретением объекта основных средств; – затрат на подготовку площадки; – первоначальных затрат на доставку и производство погрузочно-разгрузочных работ; – затрат на установку и монтаж; – затрат на проверку надлежащего функционирования актива после вычета чистой выручки от продажи изделий, произведенных в процессе доставки актива в место назначения и приведения его в рабочее состояние; – выплат за оказанные профессиональные услуги [2].

Из таблицы видно, что состав расходов, включенных в первоначальную стоимость в соответствии с П(С)БУ и МСФО, принципиально не отличается, что сближает учет по

национальным стандартам с международными.

Однако актуальной проблемой в настоящее время остается то, что при оценке основных средств в условиях инфляции применение первоначальной стоимости может привести к негативным последствиям. Даже если цены будут на одном уровне, потенциал основных средств не остается неизменным, поскольку сокращается срок их службы, они становятся морально устаревшими. Основные средства, приобретенные в разное время, и которые имеют одинаковые характеристики будут иметь разную стоимость [3].

Переоценка основных средств необходима, исходя из ряда причин: проведение переоценки предусмотрено законодательно, а именно П(С)БУ 7 «Основные средства»; постоянное использование основных средств приводит к их обесцениванию и требует обязательной переоценки; улучшение основных средств – модернизация, реконструкция, ремонт, дооборудование увеличивает их балансовую стоимость.

Предприятие может переоценивать объекты основных средств, если остаточная стоимость этого объекта существенно отличается от его справедливой стоимости на дату баланса. В п. 34 Методических рекомендаций № 561 рекомендовано в качестве порога существенности для проведения переоценки объектов основных средств принимать величину, равную 1 проценту чистой прибыли (убытка) предприятия, или величину, равную 10-процентному отклонению остаточной стоимости объекта основных средств от их справедливой стоимости. Выбор конкретного показателя осуществляется предприятием в приказе об учетной политике. Для этого необходимо знать справедливую стоимость объекта [9]. Порядок определения справедливой стоимости основных средств согласно П(С)БУ 19 приведен в табл. 3 [7].

Таблица 3

Порядок определение справедливой стоимости основных средств

Объекты определение справедливой стоимости	Определение справедливой стоимости
Земля и здания	Рыночная стоимость
Машины и оборудование	Рыночная стоимость. В случае отсутствия данных о рыночной стоимости - восстановительная стоимость (современная себестоимость приобретения) за вычетом суммы износа на дату оценки
Другие основные средства	Восстановительная стоимость (современная себестоимость приобретения) за вычетом суммы износа на дату оценки

Оценка основных средств по справедливой стоимости дает возможность более точно показать имущественное состояние субъекта хозяйствования, однако, в свою очередь, искажает финансовый результат. Поэтому как оценка по фактической стоимости, так и оценка по справедливой стоимости соответствуют реальному состоянию дел на предприятии относительно: уточняя один показатель бухгалтерской отчетности, они автоматически искажают другой.

В соответствии с п.17 П(С)БУ 7 «Основные средства»: "переоцененная первоначальная стоимость и сумма износа объекта основных средств определяется умножением соответственно первоначальной стоимости и суммы износа объекта основных средств на индекс переоценки. Индекс переоценки определяется делением справедливой стоимости объекта, который переоценивается, на его остаточную стоимость", а также согласно п.19 того же стандарта "сумма дооценки остаточной стоимости объекта основных средств включается в состав дополнительного капитала, а сумма уценки - в состав расходов", что доказывает необходимость и значимость переоценки основных средств, ведь без ее осуществления могут возникнуть искажения в учете, и как следствие, в финансовой отчетности.[7]

Следует также учитывать то, что в случае переоценки объекта основных средств на

ту же дату проводят переоценку всех объектов группы основных средств, к которой относится этот объект. А также переоценка этих объектов, входящих в одну группу, которые уже переоценивались, в дальнейшем должна проводиться с такой регулярностью, чтобы их остаточная стоимость на дату баланса существенно не отличалась от справедливой стоимости. Преимущества и проблемные аспекты переоценки основных средств представлены в табл. 4

Таблица 4

Преимущества и проблемы переоценки основных средств

Преимущества переоценки основных средств	Проблемы переоценки основных средств
1) возможность определения достоверной оценки основных средств	1) признание активов: согласно п. 6 П(С)БУ 7 "объект основных средств признается активом, если существует вероятность того, что предприятие получит в будущем экономические выгоды от его использования и стоимость его может быть достоверно определена".
2) возможность увеличения собственного капитала	2) правильная классификация основных средств
3) приведение стоимости основных средств к реальной рыночной величине[3]	3) установление оставшегося срока использования и степени износа основных средств.[8]

Международными стандартами бухгалтерского учета также предлагается два подхода к последующей оценке основных средств. В первой концепции за основу принимается оценка по первоначальной или фактической стоимости. То есть, основные средства, после признания их активами отражаются в учете по фактической стоимости за вычетом суммы накопленной амортизации.

Другая концепция основывается на оценке основных средств по текущей стоимости, состоящей после проведения переоценки и является реальной и справедливой стоимостью основного средства за вычетом суммы накопленной амортизации после переоценки. Если имеет место дооценка основных средств, то ее сумма относится на увеличение капитала компании (отражается в балансе по статье «Результат переоценки»), уценка признается расходом периода, уменьшает финансовый результат и отражается в отчете о прибылях и убытках. Сумма дооценки в пределах ранее проведенной уценки относится на доходы компании, а сумма уценки в пределах ранее сделанной дооценки относится на уменьшение капитала (вычитается из статьи «Результат переоценки»). В последующем переоценка должна проводиться на регулярной основе, чтобы балансовая стоимость объекта существенно не отличалась от его справедливой стоимости. [1]

Определение ликвидационной стоимости играет важную роль в учете основных средств, поскольку ее расчет необходим для правильного начисления амортизации объектов основных средств. То есть правильное определение ликвидационной стоимости основных средств необходимо для расчета себестоимости готовой продукции и определения общепроизводственных, общехозяйственных, сбытовых и других затрат предприятия, в состав которых входит амортизация основных средств соответствующего назначения.

В определении понятия ликвидационной стоимости существует некоторое отличие в соответствии с П(С)БУ 7 и МСФО 16 (табл. 5).

Как видно, между вышеприведенными определениями есть определенная несогласованность, поскольку в определении по П(С)БУ 7 сделан акцент на стоимости «по истечении срока полезного использования (эксплуатации)», а в МСФО 16 - на стоимости «на настоящее время». Это является существенным, ведь П(С)БУ 7 требует определения будущей стоимости продажи (ликвидации) основных средств, что требует прогнозирования продажной стоимости основных средств в конце срока их эксплуатации, в то время как МСФО 16 требует оценку по текущей стоимости такой продажи (ликвидации). Такая

ситуация может быть объяснена или разным видением ликвидационной стоимости, или, неточностью перевода определения.

Таблица 5

Понятие ликвидационной стоимости в П(С)БУ 7 и МСФО 16

П(С)БУ 7	МСФО 16
Ликвидационная стоимость - сумма средств или стоимость других активов, которую предприятие ожидает получить от реализации (ликвидации) необоротных активов после окончания срока их полезного использования (эксплуатации), за вычетом расходов, связанных с продажей (ликвидацией).	Остаточная (ликвидационная) стоимость - расчетная сумма, которую организация получила бы на текущий момент от выбытия актива после вычета предполагаемых затрат на выбытие, если бы актив уже достиг конца срока полезного использования и состояния, характерного для конца срока полезного использования.

Как бы там ни было, но ни П (С) БУ 7, ни другие нормативные документы, например, Методические рекомендации по учету основных средств не содержат примеров расчета ликвидационной стоимости основных средств, поэтому проверить предположение о некорректном переводе невозможно.

В отличие от определения ликвидационной стоимости в П(С)БУ 7 и МСФО 16, значение этого понятие приведено в Постановлениях Кабинета Министров Украины. (Рис. 1) В соответствии с которыми, в одном случае, ликвидационной считают стоимость объекта, у которого закончился срок полезного использования, в другом – стоимость объекта, в случае если это залоговое имущество, до наступления срока полезного использования при необходимости его продажи для расчетов с кредитором.[4,5] Даже в трактовке самого понятия существуют расхождения, что вызывает трудности с его пониманием.

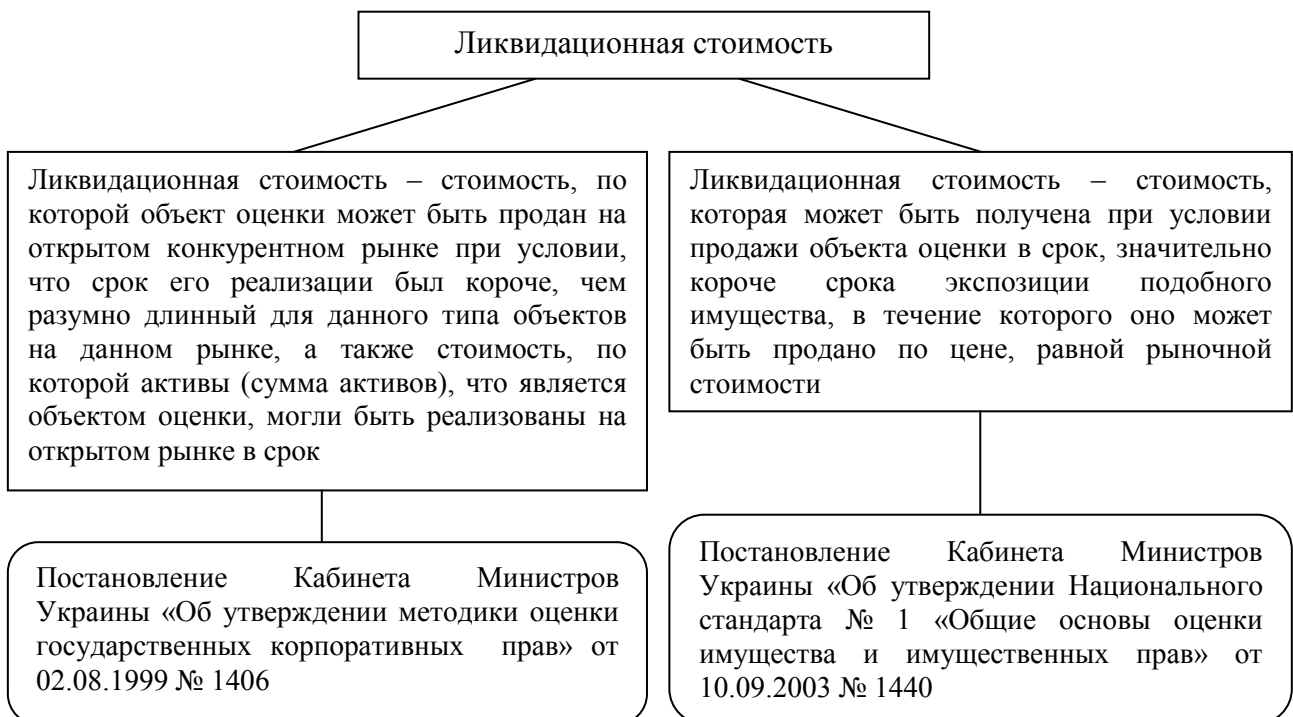


Рис. 1. Сравнение понятия ликвидационной стоимости

Однако пользователи П(С)БУ 7 понимают это определение ликвидационной стоимости как необходимость прогнозирования будущей стоимости основных средств в конце срока эксплуатации. Так, Ю. Кловская отмечает, что «предприятие по своему усмотрению определяет сумму, которую оно может получить в будущем от реализации

(ликвидации) необоротных активов после окончания срока службы» [6]. Специалисты указывают на субъективизм в оценке ликвидационной стоимости и сроков полезного использования объектов основных средств. Невозможно заранее знать, за какую сумму в будущем можно будет продать этот объект или какова будет стоимость активов, полученных в результате его ликвидации.

По нашему мнению, из всех видов оценки основных средств, наиболее важной является первоначальная стоимость, поскольку от нее зависит правильность определения стоимости объекта и его преобразований. В свою очередь, каждая из видов оценки взаимосвязана друг с другом. Они имеют большое значение в учете основных средств и требуют особого внимания при определении их стоимости. Однако, предприятиям в некоторых случаях следует дать возможность выбора оценки основных средств.

Заключение. Таким образом, проблемными аспектами в оценке основных средств являются: определение первоначальной стоимости объекта основных средств, установление оставшегося срока использования и степени износа основных средств для определения переоцененной стоимости объекта, несогласованность определения понятия ликвидационной стоимости в национальных и международных нормативно-правовых актах и т.д.

В большей степени решением этих проблем является совершенствование и согласование законодательно-нормативных документов, которые на данном этапе в некоторых моментах противоречивы и требуют внесения изменений для большего понимания пользователями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 "Основные средства": утв. приказом Министерства финансов Украины от 27.04.2000 г.. № 92 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00/print1328978465570710>
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации - Режим доступа: <http://minfin.ru/common/upload/library/2015/01/>
3. Семйон В. С. Оценка основных средств в украинской и венгерской учетной практике / В.С. Семйон // Весник ВХНУ. -2010. -№4 - С.96-100.
4. Об утверждении "Методики оценки государственных корпоративных прав"[Электронный ресурс]: Постановление Кабинета Министров Украины от 2.08.1999г. №1406 - Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/KP991406.html
5. Об утверждении Национального стандарта N 1 "Общие положения оценки имущества и имущественных прав "[Электронный ресурс]: Постановление Кабинета Министров Украины от 10.09.2003 №1440 - Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/1440-2003п>
6. Кловская Ю. Как определить ликвидационную стоимость / Ю. Кловская // Дебет-Кредит.– 2013. – № 7. – С.22–23.
7. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 19 "Объединение предприятий": утв. приказом Министерства финансов Украины от 07.07.1999 г.. № 163 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG3792.html
8. Лангазова В.В. Проблемные вопросы оценки основных средств и других необоротных материальных активов / В.В. Лангазова // Официальный сайт библиотеки им. Вернадского [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_5/articles/Langazova_V.V.Pdf
9. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету основных средств: утв. приказом Министерства финансов Украины от 30.09.2003 г. № 561 [Электронный ресурс]: Информационное агентство "ЛИГА:ЗАКОН" - Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF03270.html

УДК 657.92.421.1

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

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

Рассмотрены теоретические и практические аспекты использования различных видов оценки с позиций Международных стандартов финансовой отчетности и Международных стандартов оценки. Проанализирована возможность практического применения некоторых из них для оценки инвестиционной привлекательности предприятий.

Ключевые слова: *оценка, справедливая стоимость, рыночная стоимость, стоимость бизнеса.*

Лит. 8

N. N. Goncharova

THE FEATURES OF AN ESTIMATION OF PROPERTY

Theoretical and practical aspects in using different types of evaluation are considered from the point of view of International financial accounting standards and International standards of evaluation. The possibilities to use some of them in practical evaluation of enterprises investment attractiveness are analyzed.

Keywords: *valuation, fair value, market value, business value.*

Введение. Оценка имущества играет все большую роль в современной экономике. Такие операции как купля-продажа недвижимости, кредитование под залог, страхование имущественных споров, реализация инвестиционных проектов вызывают необходимость рассмотрения новых подходов к проблеме ее осуществления.

На сегодняшний день теория и действующая хозяйственная практика выдвигают множество видов оценок. Они необходимы в силу различных потребностей и функций. Терминологическое разнообразие предлагаемых оценок усложняет их практическое применение. Это касается и Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), которые положены в основу национальных Положений (стандартов) бухгалтерского учета П(С)БУ и Международных стандартов оценки (МСО). Кажущаяся на первый взгляд схожесть отдельных понятий, на самом деле представляет собой существенно глубокие различия.

Развитие бухгалтерского учета в русле общемировых тенденций требует применения основных оценочных понятий, принятых международной теорией. Однако на практике использование отдельных видов оценок связано с некоторыми проблемами, порождаемыми тем, что П(С)БУ дают лишь общие ориентиры.

Многообразие операций, осуществляемых с имуществом хозяйствующих субъектов, требует конкретизации применяемых методов оценки, поскольку от этого зависит во многом результат их деятельности.

В этой связи проблема рассмотрения теоретических основ оценки и анализ их возможного применения в отечественной экономической практике является весьма важной.

Изучение вопросов использования оценки в бухгалтерском учете на сегодняшний день носит в большей мере теоретический характер и не разрешает противоречий возникающих на практике. Исследования в основном касаются дискуссионных аспектов применения справедливой, рыночной стоимости по отношению к тем или иным объектам учета. При этом недостаточно хорошо уделяется внимания другим возможным вариантам оценки, предусмотренным МСФО и МСО, возможности их использования по отношению к

определенным имущественным объектам и операциям, производимым с ними, их адаптации к условиям меняющейся экономической среды. Особенно это касается недвижимости, доля которой в составе активов предприятия занимает значительный удельный вес. В последнее время рынок недвижимости все более усложняется, появляются новые финансовые инструменты, что требует внимания к разработке и совершенствованию законодательства в этой сфере.

Теоретические аспекты оценки как методического приема бухгалтерского учета были освещены еще в работах О. Шмаленбаха, И.Р. Николаева, А.П. Рудановского, Т. Лимперга. Среди современных ученых, большинство исследований сводится к сравнительному анализу понятий, справедливой и рыночной стоимости, возможности их использования в практических целях и вообще в теории бухучета. Разнообразные, порой противоречивые точки зрения на данную проблему представлены в работах Я. Соколова, В. Ковалева, В. Ивашкевича, В. Палия, А. Кирейцева, И. Чалого. Достаточно обстоятельно и глубоко освещены вопросы применения справедливой стоимости и ее связи с другими видами оценок С. Головым. Зарубежная практика рассматривает оценку имущественных объектов не только с бухгалтерской точки зрения, но и с позиций международных стандартов оценки, которые учитывают целый ряд объективных и субъективных факторов, влияющих на определение их стоимости.

Целью данной статьи является изучение возможных вариантов и принципов оценки имущества предприятия, сферы их применения в соответствии с потребностями современной экономики.

Основная часть. Понимание факторов, создающих стоимость, является важнейшим условием для правильного функционирования свободных рынков. Данные факторы включают как мотивации покупателей и продавцов, так и производительность собственности и состояние среды, ее окружающей.

Наиболее важной в настоящее время является использование понятия справедливой стоимости. Согласно МСФО она представляет сумму, по которой можно обменять актив или погасить задолженность в операциях между осведомленными, заинтересованными и независимыми сторонами [1, с 1158].

Аналогичное определение содержится в п.5.2. МСО 1 «Оценка на основе рыночной стоимости», где рыночная стоимость определяется как расчетная величина, равная денежной сумме, за которую имущество должно переходить из рук в руки на дату оценки между добровольным покупателем и добровольным продавцом в результате коммерческой сделки после адекватного маркетинга. При этом предполагается, что каждая из сторон действовала компетентно, расчетливо и без вынуждения [2, с. 13].

Далее в п.8 подчеркивается, что выражение «рыночная стоимость» не является синонимом термина «справедливая или объективная стоимость», в том смысле, в каком он используется в стандартах бухгалтерского учета. В отличие от приведенного выше определения рыночной стоимости бухгалтерское понятие объективной стоимости предусматривает сделку, которая могла состояться при наличии определенных разногласий; при обстоятельствах, отличающихся от нормального процесса перераспределения собственности в условиях открытого рынка. Эти обстоятельства включают в себя возможность совершения срочной сделки, когда одна из сторон находится в затруднительном положении, а так же другие случаи, не предусмотренные в определении понятия рыночной стоимости.

Вместе с тем рыночная стоимость является расчетной величиной, для определения которой могут применяться разные методы, в частности: затратный и сопоставления продажи, капитализированного дохода, дисконтированных денежных потоков. Эти же методы могут быть основой для расчета справедливой стоимости, но окончательная справедливая стоимость будет учитывать состояние активов и их назначение.

С. Голов обращает внимание на возможность использования в бухучете четырех основных видов оценок, предусмотренных концептуальной основой МСФО: историческая себестоимость, текущая себестоимость, стоимость реализации (погашения), настоящая стоимость. При этом, как отмечает автор, справедливая стоимость не выделяется как отдельный вид оценки. Справедливая стоимость выступает не самостоятельной основой оценки, а является ее разновидностью [3, с. 5-6].

В отличие от МСФО, помимо указанных видов стоимости, международные стандарты оценки выделяют следующие виды стоимости, применяемые в бухгалтерском учете: справедливая, амортизационная, переоцененная, стоимость перспективной отдачи, чистая стоимость реализации, эффективная стоимость. Как видим этот перечень значительно шире. Кроме того, в МСО предусмотрены виды стоимости, используемые в практической деятельности оценщиков: потребительская стоимость, инвестиционная стоимость, стоимость действующего предприятия (стоимость бизнеса в целом), страховочная стоимость, остаточная стоимость возмещения, утилизационная стоимость, ликвидационная стоимость, специальная стоимость.

Многообразие методов оценки имущества вызывает необходимость их конкретизации с точки зрения целей, для которых они используются.

Ограничимся рассмотрением возможных вариантов оценки недвижимости (в частности предприятия) с точки зрения инвесторов, которым для принятия решения об инвестировании, покупке долевого участия, кредитовании и других типах сотрудничества требуется оценить рыночную стоимость предприятия как имущественно-производственного комплекса. Такие расчеты могут быть произведены разными методами. В развитой экономике все методы дают приблизительно одинаковый результат. Применяя различные методы, можно получить абсолютно разные величины. Основным источником противоречия служит тот факт, что предприятия строились и начинали работать в иных условиях.

Чтобы устранить возможную путаницу при расчетах стоимости предприятий необходимо при каждом методе расчета отслеживать экономический смысл полученного результата. В этом случае появляется возможность путем сравнения результатов, полученных разными способами, сделать полезные и для потенциальных инвесторов, и для самих предприятий выводы, которые помогут принять рациональное решение не только о необходимости инвестиций в данное производство, но и об их допустимых объемах и направлениях.

Рассмотрим те возможные варианты стоимости, представленные в МСО, которые целесообразно использовать в данном случае.

Для оценки стоимости предприятия рассмотрим следующие методы: реальную стоимость, ликвидационную стоимость, эффективную стоимость и потенциальную стоимость в зависимости от варианта преобразования предприятия.

Реальная (текущая) стоимость имущества (чистых активов) предполагает, что для расчета стоимости имущества берутся показатели баланса предприятия на текущую дату. Однако в условиях инфляции номинальные показатели финансовой отчетности не могут быть напрямую использованы для вычисления стоимости чистых активов. Поэтому необходимо преобразовать их в реальные. Для этого можно использовать метод дисконтирования стоимости будущих поступлений или какой-либо иной способ. В любом случае оказывается необходимым использование дополнительных данных об основных средствах, структуре дебиторской и кредиторской задолженности, динамике изменения показателей финансового рынка за рассматриваемый период. Таким образом, используемый термин «реальная стоимость» замещает термин «балансовая стоимость».

Численное значение реальной стоимости дает приблизительную оценку капитала, затраченного на организацию материальной составляющей производства. Но реальная стоимость не учитывает ни организационных расходов, ни расходов на поддержание производства в случае его убыточности. Она затрагивает лишь имущественный аспект

предприятия как комплекса, предназначенного для получения прибыли, но никак не учитывает его производственный аспект. Таким образом, реальная стоимость не имеет самостоятельного практического смысла для потенциального инвестора, поскольку не отражает ни прибыльности производства, ни возможности выручить те или иные средства от его продажи.

Для оценки объема средств, которые могли бы быть выручены от распродажи имущества предприятия, за вычетом расходов на продажу, используется ликвидационная стоимость.

Следует заметить, что практически невозможно заранее точно предугадать стоимость, по которой объект учета будет ликвидирован через несколько лет. Указанное определение не соответствует традиционно применявшимся в отечественной практике учета, где оценка осуществлялась по результатам фактической ликвидации, по стоимости скраба, лома и других отходов или стоимости самого объекта по цене возможной реализации. Расчетная же величина оценивается на дату приобретения и основывается на преобладающей величине фактической ликвидационной стоимости аналогичных активов, достигших конца срока службы и использовавшихся в условиях, соответствующих тем, в которых будут эксплуатироваться данные объекты.

Практический смысл данного вида стоимости заключается в том, что она представляет собой минимальную оценочную стоимость предприятия, поскольку даже если оно вовсе не приносит прибыли, то имущество можно продать и выручить от этого определенные средства.

Ликвидационная стоимость может быть значительно меньше реальной. Например, если производственный комплекс расположен в удаленном районе, где имущество не может быть использовано другим образом, кроме как для организации конкретного производства. В то же время в столичных регионах или густонаселенных промышленных, ликвидационная стоимость может быть выше реальной. Это связано с опережающим инфляцию ростом стоимости земли, объектов недвижимости. Как известно, одним из главных принципов, положенных в основу формирования стоимости имущественных комплексов, является географическое положение. Его высокая выгодность может способствовать тому, что даже убыточные предприятия будут оцениваться достаточно высоко.

Как и реальная стоимость, ликвидационная стоимость оценивает лишь материальную составляющую предприятия, но эта оценка более практична, поскольку дает представления о цене предприятия в одном из вариантов его дальнейшего использования – в случае ликвидации. На практике ликвидация сразу после смены собственника встречается нечасто. В большинстве случаев предприятия приобретаются с целью продолжения происходящего в нем производственного процесса.

Для оценки прибыльности деятельности производства в выбранный момент времени МСО предусматривают показатель эффективной стоимости. Согласно п.3.13.6 это стоимость имущества с точки зрения его настоящего владельца, равная большей из двух величин – потребительской стоимости имущества для данного владельца и стоимости реализации имущества. Однако с точки зрения инвестиционной привлекательности в разных литературных источниках по оценке имущества эффективная стоимость имеет иной смысл. Это отношение чистой прибыли, отнесенной к ее норме. За норму прибыли обычно принимается ставка процента финансового рынка для активов, сходных по надежности с тем, который представляют или представляли бы собой акции рассматриваемого предприятия. Прибыль рассчитывается исходя из реальных, а не номинальных показателей, т.е. из откорректированных показателей балансов и отчетов о финансовых результатах.

Практически эффективная стоимость показывает цену предприятия как производственного комплекса, учитывающую эффективность управления, моральный износ оборудования, степень ликвидности продукции, оборачиваемость активов и т.д.

Однако эффективная стоимость не учитывает резервов производства, его потенциальной возможности приносить прибыль (например, в случае заключения выгодного контракта, изменения маркетинговой стратегии и т.п.). Для учета этих аспектов можно рассчитать потенциальную стоимость. Потенциальная стоимость – это эффективная стоимость, какой она могла бы быть при оптимальном использовании ресурсов предприятия либо при его переоборудовании.

Понятие «стоимости бизнеса в целом» связано с рассмотренными ранее понятиями реальной и эффективной стоимости. Это разница эффективной и реальной стоимости. Этот показатель характеризует эффективность использования капитала предприятия. Если он выше нуля, прибыльность предприятия выше рыночной, оно использует находящиеся в его распоряжении ресурсы эффективно. Если же наоборот, прибыльность предприятия недостаточна с точки зрения рынка, что может означать либо принципиальную бесперспективность предприятия, либо необходимость исправления недостатков в его менеджменте, маркетинговой стратегии. «Стоимость бизнеса» является в конечном счете оценкой предпринимательской способности управляющего аппарата предприятия.

С позиций оценщиков следует остановиться на следующих видах стоимости.

Страховочная стоимость – это стоимость собственности, определяемая положениями страховочного контракта или полиса.

Облагаемая стоимость – стоимость, рассчитываемая на базе определений, содержащихся в соответствующих нормативных документах, относящихся к налогообложению собственности. Хотя в некоторых юрисдикциях стоимость, используемая в качестве базы налогообложения, фигурирует как рыночная стоимость, тем не менее предписанные методы оценки могут привести к результатам, отличным от рыночной стоимости в смысле приведенного здесь определения.

Остаточная стоимость возмещения представляет собой метод оценки, основанный на расчете текущей рыночной стоимости земельного участка при его существующем использовании в сумме с общими затратами на возмещение (воспроизводство) улучшений за вычетом начислений на физический износ и всех соответствующих форм обесценения. Результат, являющийся нерыночным типом стоимости, называют остаточной стоимостью возмещения. Он определяется потенциальной рентабельностью или потенциалом услуг, оказываемых предприятием.

Термин остаточная стоимость возмещения не следует путать с термином стоимость возмещения. Стоимость возмещения выражает затраты на приобретение на рынке в качестве удовлетворительной замены аналогичного имущества. Несмотря на возможность строительства или иного способа создания удовлетворительной замены, обычно при определении стоимости возмещения используют именно сумму затрат на приобретение аналога на свободном рынке.

Утилизационная стоимость – стоимость собственности (за исключением земельного участка), рассматриваемой не при существующем использовании, а как совокупность материалов, содержащихся в ней, без дополнительного ремонта и адаптации. Эта стоимость может рассчитываться как общие или как чистые затраты на реализацию и, в последнем случае, может совпадать с чистой стоимостью реализации.

Утилизационная стоимость является, как правило, выражением текущей цены, которую реально получить за собственность (за исключением земельного участка), которая достигла конца предполагаемого срока полезного использования в том виде, как она использовалась до этого момента. Понятие утилизационной стоимости предполагает, что имущество оценивается не в плане его первоначального использования, а как для распродажи «на запчасти». В этом контексте утилизационная стоимость в терминологии бухгалтерского учета известна так же как чистая стоимость реализации активов, исчерпывающих свою полезность для предприятия.

Понятие утилизационной стоимости подразумевает, что собственность не может иметь дальнейшей полезной жизни. Проданная по частям собственность может быть преобразована для нового использования, аналогичного прежнему или совершенно другого, либо может служить источником запасных частей для других объектов собственности, у которых ещё вышел срок службы. В крайнем случае, утилизационная стоимость может представлять собой стоимость утиля или стоимость сырья для вторичной переработки.

Специальная стоимость представляет собой термин, относящийся к экстраординарным добавкам к рыночной стоимости. Специальная стоимость может возникнуть, например, благодаря физической, функциональной или экономической связи объекта собственности с некоторой другой собственностью, например, территориально примыкающей к рассматриваемому объекту. Специальная стоимость представляет собой дополнительную стоимость, которая может иметь смысл скорее для определенного владельца или пользователя, либо будущего владельца или пользователя, нежели для рынка в целом, то есть она применима к покупателю, имеющему особый интерес.

Заключение. Международные стандарты финансовой отчетности и Международные стандарты оценки предусматривают использование разнообразных видов оценок. Рассмотрение сути широко используемого понятия справедливой стоимости позволяет сделать заключение о том, что в МСФО и МСО это несколько разные понятия. Справедливая стоимость не является синонимом рыночной стоимости, как считают некоторые авторы. Справедливая стоимость характеризует не время операции обмена, а условия такой операции. Она представляет собой базовую оценку. Это важно понимать в связи с рассмотрением всех остальных видов оценки, которые предусмотрены МСФО и МСО. В статье отмечена необходимость отслеживать экономический смысл применяемых методов оценки, что дает возможность путем сравнения результатов, полученных разными способами, сделать полезные выводы о целесообразности принимаемых решений в отношении имущественных объектов. Комплексное использование различных методов оценки даст полную картину привлекательности предприятия с точки зрения рентабельности, производственного потенциала, резервов производства, эффективности управления и использования капитала. В каждом конкретном случае доказана необходимость индивидуального подхода.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Голов С. Справедливая стоимость и ее место в системе оценок бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. - №4. – с. 3-18.
3. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: учебник / И.М. Кутер. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 640 с.
4. Международные стандарты оценки. МСО 1-4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ecenchik.ru/docs/467.html.
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004/Пер. с англ.; За ред. С.Ф. Голова. – К., 2005. – ч. 11 – 1232 с.
6. Микитюк П.П. Инновационный менеджмент: учебное пособие / П.П. Микитюк. – К.: Центр учебной литературы, 2012. – 400 с.
7. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
8. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Ник Оруэй; пер. с англ. – М.: «ДелоЛТд», 1995. – 480 с.

Предоставлено в редакцию 15.11.2018 г.

УДК 336.71/.73

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

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье определены особенности кредитной политики коммерческого банка. На основании данных Сбербанка России проведен анализ деятельности банка по размещению ресурсов, выявлены проблемы его функционирования и разработаны мероприятия по совершенствованию его кредитной политики.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредит, кредитная политика, активы.

Рис. 4, табл. 3, лит. 12.

E. I. Karпова, A. S. Vanatskaia

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING THE CREDIT POLICY OF COMMERCIAL BANKS IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article specifies the features of the credit policy of a commercial bank. Based on the data of Sberbank of Russia, an analysis of the bank's activities on allocating resources has been carried out, problems of its functioning have been identified, and measures have been developed to improve its credit policy.

Keywords: commercial bank, credit, credit policy, assets.

Введение. Существование высокоэффективной экономики Российской Федерации невозможно без развитого и успешно функционирующего кредитного рынка. На сегодняшний день различные виды кредитования являются весьма востребованными и затрагивают все сферы экономических отношений. Кредитная политика обеспечивает более быстрое обращение капитала, а также его увеличение за счет привлечения средств других компаний и банков. Кредитная политика является также и естественным механизмом перераспределения денежных ресурсов и перераспределения нормы прибыли.

Значительный вклад в изучение вопроса размещения ресурсов коммерческих банков в Российской Федерации внесли такие видные ученые-экономисты, как: С. М. Дробышевский, С. Л. Ермаков, Е. Ф. Жуков, О. И. Лаврушин, Ю. И. Львов и другие [1 – 5]. Однако многие вопросы организации кредитной политики кредитных организаций остаются дискуссионными и недостаточно проработанными.

Целью данной статьи является исследование теоретических и практических аспектов совершенствования кредитной политики коммерческих банков.

Основная часть. Кредитная политика коммерческого банка – это совокупность факторов, документов и действий, определяющих развитие коммерческого банка в области кредитования своих клиентов. Она определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банка, средства и методы их реализации [6]. Кредитная политика создает основу организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности, являясь необходимым условием разработки системы документов, регламентирующих процесс кредитования. Рассматривая сущность кредитной политики любого коммерческого банка, необходимо исследовать принципы ее формирования (табл. 1). Основные и специфические принципы кредитной политики банка стимулируют экономическую заинтересованность субъектов кредитных отношений в наилучших результатах своей деятельности, с одной стороны, и имеют важное значение при осуществлении кредитной политики в масштабах

всего народного хозяйства, с другой стороны.

Кредитная политика банка является частью его общей стратегии развития. Основным стержнем банковской стратегии является прогнозирование разумных альтернатив его развития [7]. При этом следует исходить из того, что, во-первых, коммерческий банк – это предприятие, деятельность которого связана с повышенными рисками, т.к. оно функционирует в условиях неопределенности. Во-вторых, банк – это предприятие, стремящееся к повышению своей доходности, путем размещения привлеченных ресурсов. Из этого следует, что двумя основными факторами, оказывающими влияние на стратегию развития банка и его кредитную политику, являются неопределенность и доходность.

Таблица 1

Принципы формирования кредитной политики коммерческого банка

Критерий классификации	Название	Описание
Основные принципы	Принцип обеспечения связи кредитной политики с общей стратегией экономического развития банка	Кредитная политика должна быть согласована по своим целям с общей стратегией и не вступать с ней в противоречие.
	Принцип соблюдения правовых норм государственного регулирования кредитной деятельности банка	Стратегические цели кредитной политики и механизм их реализации не должны противоречить действующим нормами государственного регулирования кредитной деятельности.
	Принцип учета внутреннего потенциала банка и возможностей его развития	Объем кредитной деятельности банка определяется размером его уставного капитала, уровнем развития материально-технической базы и организационной структурой управления.
	Принцип учета и прогнозирования уровня экономического развития государства	При определении стратегических целей банка по поводу объемов его кредитной деятельности должны быть прогнозируемы и учтены изменения, которые ожидаются в экономике страны.
Специфические принципы	Принцип возвратности денежных средств	Реализуется путем регламентирования условий платежеспособности клиента: определяются рекомендуемые размеры дохода, вычетов заемщика, количество иждивенцев, опыт работы и т.д.
	Принцип достижения определенного уровня доходности	Выражается в размере дохода, который хотят получить собственники. Данное условие регулируется путем реализации процентной политики банка, размеров комиссий за услуги.
	Принцип соответствия потребностям рынка	Выражается в необходимости наличия в кредитной политике востребованных типов продуктов, современных технологий, сопровождению кредита и т.д.

Кредитная политика обычно оформляется документально и включает в себя положения, регламентирующие предварительную работу по выдаче кредита, а также процесс кредитования.

Кредитная политика должна создавать необходимые предпосылки эффективной работы персонала кредитного подразделения коммерческого банка, объединять и организовывать его усилия для достижения установленных целей, уменьшать вероятность

ошибок в принятии решений. В ней должны быть регламентированы основные направления работы определенного коммерческого банка и методически изложены основные разделы:

1. Структура кредитного портфеля и его диверсификация.
2. Процедуры выдачи и погашения кредита.
3. Анализ кредитоспособности заемщика.
4. Указания по устранению (минимизации) кредитных рисков.
5. Указания по мониторингу проблемных кредитов.
6. Положение, в котором регламентированы полномочия и ответственность работников банка в области кредитования.

Кредитная политика является важной составляющей, точнее сказать, определяющей «активной» частью общей банковской политики в плане размещения привлеченных ресурсов (пассивов) в работающие отрасли экономики страны. По сути, кредитная политика определяет тот уровень риска, который готов принять на себя коммерческий банк, предоставляя кредит (банковскую гарантию) своему заемщику.

Обеспечение эффективного функционирования коммерческих банков в современных условиях требует взвешенного подхода к выработке и реализации принимаемых управленческих решений в сфере кредитной политики, экономически грамотного управления ею [8]. В связи с этим одним из важнейших условий успешного управления кредитным портфелем коммерческого банка считается умение проводить эффективно и регулярно процедуры планирования кредитной деятельности с учетом всей системы функций управления: планирования, организации, анализа, контроля и регулирования.

На основании данных Сбербанка России мы провели анализ доли кредитного портфеля в активах банка на протяжении последних восьми лет (табл. 2) [9]. Нами был сделан вывод, что кредитный портфель занимает достаточно большую долю в активах банка, что является хорошим показателем его деятельности. Наиболее высокой доля кредитного портфеля в активах Сбербанка России была в 2011 году и составила 77,36% (активы – 10 835,1 млрд. руб., кредиты – 8 382,1 млрд. руб.), а наиболее низкой – в 2016 году и составила 68,44% (активы – 25 368,5 млрд. руб., кредиты – 17 361,3 млрд. руб.).

Таблица 2

Доля кредитного портфеля в активах Сбербанка России

Год	Активы, млрд. руб.	Кредиты, млрд. руб.	Доля кредитов в активах, %
2011	10 835,1	8 382,1	77,36
2012	15 097,4	11 064,3	73,29
2013	18 210,3	12 933,7	71,02
2014	25 200,8	17 756,6	70,46
2015	27 334,7	18 727,8	68,51
2016	25 368,5	17 361,3	68,44
2017	25 754,7	19 030,7	73,89
2018	29 247,9	20 144,7	68,88

Оценивая кредитные операции, необходимо проанализировать структуру их доходности. На основании имеющихся данных мы провели детальный анализ, в ходе которого, было выявлено, что большую часть доходов Сбербанка России составляют доходы от кредитования юридических лиц, в сравнении с доходами физических (табл. 3) [9]. В среднем, за представленный период, доходность кредитования юридических лиц составляет 11 846,8 млрд. руб., а физических лиц – 4 384,3 млрд. руб. Это обусловлено целым рядом факторов, таких как:

- Суммы кредитования юридических лиц значительно выше, чем физических.
- Для юридических лиц предусмотрены более высокие ставки кредитования.

Сроки погашения кредитов для юридических лиц меньше, чем для физических.

В большинстве случаев кредиты, предоставляемые юридическим лицам, являются залоговыми, что имеет немаловажное значение для коммерческого банка.

Выработка партнерских отношений с крупными клиентами, что благоприятно сказывается на репутации коммерческого банка и на его финансовом положении.

Таблица 3

Средняя доходность кредитов Сбербанка России, млрд. руб.

Год	Юридические лица	Физические лица	Всего	Изменение
2011	6 576,6	1 805,5	8382,1	-
2012	8 227,8	2 836,5	11064,3	+2682,1
2013	9 796,0	3 748,0	13554,0	+ 2489,7
2014	13 778,8	4 847,3	18626,1	+ 5072,1
2015	14 958,7	4 965,6	19924,3	+ 1298,2
2016	13 633,0	5 031,7	18664,7	- 1259,6
2017	14 074,1	5 423,9	19498,0	+ 833,3
2018	13 729,2	6 415,5	20 144,7	+646,7

Исследуя кредитные операции, целесообразно затронуть тему инфляции, т.к. инфляция имеет достаточно тесную взаимосвязь с кредитными операциями банка. Инфляция представляет собой постоянный процесс падения стоимости денег. Именно от ее уровня зависит процентная ставка по кредитам, которая в обязательном порядке должна превышать темпы роста инфляции. На основании данных Сбербанка России за период с 2011 по 2018 годы проведен анализ сравнения динамики темпа роста инфляции и процентных ставок по кредитным операциям (рис. 1) [9]. На основании которого, сделан вывод о том, что процентные ставки по кредитным операциям практически всегда, как и необходимо, опережают темпы роста инфляции, и лишь в 2015 году было замечено обратное.

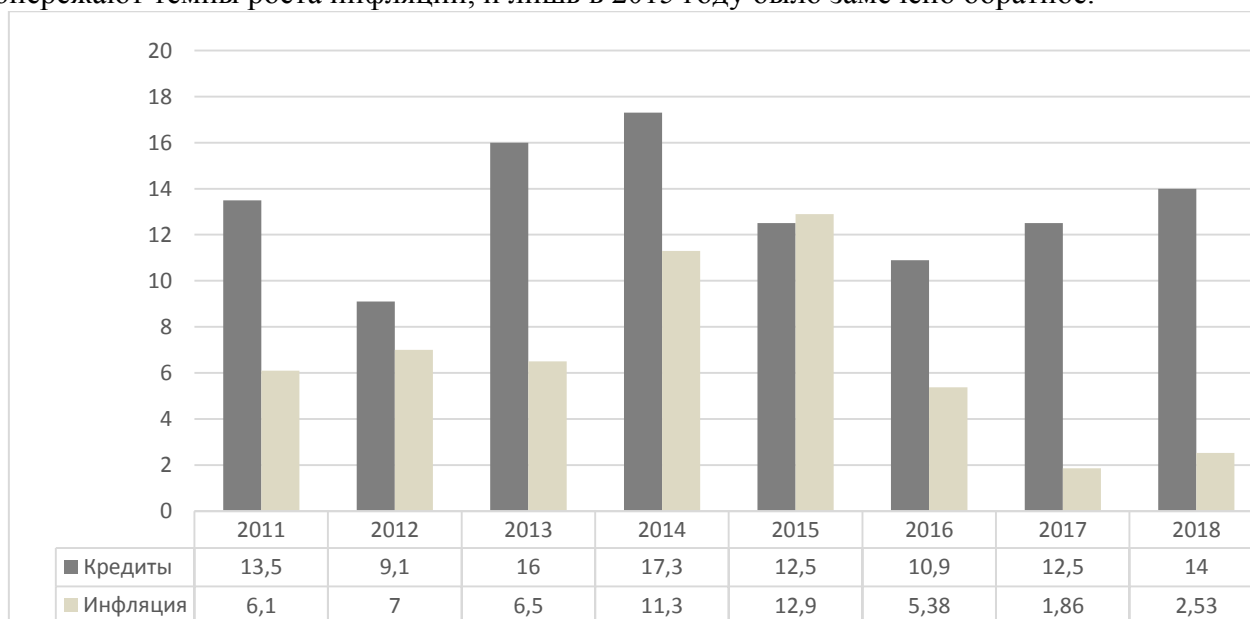


Рис. 1. Средневзвешенные ставки по кредитам в рублях с учетом инфляции

Основной целью деятельности любого коммерческого банка является получение

прибыли. Для прибыльного функционирования банка необходимо, чтобы его ставки по кредитным операциям всегда превышали его ставки по депозитным операциям [10]. Мы оценили соотношение привлеченных денежных средств в виде депозитных вкладов и выданных средств на основе кредитования на протяжении последних восьми лет (рис. 2) и выяснили, что процентные ставки по кредитным операциям практически всегда, как и необходимо, превышают процентные ставки по депозитным операциям [9]. Обратное явление в незначительной мере произошло единожды, в 2015 году, ставки по депозитным операциям превысили ставки по кредитным операциям на 0,5%.

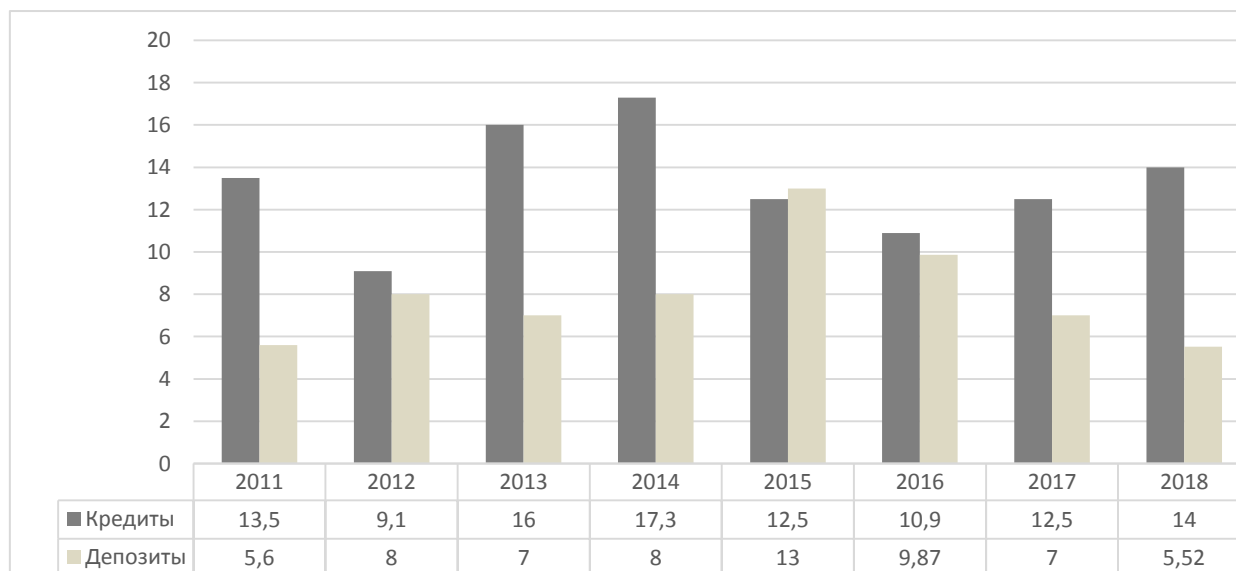


Рис. 2. Соотношение процентных ставок по кредитным и депозитным операциям

В ходе детального анализа статистических данных [9] нами было выявлено, что кредитный портфель можно классифицировать по срокам погашения кредитов (рис. 3). По срокам погашения кредиты бывают трех видов: краткосрочные (до одного года), среднесрочные (от 1 до 3 лет) и долгосрочные (более 3-х лет). В соответствии с данными Сбербанка России наиболее востребованными являются долгосрочные кредиты, их доля в кредитном портфеле ежегодно увеличивается. В среднем за последнее время процентная ставка по долгосрочным кредитным операциям составляет 40,8%. Долгосрочное кредитование, в большей мере, набирает свои обороты благодаря востребованности ипотечных кредитов.

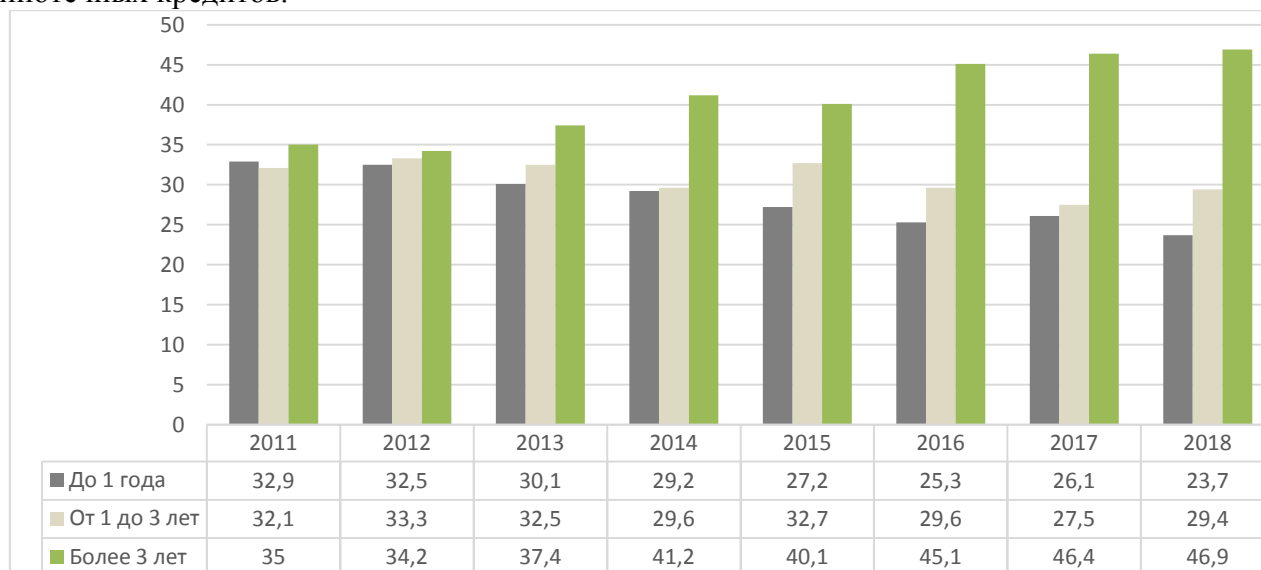


Рис. 3. Структура кредитного портфеля по срокам погашения

Также в ходе детального анализа мы выяснили, что кредиты подразделяются в зависимости от валюты займа на: кредиты в национальной валюте и кредиты в иностранной валюте (рис. 4) [9]. Наиболее востребованными в анализируемом нами периоде являются кредиты в национальной валюте. Можно заметить, что с 2011 по 2015 год наблюдается увеличение интереса к кредитам в иностранной валюте, в 2015 году их доля в кредитном портфеле составляла 39,5%. Однако, начиная с 2016 года интерес к таким кредитам ежегодно уменьшается, в 2018 году в сравнении с 2015 годом доля кредитов в иностранной валюте в структуре кредитного портфеля Сбербанка России уменьшилась на 13,3%.

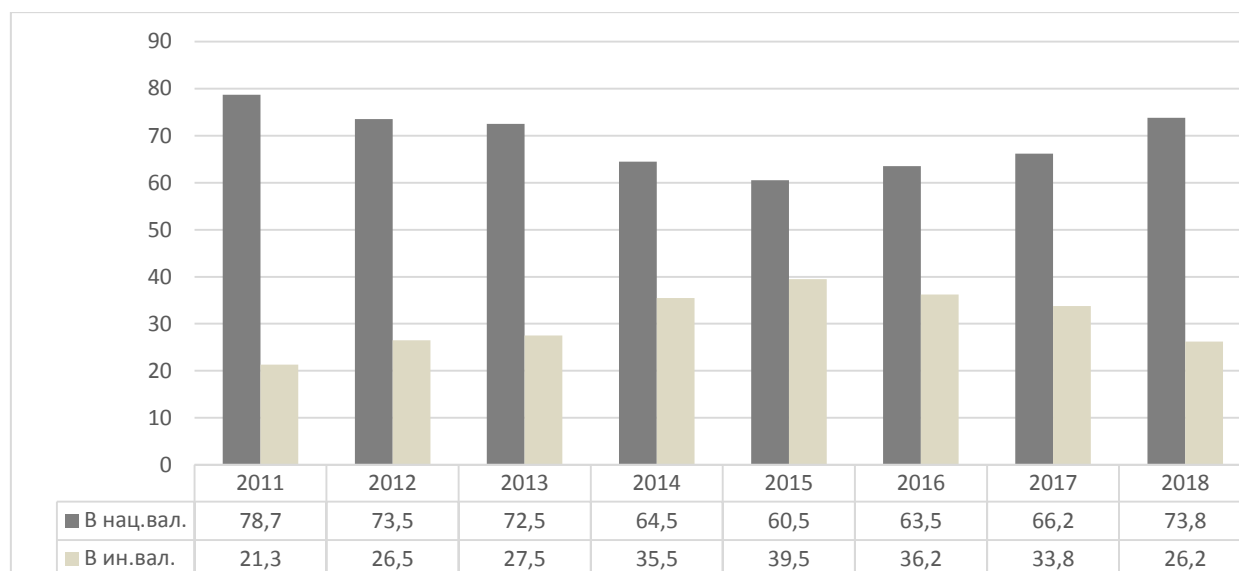


Рис. 4. Структура кредитного портфеля по валютам

Формирование кредитной политики любого коммерческого банка является достаточно сложным процессом, который связан с большим количеством объективных и субъективных проблем [11]. Рассмотрим основные из них.

Объективные проблемы кредитной политики:

1. Прямое и косвенное воздействие государственных органов на коммерческие банки.
2. Нарастающая межбанковская конкуренция.
3. Высокие процентные ставки.
4. Отсутствие в России единой базы недобросовестных заемщиков.

Субъективные проблемы кредитной политики:

1. Недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента.
2. Низкий уровень финансовой грамотности населения.
3. Высокая степень невозврата кредитов или возврат с нарушением сроков кредитов и т.д.

Проанализировав основные проблемы формирования и функционирования кредитной политики коммерческих банков, были разработаны мероприятия по их устранению. К таким мероприятиям относятся:

Снижение процентных ставок по кредитам, что способствует увеличению степени привлекательности кредитования, расширению клиентской базы и усилению конкурентных преимуществ.

Расширение перечня существующих кредитных операций, ориентированных на различные слои населения с разным уровнем дохода – посредством дифференциации и расширения спектра кредитных услуг достигается приток новых клиентов и улучшаются условия для уже существующих.

Проведение соответствующих мероприятий, с целью повышения квалификации своих работников – профессиональная подготовка и переподготовка кадрового состава является важной составляющей деятельности любого финансового учреждения, т.к. от уровня

подготовки персонала зависит качество принятия решений и стабильность работы организации.

Усовершенствование службы телемаркетинга – телефонная связь является основой развития банковского телемаркетинга, позволяет стимулировать сбыт инвестиционных услуг, услуг по размещению ценных бумаг, стимулировать потребительское кредитование, а также получать информацию о реакции на свои предложения у рынка [12].

Повышение эффективности маркетинговой политики коммерческого банка, путем исследования целевой аудитории – необходимо более тщательно производить процедуру сегментирования или кластеризации аудитории, то есть разбивать ее на частные подгруппы, объединенные общими признаками, и на основании полученных данных вносить изменения в маркетинговую политику.

Заключение. Таким образом, банковская система Российской Федерации еще нуждается в совершенствовании, она имеет ряд проблем, которые требуют научно обоснованного, своевременного и эффективного решения. Для решения проблем кредитного сектора, целесообразно воспользоваться опытом зарубежных стран, учитывая исторические, национальные, экономические, политические и социальные условия Российской Федерации. По мнению экспертов, несмотря на все проблемы, именно розничное кредитование в 2018 году останется главной движущей силой развития банковского сектора. Также ожидается введение многими банками дифференцированного подхода к определению ставок по кредитам населению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дробышевский С. М. Факторы устойчивости российских банков / С. М. Дробышевский. – М.: Институт Гайдара, 2011. – 235 с.
2. Ермаков С. Л. Работа коммерческого банка: Метод. реком. / С. Л. Ермаков. – М.: Компания «Алес», 2010. – 184 с.
3. Жуков Е. Ф. Банковское дело: Учебник / Е. Ф. Жуков. – Люберцы: Юрайт, 2015. – 591 с.
4. Лаврушин О. И. Банковское дело: Современная система кредитования: Учебное пособие / О. И. Лаврушин. – М.: КноРус, 2013. – 360 с.
5. Львов Ю. И. Банки и банковские операции в России / Ю. И. Львов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 335 с.
6. Кузнецова Е. И. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебное пособие / Е. И. Кузнецова. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 687 с.
7. Челноков В. А. Банки и банковские операции: Букварь кредитования. Технологии банковских ссуд. Около банковское рыночное пространство. / В. А. Челноков. – М.: Высшая школа, 2004. – 291 с.
8. Ларина О. И. Банковское дело. Практикум: Учебное пособие для академического бакалавриата / О. И. Ларина. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 251 с.
9. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс] – <http://www.sberbank.ru/>
10. Голодова Ж. Г. Финансы и кредит: Учебное пособие / Ж. Г. Голодова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 448 с.
11. Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика. Теория и практика / С. Р. Моисеев. – М.: Московская Финансово-Промышленная Академия, 2014. – 784 с.
12. Левин И. И. Акционерные коммерческие банки в России / И.И. Левин. – М.: Дело, 2016. – 512 с.

Предоставлено в редакцию 07.11.2018 г.

УДК 330.322

И. А. Карпукно, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. В. Воробьева, студентка ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

РЕЙТИНГ КАК МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН И РЕГИОНОВ

В статье рассмотрены аналитические и статистические организации, которые на основании своих исследований и комплексной оценки инвестиционного климата национальных экономик, публикуют различные периодические издания и рейтинги. В качестве примеров приведены позиции европейских городов в рейтинге инвестиционной привлекательности за 2010-2018 года, а также уровень инвестиционной привлекательности регионов России. Актуальность данного исследования определяется растущим интересом зарубежных и отечественных исследователей и практиков к рейтингам как комплексному методу оценки инвестиционного развития стран и регионов.

Ключевые слова: рейтинг, инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвесторы, проекты.

Рис. 5, табл. 3, лит. 12.

I. A. Karpukhno, H. V. Vorobjova

RATING AS A MODEL OF COMPLEX EVALUATION OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF COUNTRIES AND REGIONS

The article considers analytical and statistical organizations that, based on their research and comprehensive assessment of the investment climate of national economies, publish various periodicals and ratings. As examples, the positions of European cities in the investment attractiveness rating for 2010-2018, as well as the level of investment attractiveness of the regions of Russia are given. The relevance of this study is determined by the growing interest of foreign and domestic researchers and practitioners to ratings as a comprehensive method for assessing the investment development of countries and regions.

Keywords: rating, investment, investment attractiveness, investment climate, investors, projects.

Введение. В современных условиях развития экономики наиболее содержательным макроэкономическим показателем является показатель внутреннего валового продукта (ВВП) на душу населения. Основой повышения благосостояния населения является стабильный экономический рост, который невозможен без инвестирования в развитие науки, образования, медицины, техники и технологий. В настоящее время учеными и практиками при оценке экономического роста активно применяются рейтинги, которые представляют собой комплексный инструмент для оценивания различных аспектов определенного явления.

Изучением проблем формирования инвестиционной привлекательности отраслей экономики, регионов в целом, изучением рейтингов и определения мероприятий по привлечению инвестиционных ресурсов занимались такие известные русские ученые-экономисты, как В. А. Барина, С. С. Гордеев, С. А. Ильина, С. П. Земцов, Н. В. Свиридова, А. В. Шопырин и др.

Цель данной работы заключается в исследовании и анализе рейтингов как модели комплексной оценки инвестиционного развития стран.

Основная часть. Инвестиционная привлекательность страны в основном определяется макроэкономическими факторами развитости страны, которые зависят от

уровня развития производств, технологий, количества трудоспособного населения и других показателей позволяющих составить целостную картину инвестиционной привлекательности той или иной страны. По мнению Ильиной С. А., инвестиционная привлекательность – это совокупность различных объективных и субъективных признаков, свойств, средств, возможностей экономической системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции [1]. Инвестиционная привлекательность оценивается на национальном, региональном уровне, уровне города, организации. Для характеристики инвестиционной привлекательности страны чаще всего используют такое понятие как инвестиционный климат (см. таблица 1), который включает в себя условия, определяющие эффективность и целесообразность вложений различного рода (инвестирования) в экономику страны или региона.

Таблица 1

Показатели, применяющиеся при определении инвестиционного климата стран [1]

Показатели	Характеристика
Экономические условия	Состояние микро - и макроэкономической среды, динамика ВВП и НД, оборот промышленной продукции, инновационное развитие, уровень инфляции, количество рабочей силы и её квалификация;
Государственная инвестиционная политика	Уровень государственной поддержки иностранных инвестиций, участие в международных договорах, доверие и эффективность государственной деятельности;
Нормативно-правовая база инвестиционной деятельности	Простота восприятия системы налогообложения, регистрации деятельности, валютного и таможенного режима, урегулирование споров;
Информационный, статистический материал	Статистический анализ данных, ежегодные сборники, отчеты, рейтинги стран.

Первое исследование, посвященное оценке инвестиционного климата разных стран, было осуществлено сотрудниками Гарвардской школы бизнеса в 1969 году. В основу сравнения были включены: законодательные условия для иностранных и национальных инвесторов, устойчивость национальной валюты, уровень инфляции, возможность использовать национальный капитал, а также политическая ситуация в стране.

В современных условиях функционирует множество аналитических и статистических организаций, которые проводят исследования и публикуют различные периодические издания экономического профиля. Оценка инвестиционного климата национальных экономик рассматривают и изучают такие аналитические компании:

1. Инвестиционная привлекательность стран мира - European attractiveness survey (компания Ernst & Young);
2. Инвестиционный риск и надежность стран (журнал Euromoney);
3. Индекс инвестиционного риска стран - Economist Intelligence Unit (журнал The Economist);
4. Индекс прямых иностранных инвестиций (ПИИ) компаний - FDI Confidence Index (ATKEARNEY).

Также существуют мировые рейтинги, позиция в которых влияет на инвестиционную привлекательность страны:

1. Рейтинг инвестиционной привлекательности, составляемый для европейских, американских, африканских и азиатских городов - группа The Financial Times (журнал FDI Magazine);
2. Кредитные рейтинги агентств Fitch, Standard & Poor's, Moody's Investors Service;
3. Индекс условия ведения бизнеса – Doing Business (Всемирный банк);
4. Индекс экономической свободы – Index of Economic Freedom (газета Wall Street Journal)

совместно с исследовательским центром The Heritage Foundation).

На региональном уровне инвестиционная привлекательность оценивается в основном национальными или региональными рейтинговыми агентствами:

- журнал Foreign Direct Investition составляет рейтинг инвестиционной привлекательности европейских регионов (FDI European Cities & Regions of the Future);
- рейтинг инвестиционной привлекательности (European Regional Economic Growth Index) компании LaSalle Investment Management;
- национальное рейтинговое агентство «Эксперт РА» ежегодно публикует рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России;

Журнал «Euromoney» составляет рейтинг стран мира по инвестиционной привлекательности, используя следующие показатели: эффективность экономики, уровень политического риска, состояние задолженности, способность обслуживания долга, кредитоспособность, доступность банковского кредитования, доступность краткосрочного финансирования, доступность долгосрочного ссудного капитала, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств. Важно заметить, что подходы к составлению данного рейтинга могут меняться, в зависимости от изменения конъюнктуры мирового рынка [2].

Рассмотрим рейтинг инвестиционной привлекательности – European Regional Economic Growth Index (E – REGI), представленный в 2018 году на основании исследований компании LaSalle Investment Management. Он охватывает 100 европейских города, с численностью более 500 000 человек, а также все столицы государств. Методика расчета рейтинга описывает многофакторную модель, которая основывается на взвешенной оценке 15 показателей, сгруппированных в три интегральных индекса (см. рисунок 1).



Рис. 1. Интегральные индексы, которые входят в расчет рейтинга E – REGI [3]

В структуру рейтинга включены показатели, которые предоставляются ежегодно различными европейскими организациями. Так данные для европейского индекса человеческого капитала LaSalle в основном представлены Евростатом (для переменных учитывается уровень образования в высших учебных заведениях, плотность населения, расходы на НИОКР). Рейтинг университетов предоставляется Центром мировых рейтингов университетов (CWUR). Эта консалтинговая организация ежегодно публикует глобальный рейтинг университетов, основанный на качестве образования, занятости выпускников, качестве преподавателей, количестве публикаций, количестве публикаций в известных журналах, цитатах и количестве патентов. Данные о патентах предоставлены Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а данные о венчурном капитале в технологических компаниях получены от Thomson Reuters. Таким образом, рассмотренная модель E-REGI основана на данных, которые компания LaSalle Investment Management

считает надежными и достоверными. В таблице 2 приведен рейтинг инвестиционной привлекательности европейских городов, составленный с учетом всех вышеизложенных индикаторов.

Таблица 2

Рейтинг инвестиционной привлекательности европейских городов за 2010 – 2018 года*

Город	Место 2018 год	Место 2017 год	Место 2016 год	Место 2015 год	Место 2013 год	Место 2010 год
Лондон	1	1	2	1	1	1
Париж	2	2	1	2	3	4
Стокгольм	3	3	3	4	6	5
Стамбул	4	4	6	3	7	25
Мюнхен	5	7	4	7	4	3
Дублин	6	5	7	12	16	21
Люксембург	7	6	5	5	5	10
Штутгарт	8	9	9	9	10	13
Осло	9	8	10	6	2	6
Копенгаген	10	10	11	8	8	8
Цюрих	11	11	12	10	11	9

* составлено автором на основании методике LaSalle Investment Management [3-7]

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод, что в рейтинге за 2018 год наблюдается относительная стабильность стран по сравнению с предыдущим годом. Лондон в десятый раз удерживает первое место в истории Индекса E-REGI и занимает лидирующую позицию в рейтинге благодаря своим большим размерам и сильному человеческому капиталу.

На втором месте в рейтинге – Париж. Во Франции за 2018 год значительно улучшились показатели занятости, а проведенные реформы в сфере рынка труда обеспечивают дальнейший экономический рост. Относительно интегральных показателей, которые входят в расчет рейтинга E – REGI, Париж занимает первое место по качеству образования, второе место по объему венчурного капитала и третье место по плотности населения. Однако, оценка французской деловой среды незначительно выше, чем в среднем по Европе, но ослабла по сравнению с прошлым годом, сдерживая прогресс всех французских городов в индексе E-REGI 2018 года [3].

Компания Bloomberg, специализирующаяся на предоставлении финансовой информации для профессиональных участников финансовых рынков, составила рейтинг наиболее привлекательных для инвестиций развивающихся стран в 2018 году, представленный в таблице 3.

Таблица 3

Наиболее привлекательные для инвестиций развивающиеся страны в 2018 году [8]

Место в рейтинге	Страна	Место в рейтинге	Страна
1	Мексика	11	Чили
2	Турция	12	Тайвань
3	Чехия	13	ЮАР
4	Польша	14	Бразилия
5	Малайзия	15	Россия
6	Корея	16	Таиланд
7	Венгрия	17	Филиппины
8	Колумбия	18	Индонезия
9	Перу	19	Китай

Россия в данном рейтинге заняла всего лишь 15 место, в основном из-за относительно

низких показателей на основании сальдо текущих счетов, оценки активов и суверенного кредитного рейтинга. Еще в 2017 году зарубежные инвесторы вложили средства в 238 проектов на территории Российской Федерации. Этот показатель стал самым высоким для России за все время проведения исследования. Темпы роста составили 16%, значительно улучшив результат 2016 года (2%). Количество проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию представлено на рисунке 2.

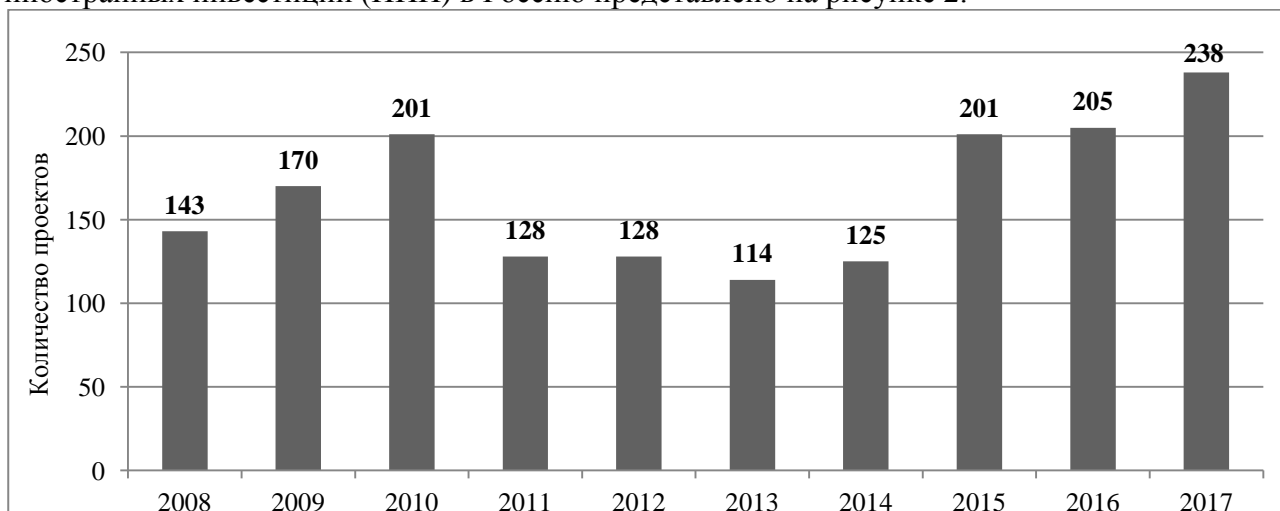


Рис. 2. Количество проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций в Россию*

* составлено автором на основании Global Location Trends [9]

Из приведенной диаграммы следует, что в 2017 году зарубежные инвесторы вложили прямые иностранные инвестиции в 238 проектов. Для России это рекордный показатель за последнее десятилетие. В 2017 году страны Азии проявили значительный интерес к российской экономике: впервые лидером по числу проектов с привлечением ПИИ стал Китай, в десятку крупнейших инвесторов также вошла Япония и Южная Корея, а их присутствие увеличилось более чем в 2,5 раза. Если в 2016 году в целом на страны азиатского региона приходилось только 30 проектов, то в 2017 году их количество достигло 76 проектов. Страны, направляющие ПИИ в Россию, и количество финансируемых ими проектов представлены на рисунке 3.

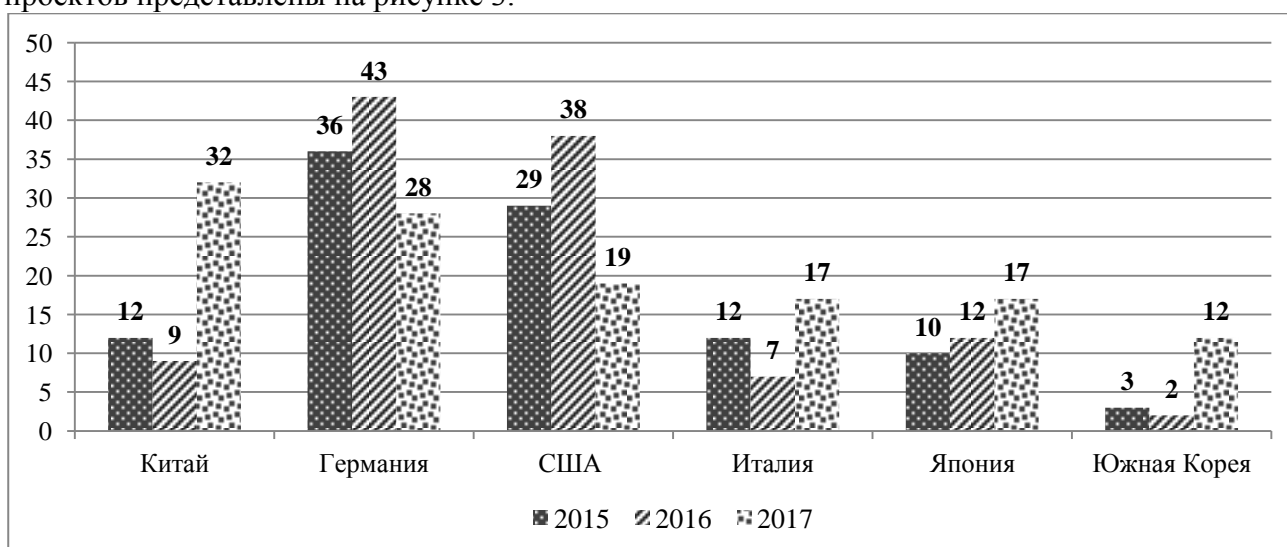


Рис.3. Страны, направляющие прямые иностранные инвестиции в Россию, и количество финансируемых ими проектов за 2015 – 2017 года [8, 9]

По итогам 2017 года страны Западной Европы показали разнонаправленную динамику. На протяжении двух лет (2015-2016 годов) Германия занимала лидирующую позицию по количеству новых проектов. Однако в 2017 году наблюдается значительное сокращение количества немецких проектов в России (28 проектов по сравнению с 43 проектами в 2016 году). Количество реализованных проектов США в 2017 году уменьшилось в половину — с 38 до 19. Тем не менее, и с таким результатом США заняли третью позицию в списке стран, направляющих ПИИ в Россию. На рисунке 4 представлена доля отраслей по числу проектов с участием ПИИ за 2017 год.

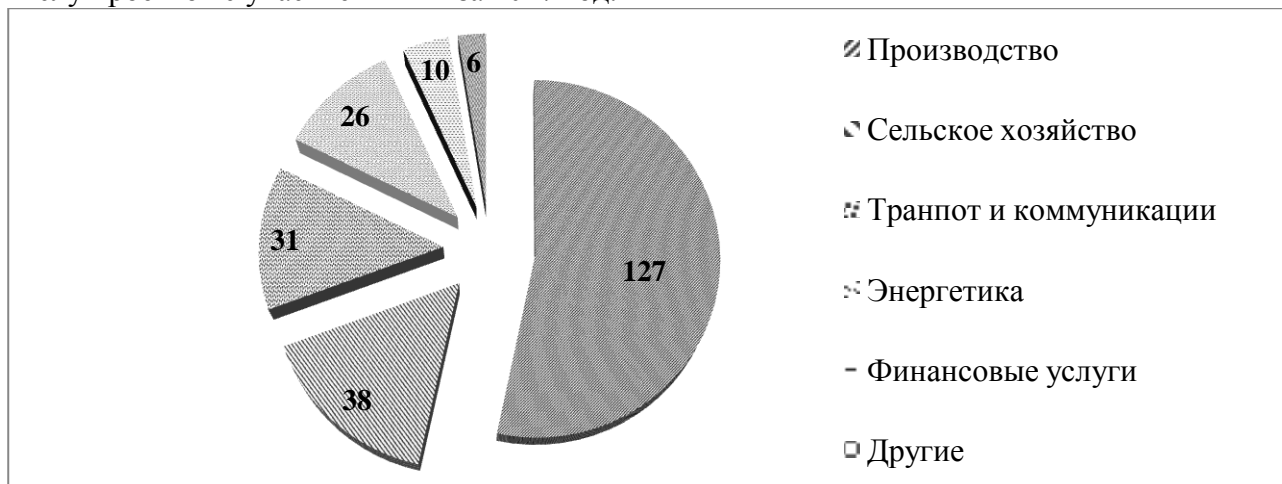


Рис. 4. Доля отраслей экономики по числу проектов с участием прямых иностранных инвестиций в России за 2017 год*

* составлено автором на основании Global Location Trends [10]

На основании представленной круговой диаграммы видно, что производство стало главной отраслью российской экономики с наибольшим числом проектов с участием ПИИ: их количество в 2017 году составило 127 проектов. На втором месте по числу проектов с участием ПИИ – сельское хозяйство, количество проектов составило 38. Число проектов в энергетике за 2017 год возросло более чем в полтора раза относительно 2016 года. А количество проектов в сфере финансовых услуг и услуг для бизнеса увеличилось более чем в два раза – с четырех проектов до 10 в 2017 году.

Характерной особенностью российской экономики является то, что в отдельных крупных регионах, таких как Москва, Санкт-Петербург, инвестиционная привлекательность достаточно высока и сопоставима со странами Европы, когда другие регионы России и вовсе неизвестны для инвесторов. На рисунке 5 представлен график регионов России по количеству проектов с участием прямых иностранных инвестиций.

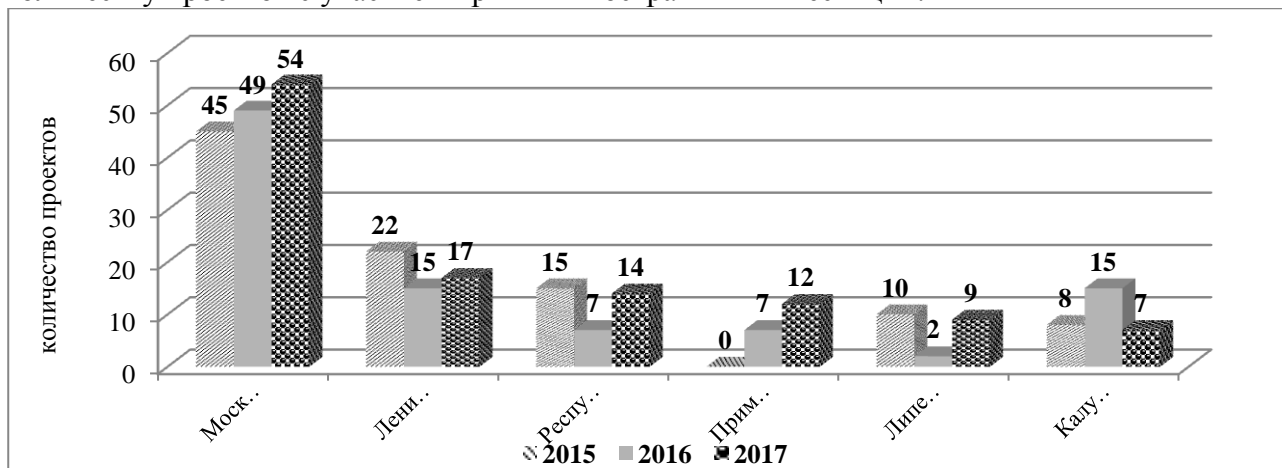


Рис. 5. Топ - регионов России по количеству проектов с участием прямых иностранных инвестиций [10]

По итогам 2017 года наиболее привлекательными для инвесторов остаются Москва и Московская область, в которых было реализовано 54 проекта с участием прямых иностранных инвестиций (в 2016 году данный показатель был равен 49). На втором месте Санкт-Петербург и Ленинградская область, в 2017 году зафиксировано 17 проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций, что на два проекта больше, чем в 2016 году. Регионы все больше привлекают инвесторов: положительную динамику показала республика Татарстан, в которой количество проектов с участием прямых иностранных инвестиций выросло в два раза – с 7 проектов до 14. Значительный рост показал также Приморский край. Этот регион оказался интересным преимущественно для азиатских инвесторов — в три проекта направили средства компании из Китая, по два пришлось на Японию, Южную Корею и Гонконг, по одному проекту поддерживают предприниматели из Индии и Камбоджи. В топ регионов по количеству проектов прямых иностранных инвестиций в 2017 году вошла и Липецкая область: в 2016 году на ее долю приходилось только два проекта, а в 2017 — уже девять. Из них два проекта получили инвестиции из США, остальные — из Европы. Однако в Калужской области наблюдается спад инвестиционной привлекательности среди инвесторов. В 2016 году занимала второе место по количеству проектов с участием прямых иностранных инвестиций, а в 2017 году их число снизилось с 15 до 7, а в состав инвесторов вошли только европейские компании.

Таким образом, можно сделать вывод, что в Российской экономике прямые иностранные инвестиции распределяются неравномерно. Развитие инвестиционной деятельности и привлечение инвесторов по разным регионам России - это важная задача, которая стоит перед правительством и требует своевременного решения. Для этого необходимо проводить работу по стимулированию и поддержке инвестиций, которая включает в себя: совершенствование регионального инвестиционного законодательства; поддержку путем предоставления различных льгот; формирование инвестиционной открытости и привлекательности регионов, улучшение их инвестиционного имиджа; создание инвестиционной инфраструктуры.

Заключение. В данной работе дан сравнительный анализ зарубежных и российских инвестиционных рейтингов; рассмотрены методики их составления и используемые системы показателей, изучены характеристики отдельных рейтингов. Рейтинговая оценка инвестиционного развития стран представляет собой комплексный подход в оценивании с применением объективных статистических данных на основе официальных источников информации, учитывающие социально-экономические условия ведения инвестиционной деятельности в стране, научно-технический и кадровый потенциалы, качество инновационной политики и государственного управления в области поддержки инновационного – инвестиционного предпринимательства, а также инвестиционную привлекательность регионов.

Рейтинги как комплексные инструменты оценивания не лишены недостатков. Существенным недостатком рейтинга как метода оценки является закрытость детальной структуры используемых формул, методов, что противоречит стремлению мирового сообщества к информационной открытости. Следует учитывать, что закрытость информации ведет к потере доверия результатам рейтинга, что, в свою очередь, ведет к потере его практической ценности. К тому же каждая организация при разработке рейтингов ориентируется на конкретную целевую аудиторию, а также стремится при помощи рейтингов как комплексной модели оценивания инвестиционного и инновационного развития регионов решить конкретные вопросы и предложить инструменты, механизмы, политики, стратегии развития регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ильина С. А. Сущность категории «инвестиционный климат» и категории «инвестиционная привлекательность» // Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 153-157.

2. Свиридова Н.В., Шопырин А.В. Анализ методик построения рейтингов инновационной деятельности и активности // Известия высших учебных заведений. Поволжский район. Общественные науки. – 2013. – № 4. – С. 341–347.
3. LaSalle Investment Management | LaSalle E-REGI Index 2018 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://medias.businessimmo.com/default/0002/37/136976/lasalle-e-regi-report-2018.pdf> (дата обращения: 16.12.2018).
4. LaSalle Investment Management | LaSalle E-REGI Index 2017 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.lasalle.com/documents/E-REGI_2017_English.pdf (дата обращения: 16.12.2018).
5. LaSalle Investment Management | LaSalle E-REGI Index 2016 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lasalle.com/research/reports/e-regi-2016> (дата обращения: 17.12.2018).
6. LaSalle Investment Management | LaSalle E-REGI Index 2015 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.lasalle.com/images/uploads/E-REGI_front_page.pdf (дата обращения: 16.12.2018).
7. LaSalle Investment Management | LaSalle E-REGI Index 2013 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.australia.lasalle.com/Research/ResearchPublications/E-REGI2013-ОПТ-LR.pdf> (дата обращения: 16.12.2018).
8. Исследование инвестиционной привлекательности стран Европы 2018 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-european-attractiveness-survey-2018/\\$File/ey-european-attractiveness-survey-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-european-attractiveness-survey-2018/$File/ey-european-attractiveness-survey-2018.pdf) (дата обращения: 17.12.2018).
9. Global Location Trends 2018 // IBM Institute for Business Value. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://investinrussia.com/data/file/93017793usen-00_93017793USEN.pdf (дата обращения: 17.12.2018).
10. Global Location Trends 2017 Annual Report // IBM Institute for Business Value [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/gb/en/gbe03868usen/gbe03868usen-00_GBE03868USEN.pdf (дата обращения: 17.12.2018)
11. Баринаева В.А., Земцов С.П. Рейтинги инновационного развития регионов: Зачем нужна новая методика в России? // Вестник Поволжского института управления. [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2016. – № 6. – С. 110–116. – Режим доступа: <https://istina.msu.ru/publications/article/43992157/>
12. Гордеев С.С. Открытые рейтинги в оценке развития регионов // Вестник Челябинского государственного университета. [Электронный ресурс]. – Электрон. журн.– 2016. – № 6. – С. 27–35. Режим доступа: http://www.lib.csu.ru/vch/388/vcsu16_06.pdf

Предоставлено в редакцию 22.10.2018 г.

УДК 657

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

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ, ПРАКТИЧЕСКИХ И ПРАВОВЫХ ОСНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО АУДИТА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В статье проведено исследование сущности государственного финансового аудита, определено его место в общей классификации финансового контроля. Проведена сравнительная характеристика государственного финансового аудита, ревизии и независимого аудита. Сделан вывод о том, что независимый аудит, государственный финансовый аудит и инспектирование, несмотря на некоторое сходство, в целом являются разными формами финансового контроля и не могут заменить или исключить друг друга. Выявлены основные недостатки в системе государственного финансового аудита в Донецкой Народной Республике и предложены пути его реформирования.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, государственный финансовый аудит, ревизия, независимый аудит.

Рис. 3, табл. 3, лит. 13.

Y. V. Koshyk, A. S. Ischenko

ANALYSIS OF THE THEORETICAL, PRACTICAL AND LEGAL FOUNDATIONS OF STATE FINANCIAL AUDIT IN THE DONETSK PUBLIC REPUBLIC

The article analyzes the essence of the state financial audit, determines its place in the general classification of financial control. A comparative description of the state financial audit, inspection and independent audit is carried out. It is concluded that independent audit, state financial audit and inspection, despite some similarities, are generally different forms of financial control and can not replace or exclude each other. The main shortcomings in the system of state financial audit in the Donetsk People's Republic were revealed and the ways of its reforming were suggested.

Keywords: state financial control, state financial audit, inspection, independent audit.

Введение. Контроль и аудит становятся важнейшими инструментами социально-экономической политики государства. Такая ситуация требует новых подходов к пониманию сущности, форм и методов государственного финансового контроля и аудита в государственном секторе. В условиях рыночной экономики, когда усложняются межбюджетные отношения, многократно возрастает значимость государственного финансового аудита в бюджетной сфере.

Проблематикой государственного аудита во всех его проявлениях занимались такие отечественные и зарубежные ученые как: Андреев А.Г.[11], Бровкина Н.Д.[12], Бутынец Ф.Ф.[13], Васильева М.В.[14], Дикань Л.В.[15], Зубакин С.И.[17], Колесов Р.В.[19], Лабазова Е.В.[20], Павленков М.Н.[20], Усач Б.Ф.[24] и др.

Однако теоретико-методологические основы государственного аудита в Донецкой Народной Республике, несмотря на многочисленные публикации по данной проблематике, остаются неизученными. Следовательно, значимость государственного аудита и отсутствие научных разработок в этом направлении диктуют необходимость развития исследований в данной сфере.

Целью работы является анализ теоретических, практических и правовых основ

государственного финансового аудита как формы государственного финансового контроля в Донецкой Народной Республике, а также выработка основных направлений его реформирования.

Основная часть. Государственный финансовый контроль заключается в установлении фактического состояния дел по соблюдению требований действующего законодательства на подконтрольном объекте, направленный на обеспечение законности, финансовой дисциплины и рациональности в ходе формирования, распределения, владения, использования и отчуждения активов, принадлежащих государству.

Государственный финансовый контроль с позиций теоретико-правового подхода - это направление реализации государственного контроля, объектом которого является образование, распределение и использование фондов денежных средств во всех звеньях финансовой системы в целях реализации интересов государства в финансовой сфере [14, с.21].

Основными целями государственного финансового контроля являются:

- 1) выявление на подконтрольных объектах нарушений принципов законности, эффективности, целесообразности и экономии при формировании и использовании государственных финансовых и материальных ресурсов, отклонений от принятых норм, стандартов на ранней стадии;
- 2) предупреждение финансовых правонарушений;
- 3) привлечение виновных к ответственности, обеспечение возмещения причиненных убытков;
- 4) принятие мер по предотвращению таких нарушений в будущем.

Задачей государственного контроля является обеспечение законности, эффективности, финансовой дисциплины и рациональности в ходе формирования, распределения, владения, использования и отчуждения активов, принадлежащих государству [15, с. 28].

Стратегическим направлением развития государственного финансового контроля является внедрение принципиально новых видов и форм финансового контроля за формированием, движением и использованием государственных средств и имущества.

До недавнего времени ряд ведущих ученых-экономистов основной формой финансового контроля определяли ревизию. Определение термина «ревизия» в интерпретации разных авторов приведено в табл. 1.

Таблица 1

Определение термина «ревизия» в интерпретации разных авторов

Автор	Определение
Бутынец Ф. Ф.	Ревизия - это метод документального контроля финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования за соблюдением законодательства по финансовым вопросам, достоверности учета и отчетности; способ документального выявления недостатков, растрат, присвоения средств и материальных ценностей, предупреждение финансовых злоупотреблений. [12, с.16]
Усач Б. Ф.	Ревизия - форма документального контроля за финансово-хозяйственной деятельностью субъекта хозяйствования, соблюдением законодательства по финансовым вопросам, достоверностью учета и отчетности; способ документального раскрытия недостатков, растрат, присвоений или краж средств и материальных ценностей, предупреждение финансовых злоупотреблений. [24, с. 23]
Дикань Л. В.	Ревизия - это документальный способ проверки деятельности предприятия с точки зрения соблюдения законности и целесообразности осуществления хозяйственных операций, эффективности и качества работы на основе использования данных учета, отчетности и других источников. [15, с.21]

Такие определения сегодня не являются актуальными, ведь «ревизия» не предусматривает возможности предоставления ответа на вопросы, «делают ли объекты контроля то, что нужно» и делают ли это «по правильному и наименее затратному способу» [15, с. 17].

В то же время в мировую практику уже давно вошла такая форма контроля, как государственный аудит, объединяющий финансовый аудит (проверка выполнения установленных норм) и аудит эффективности.

Появление государственного аудита в отечественной практике контрольных органов обусловлено:

- необходимостью повышения результативности, действенности и эффективности государственного финансового контроля;
- необходимостью существенного улучшения деятельности исполнительных органов власти и других организаций, использующих государственные ресурсы;
- необходимостью внедрения в бюджетной сфере новой, менее фискальной, но более оперативной и партнерской формы контроля.

Действенный государственный финансовый контроль обеспечивается функционированием системы финансового контроля. Особое место в общей классификации финансового контроля занимает государственный аудит (рис.1)



Рис. 1. Место государственного аудита в общей классификации финансового контроля [16, с.57]

Современное состояние системы государственного финансового контроля, обуславливает появление дискуссий о целесообразности осуществления такой формы контроля, как государственный финансовый аудит. В настоящее время существуют отдельные работы [10, 13, 18], в которых фрагментарно рассматривают вопросы организации

и методики проведения государственного финансового аудита по его отдельным видам. Однако в упомянутых работах ни один автор не обосновывает целесообразность внедрения государственного финансового аудита в условиях осуществления такой формы контроля, как ревизия и независимый аудит. Сравнительная характеристика указанных форм финансового контроля представлена в табл. 2.

Таблица 2

Сравнительная характеристика основных форм финансового контроля [23, с.36]

Критерии оценки	Независимый аудит	Государственный аудит	Инспекция (ревизия)
Законодательная база	Закон Украины «Об аудиторской деятельности» [4], Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» [5]	Проект Закона Донецкой Народной Республики «О бюджетной системе Донецкой Народной Республики» [8]	Положение «О контрольно-ревизионной службе Донецкой Народной Республики» [6] Постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики «Об утверждении Порядка проведения ревизий и проверок Департаментом финансового и бюджетного контроля Министерства финансов Донецкой Народной Республики» [7]
Задачи	Определение подлинности и законности финансово-хозяйственной деятельности предприятий всех форм собственности, диагностика и предупреждение предкризисных ситуаций	Определение законности и оценка эффективности использования средств государственного бюджета Украины, результативности выполнения бюджетных программ, предупреждения финансовых нарушений	Определение подлинности и законности финансово-хозяйственной деятельности предприятий всех форм собственности, диагностика и предупреждение предкризисных ситуаций
Субъекты	Аудиторские фирмы, частные аудиторы	Государственные аудиторы Государственной контрольно-ревизионной службы и Счетной палаты Донецкой Народной Республики	Ревизоры Государственной контрольно-ревизионной службы Донецкой Народной Республики
Объекты	Система учета и внутреннего контроля, информационные системы	Бюджетные программы, бюджеты, системы учета и внутрихозяйственного финансового контроля бюджетных учреждений, субъектов хозяйствования, государственная и коммунальная собственность	Система учета и внутрихозяйственного финансового контроля бюджетных учреждений, субъектов хозяйствования, государственная и коммунальная собственность
Основание для проведения	Проводится на основании заключенного оговора с предприятием-заказчиком	Проводится планово на основании приказа руководителя органа Государственной контрольно-ревизионной службы Донецкой Народной Республики, органа Счетной палаты	Проводится планово (за исключением ревизии по просьбе правоохранительных органов) на основании приказа руководителя органа Государственной контрольно-ревизионной службы Донецкой Народной Республики
Порядок обобщения контрольной информации	Аудиторское заключение	Аудиторский отчет	Акт ревизии
Методические приемы	Приемы и способы документального и фактического контроля, общенаучные методы		

Единственным сходством всех указанных форм финансового контроля являются методические приемы, используемые уполномоченными лицами при проверке.

Таким образом, независимый аудит, государственный аудит и инспектирование, несмотря на некоторое сходство, в целом являются разными формами финансового контроля и не могут заменить или исключить друг друга.

Сегодня в Донецкой Народной Республике нет базового законодательства, которое бы устанавливало основные понятия в сфере государственного финансового контроля, а следовательно, и в сфере государственного аудита. Отсутствует закон, который бы четко распределял задачи, функции и полномочия между соответствующими органами, регламентировал бы отношения между субъектами и объектами контроля, определял ответственность и независимость соответствующих должностных лиц.

Поэтому на данный момент, в период формирования собственной законодательной базы Донецкой Народной Республики, осуществление государственного аудита на данной территории обеспечивает ряд нормативно-правовых актов, принятых на территории Украины до вступления в силу Конституции Донецкой Народной Республики и не противоречащие ей (Табл. 3).

Таблица 3

Нормативно-правовые акты, обеспечивающие осуществление государственного аудита в Донецкой Народной Республике

Нормативный акт	Содержание
Хозяйственный кодекс Украины [2]	Государственный финансовый аудит является разновидностью государственного финансового контроля Государственный финансовый аудит осуществляется Счетной палатой и органами Государственной контрольно-ревизионного управления в соответствии с законодательством
Бюджетный кодекс Украины [1]	Внешний контроль и аудит финансовой и хозяйственной деятельности бюджетных учреждений осуществляются Счетной палатой в части контроля за использованием средств Государственного бюджета, Государственной контрольно-ревизионным управлением в соответствии с его полномочиями, определенными законодательством
Закон Украины «О ГКРС в Украине» [3]	Государственный финансовый контроль реализуется Государственной контрольно-ревизионной службой путем проведения государственного финансового аудита, инспекции и проверки государственных закупок. Государственный финансовый аудит также проводится Счетной палатой в порядке и способами, которые определены законодательно
Международные стандарты государственного аудита INTOSAI [9]	Обеспечивают организацию аудиторской деятельности высших органов финансового контроля разных стран

Следует отметить, что кроме нормативных актов, регламентирующих проведение государственного аудита, государственному аудитору необходимо владеть знаниями об объектах аудиторского исследования.

Такая информация содержится в основных нормативно-правовых актах, регулирующих бюджетные отношения, бюджетный процесс, порядок формирования и использования бюджетных средств, правила ведения бюджетными учреждениями бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Также деятельность контрольных органов относительно осуществления государственного аудита основывается на международных стандартах государственного аудита.

Унифицированными стандартами, которые обеспечивают организацию контрольной деятельности высших аудиторских учреждений разных стран, являются стандарты

Международной организации высших органов финансового контроля (INTOSAI).

Целью стандартов аудита INTOSAI является обобщение лучшего мирового опыта в этой сфере и создания условий для эффективного управления государственными ресурсами.

Общая основа системы стандартов аудита INTOSAI была разработана на базе Римской и Токийской декларации, документов, принятых на конгрессах INTOSAI, а также доклада группы экспертов Организации Объединенных Наций по вопросам бухгалтерского учета в государственном секторе и контроля государственных финансов в развивающихся странах. Стандарты аудита INTOSAI делятся на четыре категории (рис. 2):

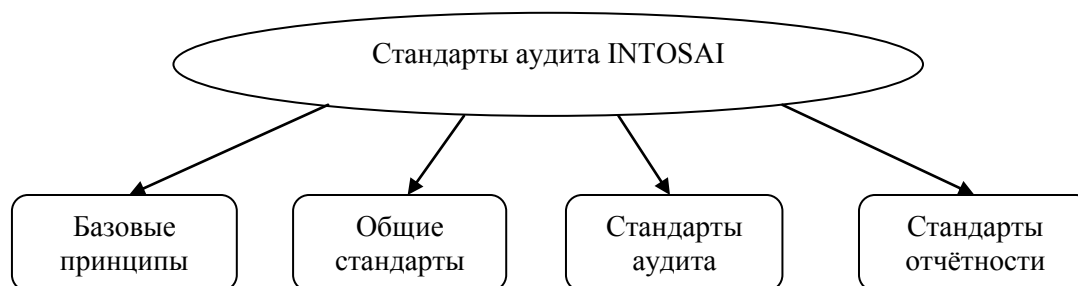


Рис. 2. Категории стандартов аудита INTOSAI [9]

Цель стандартов проведения аудита - определение критериев и общей основы, позволяющие аудитору выполнять свою работу точно, системно и внимательно. Они устанавливают порядок и методику сбора аудиторских доказательств.

Стандартами аудита INTOSAI определено, что государственный аудит состоит из двух основных видов - финансового аудита соответствия/правильности (regularity audit) и аудита эффективности (performance audit).

Согласно этому разделу, государственный аудит можно классифицировать следующим образом (рис. 3)



Рис. 3. Классификация государственного аудита [9]

Поскольку государственный финансовый контроль делится на внутренний и внешний, то и государственный аудит, как элемент системы государственного финансового контроля, реализуется в системе государственного внешнего контроля и в системе государственного внутреннего контроля.

Внешний аудит - финансовый аудит - это исследование финансовой отчетности, систем внутреннего контроля и аудита и отдельных транзакций в подконтрольных организациях. Его сущность заключается в установлении нарушений и расхождений между фактическими данными и законодательными нормами. Он проводится на ежегодной регулярной основе в четко определенном круге подконтрольных организаций.

Итак, аудит финансово-хозяйственной деятельности, о котором идет речь, содержит элементы аудита финансовой отчетности и аудита соответствия законодательству.

В ходе внутреннего государственного аудита - аудита эффективности осуществляется проверка эффективности использования человеческих, финансовых и других ресурсов, систем информации, оценка результатов и их мониторинг, анализ мер, принятых для устранения выявленных недостатков [15, с.28].

Таким образом, можно выделить основные недостатки системы государственного аудита в Донецкой Народной Республике:

- правовая неопределенность понятийной базы и целостной системы государственного аудита;
- отсутствие научного и методического обоснования государственного аудита в органах государственного сектора;
- недостаточное понимание руководителями органов государственного сектора ответственности за деятельность и достижения цели;
- отсутствие законодательного обеспечения аудита информационных технологий;
- отсутствие службы децентрализованного внутреннего аудита в органах государственного сектора;
- недостаточный уровень научного, информационно-технического и кадрового обеспечения сферы финансового контроля;

Основные направления реформирования системы государственного аудита:

- определение нормы и правила новых концептуальных основ организации системы государственного финансового контроля, неотъемлемой составляющей которой является внешний и внутренний государственный аудит;
- создание единое правовое поле развития системы государственного аудита и внести соответствующие изменения в законодательство;
- оптимизация организационных структур контроля, отделение подразделения по инспектированию от подразделений государственного аудита, а подразделения государственного аудита - от финансового контроля;
- ограничение параллелизма и дублирования контрольных функций, обеспечение их эффективное применение;
- определение Министерства Финансов Донецкой Народной Республики органом, осуществляющим надзор за состоянием реформирования системы государственного внутреннего и внешнего финансового контроля, а Главное контрольно-ревизионное управление - органом гармонизации системы внутреннего аудита и внутреннего контроля; Счётную палату – органом гармонизации системы внешнего аудита и внешнего контроля.
- создание службы внутреннего децентрализованного аудита во всех органах государственного сектора.
- обеспечение правовой независимости, социальной защиты и ответственности внутренних и внешних аудиторов и органов государственного сектора.
- детализирование и унифицирование методологии контрольных процедур путем

принятия Советом Министров Донецкой Народной Республики соответствующих стандартов с учетом лучшего мирового опыта.

- разработка учебных программ с целью совершенствования кадрового обеспечения служб государственного аудита.
- создание надлежащей информационно-коммуникационной инфраструктуры, обеспечение тесных связей с общественностью и средствами массовой информации.

Заключение. Государственный аудит является отдельной формой государственного контроля, необходимость которого обусловлена сегодня рядом объективных факторов, главный из которых - изменение имеющейся идеологии и парадигмы государственного финансового контроля, смещением акцентов с последующего фискального контроля на предыдущий (текущий), целью которого является предупреждение нарушений и предоставления рекомендаций. Роль государственного аудита обусловлена его местом в общей классификации финансового контроля. На сегодняшний день существует проблема правового, нормативного и методологического обеспечения этой формы контроля в Донецкой Народной Республике. Однако, надлежащее соблюдение предложенных направлений реформирования позволит совершенствовать контрольные процедуры, повысить уровень научного, информационно-технического и кадрового обеспечения сферы финансового контроля и сформировать эффективную систему государственного аудита, которая позволит оптимизировать учетную систему бюджетных учреждений Донецкой Народной Республики и, как следствие, повысить уровень экономического и социального развития государства, улучшить качество работы во всех сферах общественной жизни в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бюджетный кодекс Украины [Электронный ресурс]: от 21.06.2001 № 2542-III. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Хозяйственный кодекс Украины [Электронный ресурс]: от 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Закон Украины «О государственной контрольно-ревизионной службе в Украине» [Электронный ресурс]: от 26.01.93 г. № 2939-XII. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-12/ed20120429>
4. Закон Украины «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс]: от 22.04.1993 № 3125-XIII. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
5. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" [Электронный ресурс]: от 30.12.2008 N 307-ФЗ. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/,
6. Положение «О контрольно-ревизионной службе Донецкой Народной Республики» » [Электронный ресурс]: от 16.08.2016г. №10-33. Режим доступа: <http://smdnr.ru/wp-content/uploads/2016/11/10-33>
7. Постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики «Об утверждении Порядка проведения ревизий и проверок Департаментом финансового и бюджетного контроля Министерства финансов Донецкой Народной Республики» [Электронный ресурс]: от 22.07.2015 №13-32. - Режим доступа: <https://minfindnr.ru/metod-kabinet/normativnye-pravovye-akty-reglamentiruyushhie-rabotu-v-processe-provedeniya-kontrolno-revizionnoj-raboty/>
8. Проект Закона Донецкой Народной Республики «О бюджетной системе Донецкой Народной Республики» [Электронный ресурс]: от 24.05.2015 г. №3. - Режим доступа: <https://webcache.googleusercontent.com/search?Q=cache:grjph8yr83oj:https://dnrsovet.su/wp-content/uploads/2015/07/95-D-O-byudzhetnoj-sisteme-Donetskoj-Narodnoj-Respubliki.docx+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>
9. Международные стандарты для высших органов финансового контроля [Электронный

ресурс]: – Режим доступа: <http://www.eurosai.org/ru/training/training-events-and-outputs/-ISSAI/>

10. Александров В.Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах: навч. посібник / В. Т. Александров. — Електрон. текстові дані - К. : АВТ лтд, 2004. - 387 с.
11. Андреев А. Г. К истории становления государственного финансового контроля в России / А.Г. Андреев, Д.В. Никольский. - М.: Экономическая газета, **2017**. - **510**с.
12. Бровкина, Н. Д. Основы финансового контроля / Н.Д. Бровкина. - М.: Магистр, **2016**. - 384 с.
13. Бутинец Ф.Ф. Контроль і ревізія : Підруч. для вищ. навч. закл. / Ф. Ф. Бутинец, С. В. Бардаш, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко; Житомир. інж.-технол. ін-т. - 2-ге вид., доп. і переробл. - Житомир : ПП "Рута", 2000. - 509 с.
14. Васильева М.В. Оценка эффективности и результативности использования бюджетных средств при проведении финансового контроля // Финансовая аналитика, пробл. и решения. - М., 2011. - № 13. - С. 24-34.
15. Дикань Л.В. Контроль и ревизия: учеб. пособие. / Л.В. Дикань - М. : Знание, 2007. - 327 с.
16. Дікань Л. В. Державний аудит: навчальний посібник / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. - К.: Знання, 2011. - 503 с.
17. Зубакин С. И. Бюджетный контроль; Дело АНХ - Москва, **2013**. - 400 с.
18. Клец Л. Є. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. до практ. занять для студ. спец. 7.03050804 "Фінанси" всіх форм навчання / Л. Є. Клец ; Донбас. держ. машинобуд. акад. (ДДМА). - Краматорськ : ДДМА, 2012. - 155 с.
19. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы: Монография. - Ярославль: ЯФ МФЮА, 2013. - 100 с.
20. Контроллинг бюджетирования : теория, практика / М.Н. Павленков, Е.В. Лабазова, И.М. Павленков, Н.А. Смирнова ; под общ. ред. М.Н. Павленкова. - Н. Новгород, 2009. - 294 с.
21. Кузьменко В.В. Финансовый контроль в системе управления бюджетными ресурсами / Кузьменко В.В., Никитенко Т.В. ; Сев.-Кавк. гос. техн. ун-т. - Ставрополь, 2011. - 193 с.
22. Лядова О.Ю. Класифікація державного аудиту як складової державного фінансового контролю о.ю. Лядова //Економіка: реалії часу. – 2015.-№4.20.-С.27-32
23. Мних Є.В. Державний фінансовий аудит: методологія і організація : монографія / [Є.В. Мних, М.О. Никонович, Н.С. Барабаш та ін.]; за ред.. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац.. торг.-екон. ун-т, 2009. – 319 с.
24. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія: Підручник. - 4-те вид., стер. - К.: Знання-Прес, 2002. - 253 с.

Предоставлено в редакцию 08.12.2018 г.

УДК 336.27

Л. С. Михальская, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет;
Е. С. Мачула, студент, Донецкий национальный университет

РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье обоснована необходимость построения эффективной системы регулирования межбюджетных отношений с целью достижения сбалансированного социально-экономического развития государства. Рассмотрены различные трактовки понятия межбюджетных отношений и межбюджетных трансфертов и определена их экономическая сущность. На основе анализа состояния межбюджетных трансфертов Российской Федерации за 2014–2018 гг. предложены основные направления совершенствования в сфере регулирования межбюджетных отношений на современном этапе.

Ключевые слова: бюджет, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, регулирование межбюджетных отношений, бюджетная политика государства, субсидии, субвенции.

Рис.3, табл.3, лит. 15

L. S. Mikhalskaya, E. S. Machula

REGULATION OF INTER-BUDGETARY RELATIONS IN MODERN CONDITIONS

The article deals with the necessity for constructing an effective system for regulating intergovernmental fiscal relations with a view to achieving a balanced social and economic development of the state. Various interpretations of the concept of interbudgetary relations are considered and interbudgetary transfers and its economic essence is determined. The main directions of improvement in the sphere of regulation of intergovernmental fiscal relations at the present stage were proposed, that based on the analysis of the state of intergovernmental transfers of the Russian Federation in 2013-2017 years.

Keywords: budget, inter-budgetary relations, inter-budgetary transfer, regulation of inter-budgetary relations, state budget policy, subsidies, subventions.

Введение. Ключевой целью проведения мероприятий бюджетной политики Российской Федерации на сегодняшний день является достижение сбалансированного социально-экономического развития страны – такого состояния экономики, при котором все её секторы и сферы развиваются одновременно и в нужных государству пропорциях. Её реализация, в большей мере, зависит от грамотного распределения ресурсов между бюджетами различных уровней. Отсюда, актуальность приобретает необходимость построения такой системы межбюджетных отношений, которая способствовала бы эффективному использованию бюджетных средств.

Вопросы межбюджетных отношений исследуются многими известными учеными. Некоторые аспекты изучения эффективности использования межбюджетных ресурсов можно встретить в работах Д. В. Дементьева [1], А. А. Михайловой [2], В. С. Назарова [3], М. А. Печенской [4] и многих других. Однако ряд отдельных вопросов в сфере регулирования межбюджетных отношений по-прежнему остается дискуссионным.

Целью статьи является исследование проблем регулирования межбюджетных отношений в рамках достижения сбалансированного социально-экономического развития государства.

Основная часть. Исследование процессов регулирования межбюджетных отношений государства на современном этапе приобретает все большую актуальность. Это обусловлено тем, что гармоничное протекание социально-экономических процессов в государстве, а как следствие, и достижение стабильности экономики, в большей мере, зависит от эффективности распределения бюджетных ресурсов между всеми уровнями бюджетной системы.

Для последующего анализа межбюджетных отношений и их влияния на экономику государства необходимо определить их экономическую сущность. Среди ученых-экономистов не существует на сегодняшний день единой точки зрения касательно сущности анализируемого понятия (таблица 1).

Таблица 1

Толкования понятия межбюджетных отношений на современном этапе развития

Автор и источник	Трактовка понятия
Бюджетный Кодекс Российской Федерации [5]	взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса;
И.В. Карпухин [6]	отношения между органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления по поводу формирования и исполнения бюджетов.
Н.И. Куликов[7]	системно организованные денежные потоки и связи между субъектами межбюджетных отношений по формированию, распределению и использованию бюджетных фондов и грантов.
А.С. Колесов [8]	совокупность отношений, возникающих в ходе бюджетного процесса, в том числе отношений между органами власти одного уровня; отношений между федеральными и местными органами власти, минуя субъекты Российской Федерации
С. Ю. Семенов [9]	совокупность механизмов выравнивания минимальной бюджетной обеспеченности и представление гражданам страны услуг, гарантируемых государством на определенном минимально допустимом уровне на всей территории Российской Федерации
А.Г. Игудин [10]	отношения на основе принципов централизма и децентрализации между федеральными органами власти и органами власти субъектов федерации по поводу формирования и реализации бюджетной политики государства
И.В. Подпорина [11]	форма денежных отношений в федеративном государстве, которая предполагает реальное участие всех звеньев бюджетной системы в едином бюджетном процессе, в равной степени ориентированном и на учет общегосударственных интересов, и на реализацию интересов субъектов Федерации

Представленные выше трактовки различаются между собой кругом вопросов, включаемых в бюджетные правоотношения, складывающиеся между органами власти разных уровней в сфере бюджетной деятельности. При этом во всех определениях компетенция органов государственного управления слишком ограничивается и не соответствует законодательно установленным и практически реализуемым полномочиям.

В целом, с данными характеристиками межбюджетных отношений можно согласиться, так как все они, в той или иной степени, раскрывают их сущность. Однако они недостаточно точные и не выражают более глубокого смысла этой категории.

Наиболее полно смысл исследуемой категории представлен во взгляде О. Г. Бежаева, который определяет межбюджетные отношения как экономико-правовые взаимосвязи, возникающие между органами государственной и муниципальной власти в ходе бюджетного процесса по поводу:

- разграничения на постоянной или долговременной основе расходных полномочий,

- доходов, поступающих в бюджетную систему страны;
- определения нормативов закрепления на постоянной и долговременной основе федеральных и региональных налогов;
- перераспределения средств из бюджетов вышестоящих уровней в нижестоящие в порядке бюджетного регулирования;
- возмещения расходов, связанных с передачей расходных полномочий или принятием решений, вызвавших дополнительные расходы или потери доходов других бюджетов;
- передачи средств в форме дотаций, субвенций, субсидий временной финансовой помощи на возвратной платной и бесплатной основе;
- объединения средств для финансирования расходов в интересах разных уровней власти и разных территорий одного уровня власти [12].

Государство на всех стадиях бюджетного процесса формирует бюджетные взаимосвязи, определяет пропорции распределения централизованных ресурсов и методы их использования. Возникновение межбюджетных отношений, как и любой финансовой категории, обусловлено наличием предпосылок, составляющих экономическую основу (рис.1).

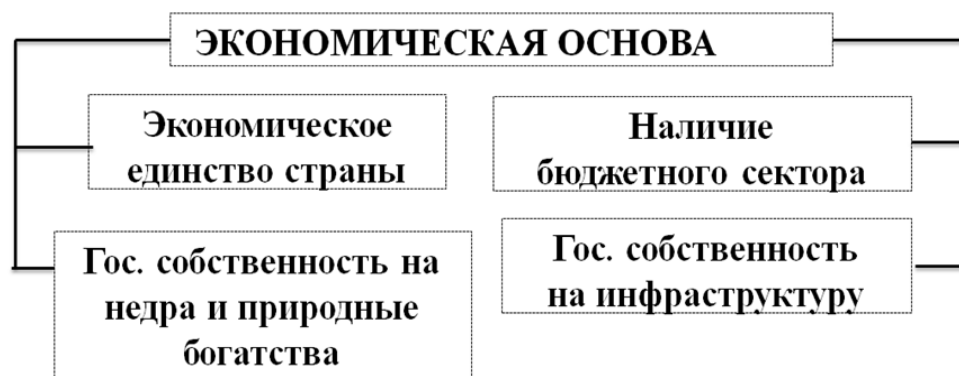


Рис.1. Экономическая основа межбюджетных отношений в государстве

В периодической литературе последних нескольких лет часто понятие «межбюджетных отношений» приравнивается к термину «бюджетный федерализм». На наш взгляд, проводить аналогию между ними является в корне неверным. Понятие бюджетного федерализма шире, поскольку представляет собой специфическую концепцию государственного управления бюджетной сферой при федеративном устройстве, где осуществляется участие всех звеньев бюджетной системы в едином процессе, в равной степени ориентированном как на учет общегосударственных интересов, так и на реализацию интересов субъектов Федерации. Наличие межбюджетных отношений становится фундаментом для полноценного функционирования бюджетного федерализма [13].

Межбюджетные отношения являются регулируемой системой и объектом управления со стороны государства. Согласно законодательному закреплению, строятся на принципах разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов; самостоятельности бюджетов и равенства бюджетных прав субъектов РФ, муниципальных образований; выравнивания уровней минимальной бюджетной обеспеченности. Следовательно, для выравнивания обеспеченности бюджетов на всех уровнях применяются механизмы межбюджетного регулирования.

Главным инструментом в процессе регулирования межбюджетных отношений становятся межбюджетные трансферты - средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы Российской Федерации другому. Однако, несмотря на закрепление дефиниции на законодательном уровне на сегодняшний день, не существует однозначного подхода к данному понятию. Большинство авторов предлагают рассматривать исследуемый термин в единстве двух аспектов: как ежегодное оказание финансовой поддержки

государства в адрес бюджетов разных уровней (выделение и распределение бюджетных ресурсов) и как отдельные статьи расходов федерального бюджета.

Трансферты используются с целью создания равных финансовых условий и возможностей органам государственного и местного управления в поддержке относительной сбалансированности, как отдельных бюджетов, так и всей системы в целом. Порядок и условия их предоставления определены Бюджетным Кодексом Российской Федерации в статье 129. Также бюджетным законодательством установлены конкретные формы трансфертов (таблица 2) [3,6].

Таблица 2

Формы межбюджетных трансфертов

Форма	Определение
Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности	бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы РФ или юридическому лицу, на безвозмездной и безвозвратной основах для покрытия текущих расходов.
Субсидии	бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.
Субвенции	бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов.
Иные межбюджетные трансферты	бюджетные средства, которые выделяются местным бюджетам в случаях и порядке, предусмотренных законами субъектов Российской Федерации и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами органов государственной власти субъектов Российской Федерации, в том числе в форме дотаций, в пределах 10 % общего объема межбюджетных трансфертов местным бюджетам из бюджета субъекта Российской Федерации (за исключением субвенций) и (или) расчетного объема дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности (части расчетного объема дотации), замененной дополнительными нормативами отчислений.

Для диагностирования проблем и перспектив системы межбюджетного регулирования на данном этапе проведем соответствующий анализ использования и распределения бюджетных ресурсов между бюджетами различных уровней. Полученная в результате динамика объемов межбюджетных трансфертов за последние пять лет позволяет говорить о нестабильном состоянии федерального бюджета (рис.2) [14].

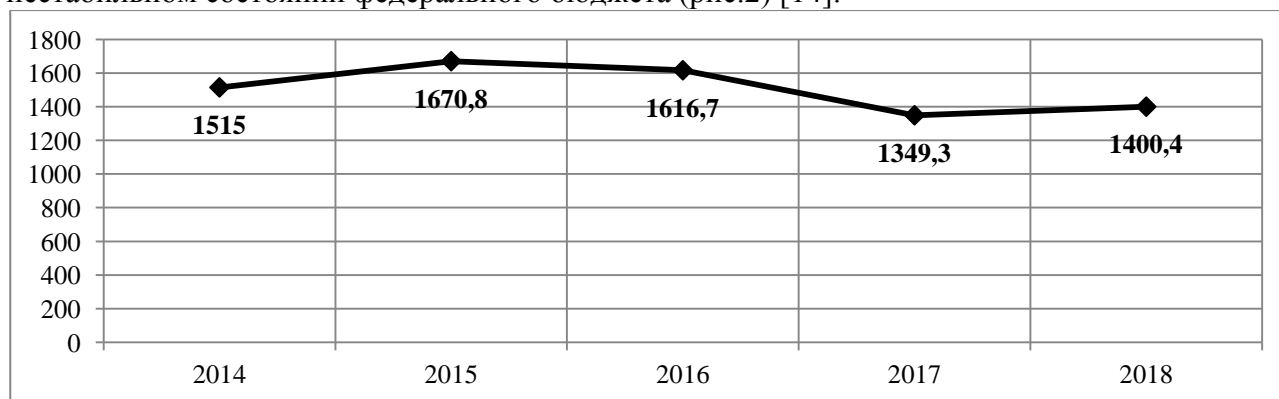


Рис. 2. Динамика объемов выделения межбюджетных трансфертов Российской Федерации за 2014-2018 гг., млрд. руб.

Как можно увидеть, преобладает устойчивая тенденция снижения выделения средств, что, в целом, объясняется особенностями функционирования экономики в условиях адаптации к внешнему шоку. Так, в период до 2016 г., произошло незначительное увеличение объемов трансфертов в связи с переходом в фазу рецессии и приростом налоговых доходов. С 2014 г. бюджет составлялся на основе правил, при которых предельный объем расходов ограничен размером планируемых доходов, увеличенный из расчета одного процента валового внутреннего продукта. Тем самым созданы предпосылки для достижения сбалансированности бюджета в долгосрочном периоде и сокращения его зависимости от нефтегазовых доходов. Значимую роль сыграло также введение в действие проекта последовательных корректировок предельных объемов финансового обеспечения государственных программ, положенных в основу планирования бюджетных ассигнований.

После 2016 г. данный уровень существенно снизился. Данный факт был обоснован в рамках общей экономической политики Российской Федерации, сфокусированной на скорейшей адаптации к новой внешнеэкономической реальности при минимизации потерь экономики и населения. В связи с этим первоочередным стало создание системы резервов, которая обеспечила бы стране возврат к более высоким темпам роста экономики. Причиной также послужили мероприятия в результате проведения мониторинга качества управления региональными бюджетами и поддержка реформ, обеспечивающих эффективное и качественное предоставление бюджетных услуг и повышение эффективности бюджетных расходов [2,11,14].

В дальнейшем прогнозируется сокращение объемов межбюджетных трансфертов, поясняемое необходимостью ограничения расходов бюджетов субъектов в рамках предельных размеров дефицита. При этом проводимые мероприятия должны преодолеть существующие бюджетные риски: отказ от предоставления прямых мер государственной поддержки реальному сектору экономики и сокращения расходов, связанных со снятием инфраструктурных ограничений.

Более достоверную картину даст анализ структуры межбюджетных трансфертов в денежном и долевом соотношении. Если рассматривать в денежном отношении, то больше всего средств было выделено на дотации выравнивания бюджетной обеспеченности (таблица 3) [14].

Таблица 3

Структура МБТ в денежном соотношении, млрд.руб.

ВИД/ ГОД	2014	2015	2016	2017	2018
Дотации	609,1	774,7	650,9	675,5	705,7
Субсидии	517,6	413,8	402,8	270,8	311,3
Субвенции	276,7	312,2	336,6	366,3	340,1
Иные трансферты	99,7	169,9	226,3	36,7	43,3

На наш взгляд, это объясняется необходимостью в расширении экономического потенциала и стимулировании деятельности в отдельных регионах. Объем дотаций корректируется в зависимости от изменения уровня обеспеченности регионов, который определяется соотношением между расчетными налоговыми доходами на одного жителя, полученными его консолидированным бюджетом, и аналогичным показателем в среднем по консолидированным бюджетам субъектов Российской Федерации с учетом структуры населения и различных факторов и условий объективного характера. В 2019 г. планируется увеличение на 5-8% по сравнению с текущим показателем, поскольку наблюдаются позитивные темпы роста налоговых поступлений в региональные бюджеты [15].

Меньшие суммы предоставлялись на субсидии и субвенции, поскольку за ними закреплялись более жесткие условия получения и контроля использования. Оставшаяся часть расходовалась на иные трансферты, так как эти средства направляются не на решение срочных задач. Распределение субсидий осуществлялось на основе установления единых

формализованных условий софинансирования приоритетных обязательств регионов в зависимости от уровня расчетной бюджетной обеспеченности регионов, что создало возможности для расширения участия регионов в государственных программах.

На период 2019-2021 гг. при определении предельного уровня софинансирования предлагается субъектам с уровнем бюджетной обеспеченности менее 1 распределять в пределах от 95% до 70%; высокообеспеченным регионам - от 70% до 5% с равномерным сокращением предельных значений. Стоит отметить, что рост одних видов происходил за счет уменьшения других [2,15].

В последнее время пересмотр разграничения полномочий между уровнями бюджетной системы приобретает постоянный характер, что снижает предсказуемость основных параметров бюджетной системы для региональных и местных властей и негативно сказывается на качестве управления государственными и муниципальными финансами.

Анализ структуры межбюджетных трансфертов в денежных единицах позволил перейти к рассмотрению их долевого соотношения (рис.3).

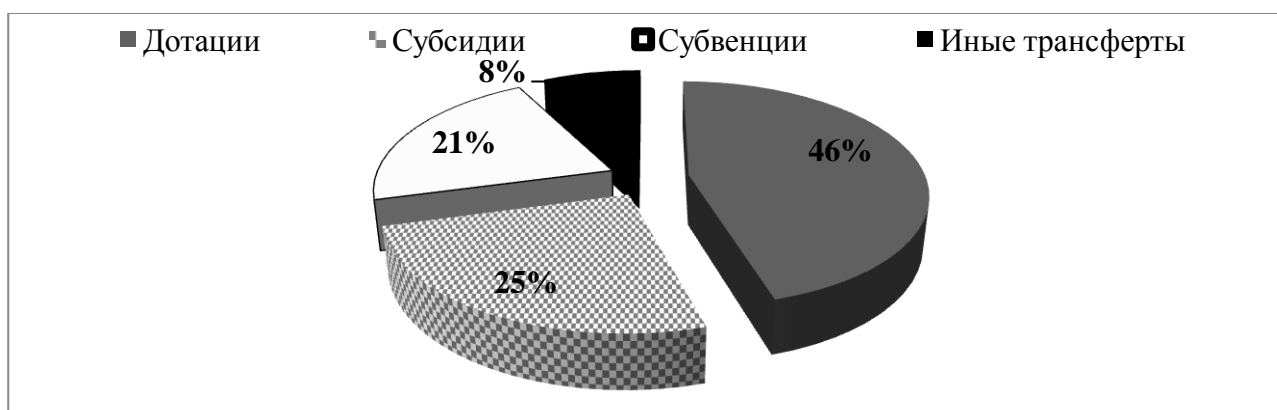


Рис. 3. Структура межбюджетных трансфертов в долевым соотношении, %

В среднем за исследуемый период наибольшую долю заняли дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности (46 %), а наименьшую - иные трансферты (8 %). Доля субсидий и субвенций менялась в зависимости от приоритетов бюджетной политики. Такое распределение объясняется не только особенностями построения бюджетной системы и формирования межбюджетных отношений, но и особенностями государственного регулирования [4,10].

В целом, постоянные колебания объемов трансфертов говорят о наличии неэффективной системы распределения бюджетных ресурсов. Экономика Российской Федерации последних нескольких лет пытается перейти к макроэкономическому равновесию, однако, по-прежнему, в состоянии федерального бюджета преобладают сильные диспропорции. Достижение сбалансированности бюджетов происходит, в основном, за счёт вторичного перераспределения ресурсов. Устранение диспропорций осуществляется при своевременном реагировании со стороны государства. Отсюда, важно при формировании политики в сфере межбюджетных отношений исходить из принятия максимально реалистичных бюджетов и повышать качество бюджетного планирования.

Заключение. Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о необходимости повышения эффективности регулирования межбюджетных отношений в рамках достижения сбалансированного социально-экономического развития государства. Нерешенными остаются такие проблемы организации и регулирования межбюджетных отношений на всех уровнях такие, как недостаточная прозрачность бюджетов в виду несовершенства системы мониторинга состояния и качества управления государственными и местными финансами; отсутствие справедливой и достоверной методологии бюджетного выравнивания. Соответственно, решение проблем сбалансированности и повышения

эффективности использования межбюджетных ресурсов в дальнейшем возможно при одновременном выполнении следующих рекомендаций:

- принятие ряда положений бюджетного законодательства, расширяющих и уточняющих бюджетные полномочия субъектов межбюджетного регулирования на данный период;
- формирование более прозрачных условий предоставления финансовой помощи;
- проведение мероприятий по сокращению уровня дефицита;
- пересмотр порядка предоставления, методики расчета и методов контроля за использованием трансфертов, адекватных современным условиям развития экономики;
- внесение соответствующих и своевременных корректировок при определении объемов на каждый заданный период.
- разработка мероприятий по стимулированию экономического развития субъектов Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дементьев Д. В. Бюджетная система Российской Федерации: учеб. пособие/ Д. В. Дементьев.— М.: КНОРУС, 2016. — 332 с.
2. Михайлова А. А. Межбюджетные трансферты как механизм стимулирования роста экономики регионов/ А. А. Михайлова// Финансовый журнал. - 2017. - № 3. – С. 49 - 55.
3. Назаров В. С. Проблемы межбюджетных отношений в России / В.С. Назаров. - М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2014. - 188 с.
4. Печенская М. А. Межбюджетные отношения: состояние, регулирование, оценка результативности/ М.А. Печенская. – В: ИСЭРТ РАН, 2015. – 164 с.
5. 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].
6. Карпухин И. В. Бюджетная система Российской Федерации : учеб. пособие/ И. В. Карпухин. – У. : УлГТУ, 2015. – 106 с.
7. Куликов Н. И. Современная бюджетная система России : учеб. пособие / Н. И. Куликов. – Т : Изд-во ТГТУ, 2016. – 124 с.
8. Колесов А. С. Бюджетный процесс: сущность и совершенствование/ А. С. Колесов // Финансы.-2013.-№11.- С.8-16.
9. Семенов С.Ю. Бюджетная система и межбюджетные отношения: проблемы и перспективы// С. Ю. Семенов// Интеграл.-2015.-№3.-С.46-49.
10. Игудин А.Г. Актуальные проблемы межбюджетных отношений/ А.Г. Игудин// Финансы.-2014.-№10.- С.15-20.
11. Подгорина И. В. Бюджет и налоги в экономической политике России/ И. В. Подгорина. – М: Научный эксперт, 2012. – 240 с.
12. Бежаев О. Г. Межбюджетные отношения: теория и практика реформирования / О.Г. Бежаев. – М.: Экзамен, 2015. – 128 с.
13. Иванов, В. В. Типология межбюджетных отношений и моделей бюджетного федерализма/ В. В. Иванов // Вестник МГТУ. – 2016. – № 7. – С. 14-27.
14. Российская Федерация. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс].- Электрон. дан. - Режим доступа: <https://www.minfin.ru>
15. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс].- Электрон. дан. - Режим доступа: <http://komitetbn.km.duma.gov.ru>

Предоставлено в редакцию 28.10.2018 г.

УДК 336.64

А. В. Моисеева, ассистент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье проанализированы показатели, которые характеризуют эффективность использования капитала предприятиями Российской Федерации, позволяющие обеспечить финансовую устойчивость предприятия в современных условиях экономики. Даны рекомендации по повышению эффективности использования капитала российских предприятий посредством внесения корректив в области использования собственных и заемных средств.

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, заемный капитал, анализ эффективности использования капитала предприятия.

Рис. 3, табл. 2, лит. 11.

A. V. Moiseyeva

ANALYSIS AND WAYS OF INCREASE THE EFFICIENCY OF USE OF CAPITAL BY THE ENTERPRISES OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article analyzes the indicators characterizing the efficiency of use of capital enterprises of the Russian Federation, allowing ensuring the financial stability of the enterprise in modern economic conditions. Recommendations are given on increase the efficiency of use of the capital of the Russian enterprises through making correctives in the area of use of own and borrowed funds.

Keywords: capital, own capital, loan capital, the analysis of the efficiency of use of the enterprise.

Введение. Развитие рыночной экономики в Российской Федерации предопределяет необходимость исследования проблем финансов предприятий, в частности, эффективности использования капитала предприятий как основы финансового обеспечения хозяйственной деятельности. Недостаток капитала не дает возможности предприятиям осуществлять инвестиционную деятельность в тех объемах, которые соответствовали бы реальным потребностям экономического развития, что в конечном итоге отрицательно сказывается на возможностях их расширенного воспроизводства, обеспечения конкурентоспособности на товарных и финансовых рынках.

Вопросы управления капиталом отечественных предприятий являются актуальными как для субъектов хозяйствования различных форм собственности, так и для государства в целом, поскольку направлены на решение главной задачи финансового менеджмента – поиск эффективных источников финансирования текущей деятельности и обеспечение предпосылок для стратегического развития.

Современные условия экономики и уровень конкуренции требуют от предприятий повышения эффективности их деятельности, определяют способность предприятий к финансовому выживанию. Эффективность деятельности любого предприятия во многом характеризуется показателем эффективности использования его капитала, то есть максимальной его отдачи. Этого можно достичь при условии рационального использования всех видов ресурсов, недопущения их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота.

Исследованию анализа эффективности использования капитала посвящено множество работ отечественных и зарубежных ученых, таких как А. З. Бобылева, Г. В. Савицкая, Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева, А. Н. Ряховская, Дж. Р. Грэм, Ю. Е. Саражинская, Л. Ю. Ласкина,

М. В. Савушкин, А. Г. Каратуев, Н. А. Старкова.

Целью написания статьи является построение алгоритма проведения анализа эффективности использования капитала предприятий, а также расчет показателей, которые характеризуют эффективность использования капитала российских предприятий для получения четкого и точного результата, с целью обеспечения устранения недостатков в управлении и учете капитала предприятия, а также поиск путей повышения эффективности использования капитала российскими предприятиями.

Основная часть. Капитал - экономическая база создания и развития предприятия в материальных и нематериальных формах, инвестированных в формирование его активов [1, с. 195]. Так как капитал является категорией, которая имеет сложную экономическую природу, то анализ эффективности его использования является необходимым условием в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ эффективности использования капитала предприятия представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации бухгалтерского учета и отчетности, имеющий целью:

- оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия, т.е. использование собственного и заемного капитала;
- обосновать возможные и приемлемые темпы развития предприятия с позиции обеспечения их источниками финансирования; выявить доступные источники средств, оценить рациональные способы их мобилизации;
- спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

Система показателей объективно необходима для разработки методики комплексного экономического анализа капитала. Сегодня, по существу, мы имеем дело в этой области с некоторым набором аналитических задач, который является далеко не полным и, естественно, не выстроенным в отдельную методику.

Для оценки и анализа эффективности использования капитала используется множество показателей, которые характеризуют финансовую устойчивость и рентабельность [2, с. 286]. В то же время необходимо отметить, что капитал является категорией, имеющей сложную экономическую природу, и показатели его не отражаются напрямую в финансовой отчетности предприятия. Поэтому получение показателей капитала возможно только с применением расчетных и аналитических методов.

Коэффициентный анализ — ведущий метод анализа эффективности использования капитала предприятия, применяемый различными группами пользователей: менеджерами, аналитиками, акционерами, инвесторами, кредиторами и др. [3, с. 177].

К показателям, которые характеризуют эффективность использования капитала предприятий, относятся:

- показатели финансовой устойчивости: коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент финансового левериджа, коэффициент финансирования;
- показатели экономической эффективности, основным из которых является рентабельность совокупного капитала.

Рассмотрим детально коэффициенты финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент автономии и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, которые представлены в таблице 1, характеризуют отдельные аспекты формирования и использования капитала предприятий Российской Федерации за период 1995-2015 гг., и позволяют выявить уровень финансового риска.

Динамика коэффициента автономии показывает, что предприятия Российской Федерации снижают уровень своей независимости от внешних источников финансирования в среднем на 2-3% ежегодно, и по состоянию на 01.01.2016 лишь 39,9% активов было сформировано за счет собственных источников, тогда как на 01.01.1998 за счет собственных источников было сформировано 73,9% капитала российских предприятий. За 1997-2017 гг.

значение коэффициента автономии снизилось на 21,4%. В 2017 гг. прослеживается тенденция к увеличению данного показателя – он вырос на 7,3% по сравнению с 2016 годом. Следует отметить, что значение данного показателя должно быть больше 0,5 или больше 50%. Так как, коэффициент автономии в 2017 году составил 49,8%, то есть меньше 50%, то это говорит о возможности прироста активов, приобретенных в долг.

Таблица 1

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости предприятий (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации за период 1997-2017 гг., в % [4]

Годы	Коэффициент автономии	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
1997	73,9	-5,6
1998	65,5	-17,0
1999	62,2	-11,9
2000	59,9	-7,4
2001	60,9	-7,0
2002	60,1	-6,6
2003	57,7	-8,2
2004	54,4	-10,6
2005	56,2	-12,5
2006	57,1	-13,3
2007	55,9	-10,5
2008	50,5	-14,1
2009	51,6	-18,8
2010	52,4	-14,1
2011	50,8	-17,8
2012	48,2	-25,5
2013	45,3	-30,7
2014	40,1	-41,2
2015	39,9	-42,6
2016	42,5	-42,2
2017	49,8	-95,1

В 1997-2017 гг. прослеживается снижение значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. В 2017 году значение данного коэффициента составило -95,1%, при этом нормальное значение коэффициента составляет не менее 10%. Так как коэффициент не достигает оптимального значения, это говорит о том, что структура баланса у предприятий неудовлетворительная. Помимо этого у предприятий низкая финансовая устойчивость и мало собственного капитала (как следствие низкая платежеспособность).

Все это свидетельствует о нерациональном управлении капиталом, которое не обеспечивает высокой прибыльности и наращивания стоимости предприятия в долгосрочной перспективе. Таким образом, организационно-экономический механизм эффективного управления капиталом предприятия должен обеспечивать достижение стратегической цели через моделирование оптимальных пропорций развития предприятия в конкретных условиях функционирования рыночных отношений.

На современном этапе эффективное использование капитала в реальном секторе экономики сдерживается недостаточным объемом свободных средств, находящихся в обращении в экономической системе государства. В связи с этим возникают объективные трудности привлечения необходимых источников финансирования. Кроме того,

недостаточно развитый финансовый рынок и его основные сегменты – фондовый и кредитный рынки, не могут удовлетворять постоянно возрастающих потребностей в значительных объемах средств.

Для более полного анализа эффективности использования капитала целесообразно рассмотреть другие коэффициенты финансовой устойчивости предприятия: коэффициент финансового левериджа и коэффициент финансирования.

Коэффициент финансового левериджа дает представление о реальном соотношении собственных и заемных средств на предприятии. На основании данных о коэффициенте финансового левериджа можно судить об устойчивости экономического субъекта, уровне его рентабельности [5, с. 62].

Рассмотрим динамику коэффициента финансового левериджа (рычага) российских предприятий за 2011-2017 гг., так как он является одним из важных показателей финансовой устойчивости предприятий Российской Федерации

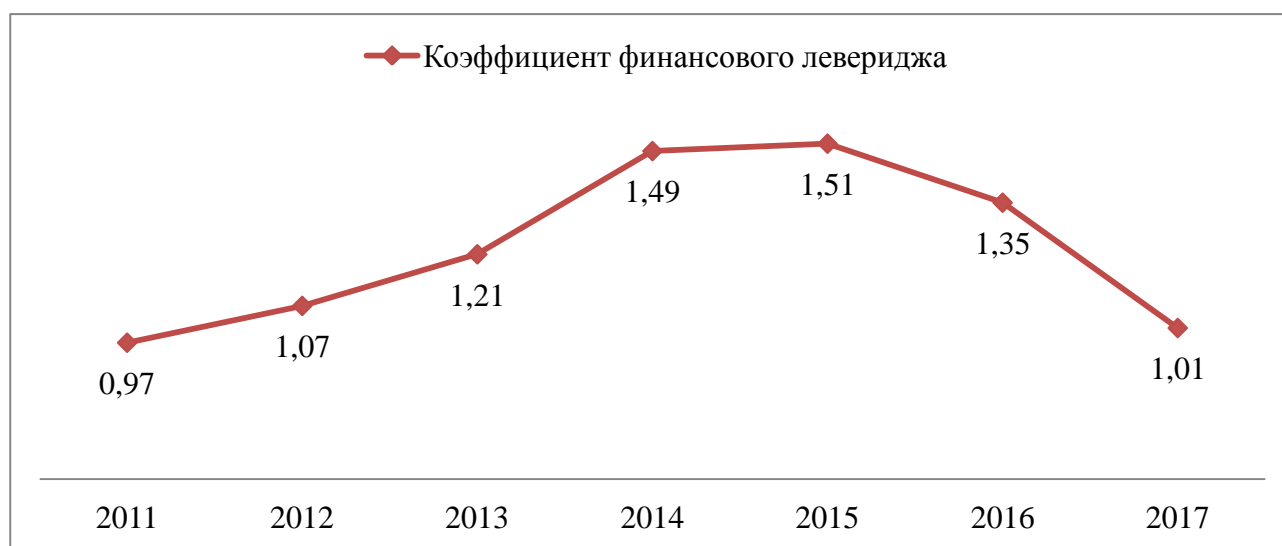


Рис. 1. Динамика коэффициента финансового левериджа предприятий Российской Федерации за 2011-2017 гг.

Из рисунка 1 видно, что в 2011 году значение данного коэффициента составляло 0,97 (примерно по 50% заемного и собственного капитала), в 2015 году – 1,51 (60% заемного капитала и 40% собственного капитала). При больших значениях коэффициента предприятия теряют финансовую независимость, и их финансовое положение становится крайне неустойчивым [6, с. 49]. Но в 2017 году значение коэффициента финансового левериджа составило 1,01, то есть вернулось на уровень 2011 года. Это свидетельствует о том, что показатель достиг нормативного значения (в отечественной практике нормальным значением коэффициента финансового левериджа считается 1), то есть доли обязательств и собственного капитала равны.

Также можно рассчитать коэффициент финансового левериджа исходя из источников финансирования основного капитала российских предприятий (рис. 2).

Преобладание в структуре инвестиций в основной капитал предприятий Российской Федерации привлеченных средств в 2013 и 2014 гг. свидетельствует о наличии эффекта финансового рычага. Значение коэффициента финансового левериджа в эти годы составляет примерно 1,2, то есть около 55% всего капитала формировалось за счет заемных средств и только 45% - за счет собственных. Значение коэффициента финансового левериджа в большинстве развитых стран составляет примерно 1,5, то есть капитал формируется на 60% за счет заемного и на 40% - за счет собственного [7, с. 31]. Тем не менее, оптимальным считается соотношение равное 1. В 2015-2017 году значение коэффициента составило 0,99, 0,97 и 1,02 соответственно, т.е. достигло оптимального значения – по 50% собственного и

заемного капитала. За рассматриваемый период видно, что доля собственных средств в структуре финансирования инвестиций в основной капитал имеет тенденцию к увеличению, а доля привлеченных средств – наоборот – к уменьшению. Данная тенденция означает, что значение коэффициента финансового левериджа будет уменьшаться, то есть будет меньше 1. Слишком низкое значение коэффициента финансового левериджа говорит об упущенной возможности использовать финансовый рычаг, а именно повышать рентабельность собственного капитала за счет вовлечения в деятельность заемных средств [8, с. 58].

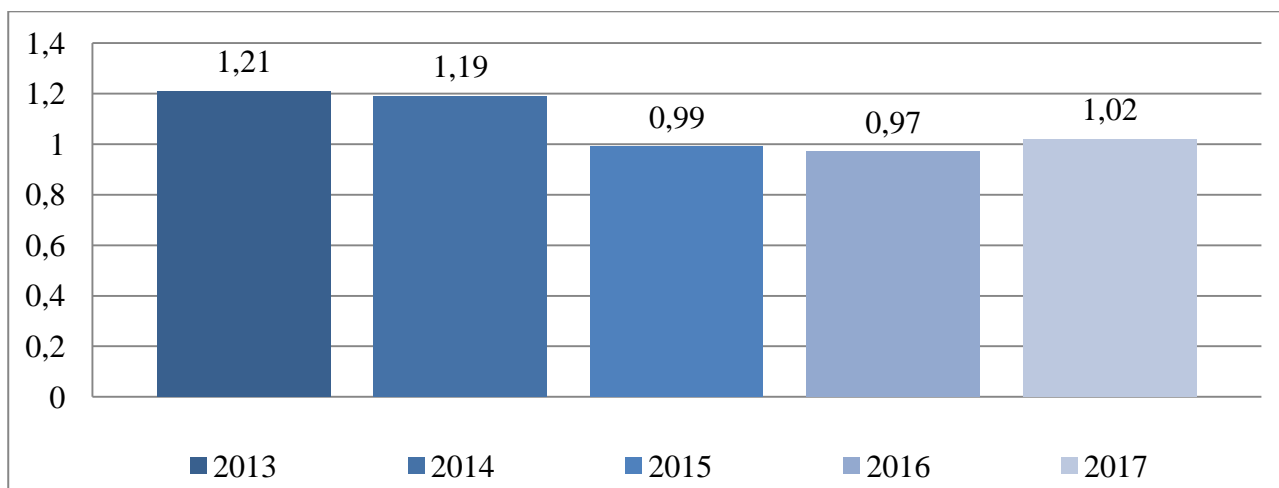


Рис. 2. Динамика коэффициента финансового левериджа предприятий Российской Федерации

Вследствие преобладания в структуре инвестиций финансирования за счет собственных средств, снижается значение коэффициента финансового левериджа, что, в свою очередь, говорит об упущенной возможности предприятий увеличить рентабельность собственного капитала за счет привлечения в их деятельность заемного капитала.

Рассчитаем и проанализируем динамику коэффициента финансирования предприятий Российской Федерации за период 2011-2017 гг. (рис. 3).

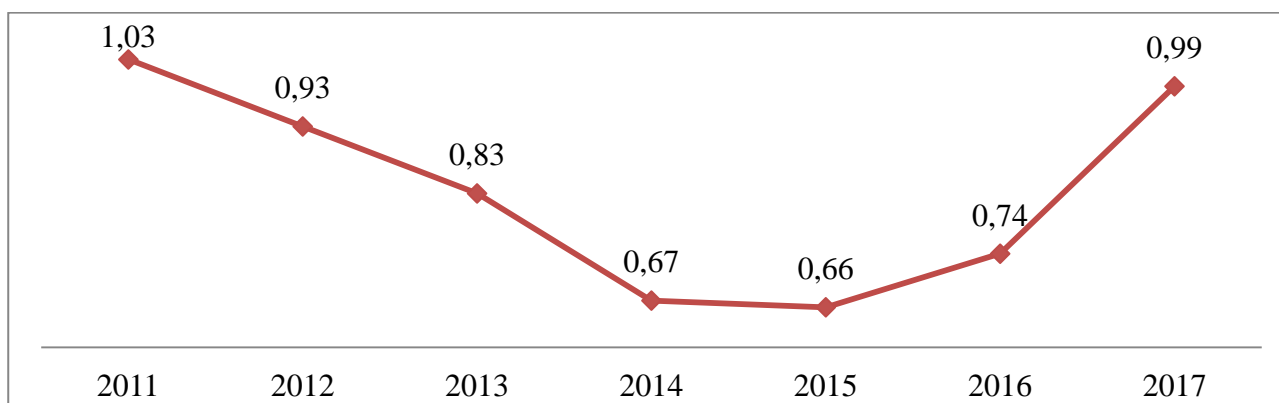


Рис. 3. Динамика коэффициента финансирования предприятий Российской Федерации за 2011-2017 гг.

Из рисунка 3 видно, что за период 2011-2015 гг. прослеживается тенденция к снижению коэффициента финансирования, но в 2016-2017 годах ситуация кардинально изменилась. Рекомендуемое значение коэффициента финансирования не менее 1. В 2011 году величина данного коэффициента составляла 1,03. Значение показателя выше 1 говорит о том, что у российских предприятий в 2011 году было устойчивое финансовое состояние. С 2012 года по 2015 год коэффициент финансирования составил меньше единицы, и в 2015

году значение данного показателя достигло 0,66. В 2016 году коэффициент увеличился на 0,8 по сравнению с предыдущим годом и составил 0,74. То есть в данный период большая часть имущества предприятий было сформировано за счет заемных средств. Это свидетельствовало об опасности неплатежеспособности российских предприятий и возникновении трудностей получения кредита. Однако в 2017 году коэффициент финансирования практически достиг 1, что свидетельствует о сокращении опасности неплатежеспособности российских предприятий.

Одним из основополагающих показателей эффективности использования капитала российских предприятий является рентабельность совокупного капитала. Данный показатель показывает, имеют ли предприятия и организации базу для обеспечения высокой доходности собственного капитала, и отражает эффективность использования всего имущества предприятия [9, с. 104].

Таблица 2

Динамика рентабельности совокупного капитала предприятий (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации за период 2011-2017 гг., % [4]

Года	Рентабельность всего капитала, %
2011	6,5
2012	6,1
2013	4,5
2014	2,5
2015	3,7
2016	5,9
2017	5,3

Из таблицы 2 видно, что на протяжении 2011-2014 гг. прослеживается тенденция к снижению рентабельности всего капитала российских предприятий. Это свидетельствует о падающем спросе на продукцию предприятий и перенакоплении активов, что, в свою очередь, уменьшает их оборачиваемость. Но в 2015 году ситуация изменилась – данный показатель увеличился на 1,2% по сравнению с 2014 годом и составил 3,7%, в 2016 году - увеличился на 2,2% по сравнению с предыдущим годом. Данное увеличение говорит о том, что у предприятий растет прибыль. Однако в 2017 году данный показатель сократился на 0,6% по сравнению с 2016 годом.

В настоящее время в условиях рыночной экономики и высокой конкуренции основной проблемой эффективности использования капитала предприятий является наличие постоянного дефицита финансовых ресурсов для обеспечения бесперебойного функционирования всех подсистем, что не позволяет в полном объеме использовать производственные возможности и экономический потенциал предприятий в целом [10, с. 212].

Для решения проблем, связанных с использованием капитала российских предприятий и повышения его эффективности, необходимо использовать ряд мероприятий, которые помогут ускорить оборачиваемость капитала.

Основные пути повышения эффективности использования капитала предприятиями Российской Федерации – эффективное использование собственного и заемного капитала.

Повысить эффективность использования собственного капитала можно с помощью следующих мероприятий:

- повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения продукции от производителя к потребителю;
- сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности путем оптимизации условий проводимых сделок;
- увеличение уставного капитала общества с целью повышения его финансовых гарантий;
- создание большего резервного фонда, а также совершенствование его учета и отражения

в бухгалтерском балансе [11, с. 74].

Повысить эффективность использования заемного капитала можно с помощью следующих мероприятий:

- улучшение расчетно-платежной дисциплины;
- привлечение займов и кредитов, предварительно изучив состояние имеющихся у предприятия финансовых ресурсов и при острой необходимости в них;
- ранжирование кредиторской задолженности по всем срокам возникновения, а также проводить анализ уровня кредиторской задолженности (задать критический уровень задолженности, при превышении которого необходимо тщательно проверять все расчетные документы).

Заключение. Таким образом, высокая роль капитала в экономическом развитии предприятий и обеспечении удовлетворения интересов государства, собственников и персонала, определяет его как главный объект финансового управления предприятием, а обеспечение эффективного его использования относится к числу наиболее ответственных задач финансового менеджмента.

Исходя из рассчитанных и проанализированных показателей, которые характеризуют использование капитала, видно, что управление капиталом российских предприятий не является эффективным, данные показатели не достигают оптимальных значений. Снижение объема собственного капитала является, как правило, следствием неэффективной, убыточной деятельности предприятий. Это свидетельствует о нерациональном управлении капиталом, которое не обеспечивает высокой прибыльности и наращивания стоимости предприятия в долгосрочной перспективе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент: проблемы и решения / А.З. Бобылева. – М.: Юрайт, 2012. – 354 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.
3. Любушин Н.П. Финансовый анализ: учеб. / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – М.: ЭКСМО, 2010. – 332 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http // www.gks.ru](http://www.gks.ru)
5. Ряховская А.Н. Устойчивое функционирование и развитие предприятий: основные механизмы, принципы, критерии оценки / А.Н. Ряховская // Эффективное антикризисное управление. – 2014. – № 4. – С. 58-66.
6. Graham J.R. A Review of Empirical Capital Structure Research and Directions for the Future / J.R. Graham, M.T. Leary // Annual Review of Financial Economics. – 2013. – № 9. – P. 46-53.
7. Саражинская Ю.Е. Анализ инвестиций в основной капитал в России / Ю.Е. Саражинская // Экономика, предпринимательство и право. – 2015. – Т. 5. – № 1. – С. 23-38.
8. Ласкина Л.Ю. Особенности определения и оценки финансового левериджа: отечественный и зарубежный опыт / Л.Ю. Ласкина // Финансы и кредит. – 2012. – № 38 (518). – С. 55-61.
9. Савушкин М.В. Особенности экономического анализа рентабельности предприятия / М.В. Савушкин // Вестник ТИСБИ. – 2014. – №2. – С. 103-107.
10. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие / А.Г. Каратуев. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 496 с.
11. Старкова Н.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Н.А. Старкова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 174 с.

Предоставлено в редакцию 30.11.2018 г.

УДК 330.3

*Л. Я. Новикова, магистр ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**М. А. Кухенная, к.э.н., доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

ИННОВАЦИОННЫЙ РИСК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Результат и успешность реализации инновационного проекта во многом зависят от уровня неопределенности, учета и минимизации возможных рисков. Для этого важно осуществлять непрерывный анализ рисков, их оценку и ранжирование, с целью снижения уровня негативного влияния до приемлемого инвесторам уровня. В статье рассмотрены основные виды рисков, которые встречаются в ходе работы над инновационным проектом, представлена их классификация в зависимости от источника возникновения.

Ключевые слова: риск, инновационный риск, инновационный проект, неопределенность.

Рис. 3, табл. 1, лит. 6.

L. Y. Novikova, M. A. Kuhennaya

INNOVATIVE RISK AS A COMPONENT OF INNOVATIVE PROJECT

The result and success of the implementation of an innovation project largely depends on the level of uncertainty, consideration and minimization of possible risks. This requires a continuous risk analysis of their assessment and ranking, to reduce the level of negative impact to a level acceptable to investors. The article discusses the main risks encountered during the work on an innovative project, presents their classification depending on the source.

Keywords: risk, innovative risk, innovative project, uncertainty.

Введение. Риск считается неотъемлемой частью, атрибутом любого бизнес-проекта. Чем выше риск, тем больше размер возможной прибыли. Инновационная деятельность не является исключением, поскольку в ней вероятность наступления неблагоприятных последствий и возникновения потерь в разы выше по сравнению с обычным коммерческим проектом, не являющимся инновационным. Однако уровень возможной прибыли нивелирует степень риска. Тем не менее, инновации все чаще выступают основой и фундаментом для эффективной деятельности современных предприятий.

Процесс управления рисками в инновационной деятельности представляет собой совокупность мер, которые направлены на уменьшение неопределенности результатов проекта, увеличение его полезности и при этом на снижение цены инновации.

Условия возникновения рисков различны:

1. Существование альтернативных вариантов воплощения решения или возможного развития событий.

2. Отсутствие определенности относительно реализации конкретного решения.

3. Существующую субъективность лица, которое принимает конкретное решение.

Неопределенность, которая является неотъемлемой частью инновационной деятельности, усиливая динамику и сложность производственного процесса, тем не менее, не является источником риска, а лишь представляет собой дефицит, нехватку знаний, которые возникают по объективным или не объективным причинам. Еще одной причиной увеличения степени неопределенности считается нестабильная финансовая ситуация в стране, дающая еще одну характеристику риска - непредвиденность. Таким образом, при высоком уровне определенности и достоверности информации, меры по устранению риска являются более

эффективными.

Риск или неопределенность, которые характерны для всех видов деятельности, являются элементом исполнения любого решения и неизбежным условием хозяйствования. Инновационная деятельность считается наиболее сопряженной с риском деятельностью. В этой связи именно на инновационно активное предприятие возлагается контроль за управлением рисками.

Риск в инновационном предпринимательстве можно определить как вероятность потерь, возникающих при вложении средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологии, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта [1].

Основная часть. Инновации, инновационная деятельность, инновационные процессы — все эти понятия в настоящее время имеют самые разнообразные и широкие толкования. Развитость и распространение этих понятий на процессы, относящиеся ко всему новому, включая новые идеи и изобретения, новые научные достижения, новые знания и технологии, новые результаты фундаментальных и поисковых научно-исследовательских работ и т.п., порождают бытовым представлением и смешением двух понятий: инновационное и новое.

В широком смысле инновационная деятельность, представляя собой нечто новое, охватывает все, что понимается под научно-техническим прогрессом, смешивает научные и инновационные приоритеты, порождает ложные представления об одинаковости требований к инфраструктурам, обеспечивающим научное или инновационное развитие.

В условиях административно-командной системы происходило повсеместное уничтожение реальной предприимчивости вместе с риском, как неизбежным ее условием. Инновационный риск приобретает особое значение в условиях современной предпринимательской деятельности, развитие которой основано на увеличении капиталов. Инновационный риск, который обусловлен вероятностной природой, связан с финансированием и применением научно-технических новшеств. При этом технический прогресс не может быть осуществим без риска, поскольку довольно сложно определить на перспективу, будет ли пользоваться спросом новшество или нет. Затраты и результаты научно-технического прогресса могут быть предопределены лишь в некоторых, обычно широких пределах, так как они растянуты и отдалены во времени.

Неопределенность достижения цели составляет на стадии фундаментальных исследований 5-10%, увеличиваясь на этапе прикладных исследований до 85-90%, а в процессе разработок — до 97%. Однако неопределенность времени и затрат, необходимых для достижения эффекта, остается существенной и на поздних стадиях инновационного цикла. Жесткое нормирование сроков и затрат уменьшает вероятность получения заданного результата, а регламентация результата и сроков связана с допущением возможности значительного перехода средств. В целом, основой организации инновационного процесса является учет его вероятностного характера, статистической природы действующих закономерностей.

Следует отметить, что игнорирование риска может затормозить научно-технический прогресс. Следовательно, инновационным риском считается вероятность потерь, которые возникают при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, и не найдут ожидаемого спроса на рынке [2].

Существует несколько видов риска, присущих научно-техническому прогрессу:

- вероятность получить отрицательный научный результат;
- допустимость наступления определенных отрицательных социальных последствий в ходе осуществления каких-либо научно-технических мероприятий;
- экономический риск, как возможность наступления отрицательных экономических последствий для участников отношений в области научно-технического прогресса.

Однако следует учитывать и такие риски, которые могут появляться на разных

стадиях НТП в зависимости от степени завершенности исследований и характера результатов НИОКР. В соответствии с этими особенностями выделяют несколько категорий рисков инновационных проектов (рис. 1) [3].

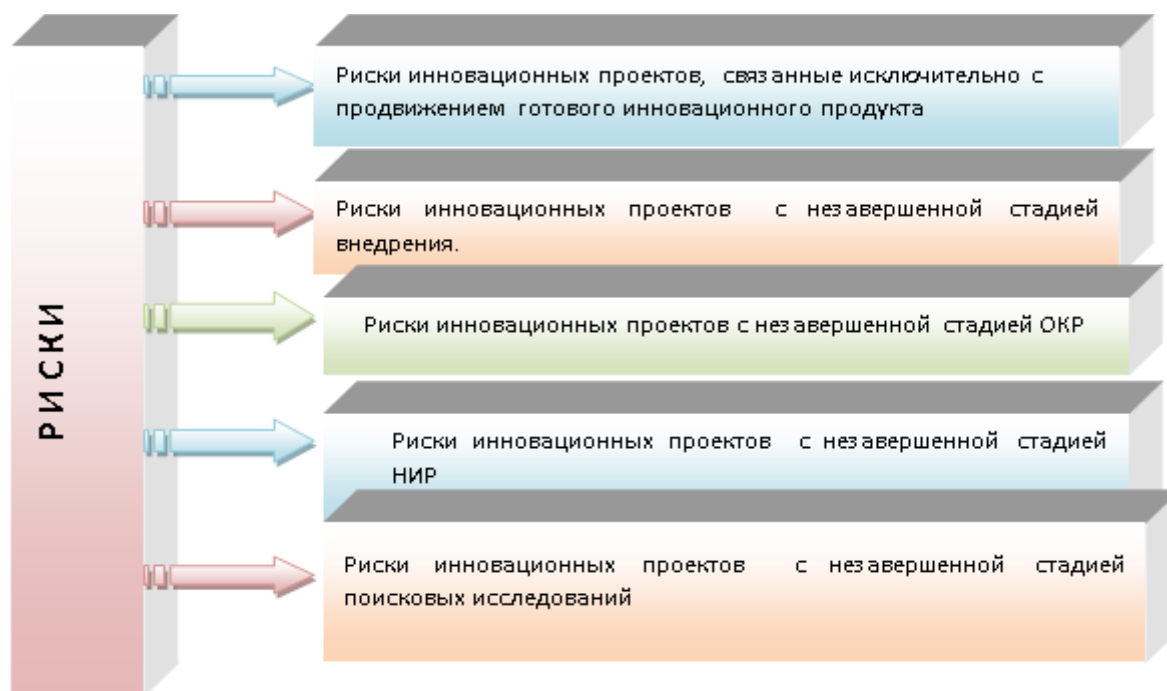


Рис. 1. Виды рисков инновационных проектов

Субъекты инновационного риска могут быть активными и пассивными. К первым относятся субъекты, которые принимают решения о непосредственном осуществлении того или иного инновационного проекта, сроках и условиях его реализации. Пассивными являются субъекты, которые оказываются "втянутыми" в инновационный процесс не в результате сознательного принятия инновационных решений, а в силу внешних обстоятельств. В качестве пассивных субъектов риска могут быть исполнители, занятые реализацией инновационного проекта, или потребители его результатов.

Объектом оценки и управления рисками выступает инновационный проект, который содержит ряд утверждений относительно будущего развития внешней по отношению к данному проекту среды, рекомендации по взаимодействию субъектов-участников проекта, а также по образу действий каждого субъекта (руководства и коллектива предприятия), прогнозных высказываний о реакциях (потребителей продукции, поставщиков сырья, конкурентов) на мероприятия в рамках реализации проекта.

В процессе принятия решения о разработке и продвижении на рынок конкретных инноваций, важно проводить анализ возможных рисков и факторов, которые их могут вызвать, и разрабатывать превентивные мероприятия, которые будут направлены на их снижение или компенсацию.

Инноваторы-лидеры, хотя и осуществляют свою деятельность в условиях повышенного риска, при успехе их нового продукта (изделия, технологии, организационного или управленческого решения) создают запас определенной «экономической устойчивости» в виде портфеля новых конкурентоспособных товаров. Эти товары характеризуются более низкими по сравнению со средними удельными издержками производства и сбыта и (или) привлекательными (с точки зрения потребителей) характеристиками. Их последователи рискуют меньше, но условия конкуренции для них будут более сложными, соответственно, будут худшими и экономические показатели.

Предприятие-инноватор в своей деятельности развивается на основе инноваций и осознанно идет на риск. Оно вынуждено совершенствовать свою производственную базу,

систему материально-технического обеспечения, оптимизировать структуру сбытовой сети и систему товародвижения, адаптируя их к изменениям (ожидаемым или фактическим) ситуации на рынке [4]. Одновременно с этим происходит перестраиваются организационные структуры управления, происходит получение опыта его рабочих специалистов и руководителей, отлаживается система взаимодействий с экономическими контрагентами, укрепляется имидж и т.п., т.е. растет инновационный потенциал. Следовательно, происходит расширение адаптационных возможностей предприятия к изменениям внешней среды [5]. Отсюда следует, что предприятие-инноватор способно реализовывать новые рыночные возможности, проникая при этом в новые сферы деятельности, которые ранее для него были не доступны. Расширяются эти возможности на основе каждой успешно реализованной инновации.

Таким образом, риску свойственен определенный дуализм. С одной стороны, риск выступает своеобразным сдерживающим фактором инновационной деятельности, который несет в себе угрозы получения отрицательного результата, а с другой стороны, риск представляет собой шанс вырваться вперед, получить преимущества на рынке (табл. 1).

Таблица 1

Положительные и отрицательные стороны инновационного риска для предприятия-инноватора

Положительные стороны инновационного риска	Отрицательные стороны инновационного риска
<ul style="list-style-type: none"> – опережение конкурентов – возможность использовать преимущества первооткрывателя, в т.ч. ценовую стратегию "снятия сливок" – расширение адаптационных возможностей предприятия-инноватора к изменениям ситуации на рынке – интерес потребителей за счет предоставления им более совершенных видов продукции – повышение имиджа предприятия-инноватора – проникновение в новые сферы деятельности – реализация творческого потенциала работников и менеджеров предприятия-инноватора – совершенствование организационной структуры управления – улучшение финансовых результатов 	<ul style="list-style-type: none"> – прямые финансовые потери вследствие не восприятия новинки рынком – упущенные возможности вследствие концентрации усилий на неперспективных направлениях – перестройка налаженной системы взаимодействия с экономическими контрагентами – сложности финансирования инновационной деятельности, результат которой не вполне определен – перестройка традиционной отлаженной системы функционирования и управления предприятием – высокие затраты на привлечение высококвалифицированных специалистов со стороны – потеря имиджа при провале инновации

Проводя анализ инновационного риска, важно не ограничиваться только предприятием-инноватором. Необходимо также учитывать риск, равно как и положительное влияние инноваций, для других субъектов инновационного процесса, поскольку их положительное либо отрицательное отношение может существенно снизить либо увеличить как риск, так и шансы на успех инновации на рынке [6].

Схема взаимодействия субъектов инновационного процесса представлена на рис. 2. Линиями на рис. 2 показаны информационные и материальные потоки, которые соединяют субъектов инновационного процесса.

Риски разработчиков инноваций проявляются в том, что созданные ими новации (новшества) могут оказаться не востребованными. Возможными причинами этого могут быть: несоответствие параметров новшеств запросам производителей или инвесторов, например, вследствие неэкономичности или нетехнологичности в изготовлении; несоответствие новшеств представлениям производителей о запросах потребителей и рыночных перспективах новшеств в целом.

К рискам изготовителей (производителей) инноваций относятся следующие: новая

продукция может не быть реализованной тех объемах и по тем намеченным ценам, которые были запрограммированы, в результате этого - недополучение прибыли или даже убытки; продукция не была воспринята рынком по причине консервативных взглядов потребителей; несоответствие технико-экономических параметров продукции, методов ее продвижения на рынок и сбыта запросам потребителей; продукция проигрывает в конкурентной борьбе.



Рис. 2. Схема взаимодействия субъектов инновационного процесса

К возможным рискам инвесторов относятся: низкая доходность (норма отдачи) инновационных проектов, потери (полная или частичная) инвестируемых средств. Причинами такой ситуации могут быть те же, что и для производителей.

Риски поставщиков сырья, материалов и комплектующих проявляются в виде убытков или недополучения прибыли вследствие неприемлемых для потребителей предлагаемых условий контрактов на поставку, высоких затрат на производство сырья, материалов и комплектующих для инноваций, особенно с новыми характеристиками.

Для торговых и сбытовых посредников риски могут проявляться в виде невосприятия новой продукции рынком. Причинами такого невосприятия являются не соответствие продукции запросам потребителей (см. риски производителей); продукция проигрывает в конкурентной борьбе из-за высоких издержек на продвижение и сбыт.

Риски потребителей проявляются в качестве прямых или опосредованных финансовых потерь, которые вызваны высокими эксплуатационными издержками инноваций, нанесением вреда физическому и психологическому здоровью и пр. Причинами могут быть неполная или неточная (сознательная или бессознательная) информированность потребителей о характеристиках новой продукции; быстрое моральное старение продукции (особенно дорогостоящей); недостаточная проверка разработчиками и производителями отдаленных последствий использования инноваций и пр.

Риски общественных и государственных институтов могут проявляться в виде несоответствия инноваций их интересам, например: снижается занятость в случае, когда производство инноваций существенно уменьшает трудозатраты и, следовательно, потребности в рабочей силе; снижаются налоговые поступления из-за уменьшения цены продукции; обостряется ресурсный «голод» вследствие использования дефицитных ресурсов; происходит экодеструктивное воздействие инноваций на окружающую среду и т.п.

Практика показывает, что успех на рынке, в первую очередь, сопутствует тем инновациям, характеристики которых в большей степени соответствуют интересам перечисленных субъектов инновационного процесса. В этом случае риск каждого из них, равно как и общий, будет уменьшаться. В процессе анализа исследованию подлежит целый комплекс рисков, который вызван совокупным действием факторов внешней и внутренней среды. При этом важно учитывать различие интересов субъектов инновационного процесса на каждом из его этапов и разнонаправленное взаимное влияние различных видов риска. Для этого инновационные риски рассматривают в виде системы (рис. 3). Такое представление инновационных рисков позволяет полнее раскрыть их сущность, разработать процедуры поэтапного анализа, повысить на этой основе точность и обоснованность принимаемых инновационных решений.



Рис. 3. Структура системы «инновационный риск» и направления его анализа

Как показано на рис. 3, анализ риска конкретного инновационного проекта следует выполнять в следующей последовательности.

Во-первых, необходимо уточнить этапы инновационного проекта, который может начинаться как с генерации идей, так и с любого последующего этапа. Завершение инновационного проекта также может быть осуществлено путем разворачивания коммерческого производства нового товара или разработкой конструкции нового изделия с последующей продажей патента или лицензии на право его производить.

Во-вторых, следует определить субъектов инновационного процесса, которые будут задействованы на каждом из этапов.

В-третьих, для каждого из обозначенных субъектов выделить комплекс рисков, которые могут быть вызваны факторами макросреды, микросреды, внутренней среды.

В-четвертых, для каждого из выделенных рисков уточнить состав факторов, которые его вызывают.

В-пятых, произвести оценку выделенных видов риска одним из доступных и уместных методов.

В-шестых, определить общий возможный риск для каждого из субъектов инновационного процесса на его этапах.

В условиях нестабильной экономической ситуации и при наличии существенных проблем ее функционирования процесс повышения эффективности управления рисками играет первостепенную роль в реализации инновационных проектов предприятий. В связи с этим предлагается организовать работу по следующим направлениям:

- разработать стратегию управления рисками, в которой будут четко определены основные цели, задачи, субъекты, а также методы управления рисками;
- разработать методологию управления рисками инновационных проектов;
- подобрать соответствующие методы прогнозирования и оценки рискованных ситуаций, а также возможных их последствий;
- повысить квалификацию персонала, который занят в процессе выявления и управления рисками;
- определить ключевые приоритеты в реализации процедур, направленных на управление рисками в инновационных проектах.

Заключение. В условиях современной переходной экономики разработка и внедрение корректной и эффективной стратегии управления рисками в инновационных проектах являются необходимыми условиями для успешного осуществления предприятием инновационной деятельности, и, как следствие, максимизации прибыли.

К основным целям такой стратегии в современных условиях можно отнести: активизировать и повысить эффективность инновационной деятельности предприятия-инноватора; снизить степень возможного воздействия внутреннего или внешнего риска; оценить и минимизировать возможные потери в ходе реализации инновационного проекта; повысить конкурентоспособность продукции предприятия-инноватора за счет успешного осуществления инновационной деятельности.

В условиях указанных современных тенденций развития инновационной деятельности, предприятиям-инноваторам, которые реализуют свои инновационные проекты, рекомендуется активно выполнять работу в рамках стратегии управления рисками по следующим направлениям:

- определить основные цели и задачи в системе управления рисками, разработать мероприятия, направленные на снижение уровня риска;
- разработать эффективную систему управления рисками, сформировать ее структурные единицы, определить их задачи, функции, выбрать квалифицированных сотрудников, определить их права и обязанности, очертить границы их ответственности;
- создать систему информационной и технической поддержки процесса управления рисками инновационного проекта предприятия-инноватора.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время инновационная система России во многом уступает развитым зарубежным странам. Несмотря на наличие очевидных конкурентных преимуществ, например, наличие разнообразных природных богатств, высокий уровень образованности населения, развитая сеть университетов, уровень инновационной активности российских предприятий по-прежнему остается низким. Это происходит в результате низкого уровня технологического развития российских предприятий, недостаточности поддержки со стороны государства, нехватки финансовых, производственных и кадровых ресурсов, отсутствии интегрированных связей между участниками инновационного процесса - научными организациями, промышленными предприятиями и финансовыми институтами, а также наличия проблем их функционирования. Однако на этапе современного развития российских предприятий-инноваторов происходит формирование стратегии управления рисками, интегрирование которой в систему управления предприятием и инновационной деятельностью, в частности, позволит заметно произвести повышение эффективности осуществляемых инновационных преобразований и, как следствие, конкурентоспособности российских предприятий-инноваторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Доронин С.Н. Обеспечение экономической безопасности инновационной деятельности предприятия / С.Н. Доронин, А.О. Васильев, Т.В. Буренкова. - М.: МЦФЭР, 2006. - С.43–44.
2. Экономическая библиотека [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://discovered.com.ua>.
3. Студенческий научный форум-2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rae.ru>.
4. Илляшенко С.М. Управление инновационным развитием: проблемы, концепции, методы: Учебное пособие / С.М. Илляшенко. – Сумы: ВТД "Університетська книга", 2003. – 278с.
5. Шипулина Ю.С. Подходы к приведению в соответствие внутренних возможностей инновационного развития хозяйствующих субъектов внешним / Ю.С. Шипулина //Проблемы науки. – 2004. – № 9. – С. 29-36.
6. Маркетинг: бакалаврский курс: Учебное пособие / Под общей редакцией д.э.н., проф. С.М. Илляшенко. – Сумы: ВТД „Університетська книга”, 2004. – 976 с.

УДК 657.356.3

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

АЛГОРИТМ СОСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье представлен процесс составления консолидированной отчетности. В частности, рассмотрен алгоритм ее подготовки, включающий четыре блока: 1) область применения; 2) содержание и форма; 3) аналитическая база; 4) фактор раскрытия. Расписаны этапы первых двух блоков.

Ключевые слова: консолидированная группа, консолидированная финансовая отчетность, доля меньшинства, материнское предприятие, дочернее предприятие.

Рис. 1, табл. 6, лит. 11.

M. M. Pankova, V. V. Demidenko

THE ALGORITHM OF COMPILING CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

The article presents the process of compiling consolidated reports. In particular, the algorithm of its preparation is considered, including four blocks: 1) field of application; 2) content and form; 3) analytical base; 4) disclosure factor. Stages of the first two blocks are painted.

Keywords: consolidated group, consolidated financial statements, minority share, parent company, subsidiary.

Введение. Современные эволюционные процессы привели к появлению новых форм объединения предприятий, которые лучше приспособлены к экономическим реалиям. Среди них выделяются экономические ассоциации юридически независимых предприятий. Они характеризуются наличием оптимальной системы реагирования на изменения в рыночных условиях, возможностью ведения бизнеса в различных направлениях, эффективной организацией внутренних отношений. Одной из особенностей этих предприятий является необходимость составления консолидированной финансовой отчетности, которая должна раскрывать информацию об общем финансовом состоянии, результатах хозяйственной деятельности и движении денежных средств группы как единой экономической единицы.

Осознавая актуальность вопросов, связанных с подготовкой консолидированной финансовой отчетности, механизму ее составления уделяют большое внимание отечественные и зарубежные ученые: С.Ф. Голов [1, 2, 3], В.М. Костюченко [1, 2, 3, 4], В.С. Лень, В.В. Гливенко [5], М. Жежера [6], В.С. Плотников, В.В. Шестакова [7], Г. Уманцев [8], С.И. Пучкова, В.Д. Новодворский [9] и др. Совершенствованию методологии и методики подготовки консолидированной финансовой отчетности посвящены докторские и кандидатские диссертации, в частности, Я.Д. Крупки [10], Е.С. Герасименко [11].

В настоящей статье поставлена цель – обобщив имеющиеся наработки, представить унифицированный алгоритм составления консолидированной финансовой отчетности.

Основная часть. Особый интерес вызывает решение данной проблемы, предложенное Е.С. Герасименко [11, с. 99] (рис. 1).

Этап I, предусматривающий составление перечня предприятий, являющихся членами группы, определение предприятий, данные которых будут использоваться при подготовке консолидированной финансовой отчетности, важен не только при первоначальной консолидации, поскольку в период деятельности группы могут иметь место некоторые изменения (расширение границ группы или выбытие участников).

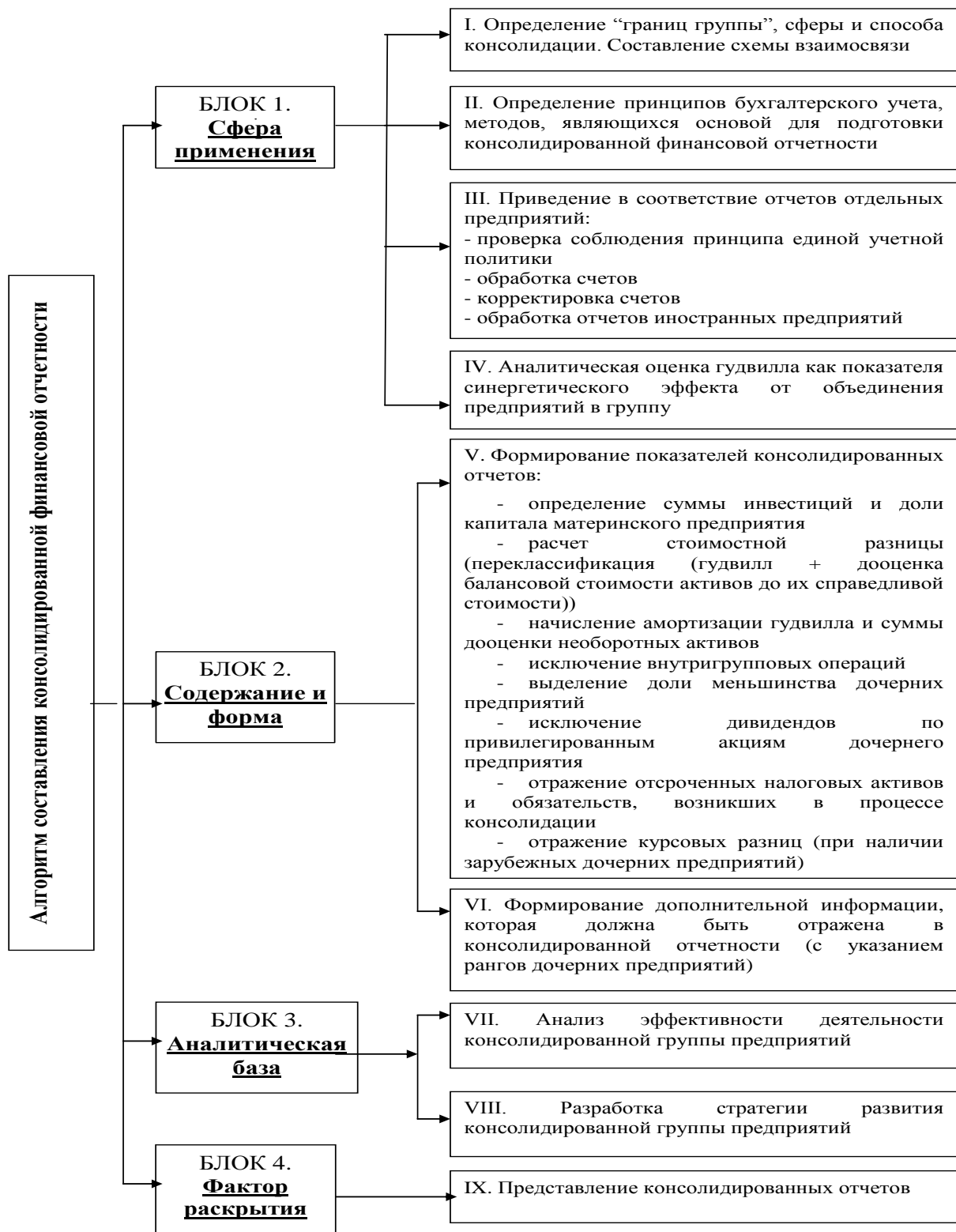


Рис. 1. Унифицированный алгоритм составления консолидированной финансовой отчетности

Этап II обусловлен необходимостью использования для составления консолидированной финансовой отчетности общих для всех участников группы бухгалтерских принципов и методов. Поэтому целесообразно разработать единую учетную политику для всех компаний-членов группы, что позволит избежать дополнительной корректировки показателей отчетности.

На этапе III составляется собственная отчетность всеми предприятиями-участниками группы. При отсутствии и/или невозможности установить единую для всех участников учетную политику данные должны быть представлены в сопоставимом виде, то есть при их обработке следует базироваться на принципах и методах, принятых материнским предприятием. Этот процесс может включать:

- приведение данных в соответствие с единой учетной политикой;
- дополнительная обработка счетов;
- корректировка счетов с целью их совместимости при объединении.

В условиях наличия дочерних компаний, которые находятся в другой стране, необходим пересчет показателей отчетности в «денежную единицу консолидации». Обычно она соответствует валюте отчетности материнского предприятия. В случае невозможности приведения данных в сопоставимый вид, необходимо отметить это в примечаниях к консолидированной финансовой отчетности.

Следует также определить способ консолидации, который зависит от участия материнской компании в капитале дочернего предприятия. Выделяются две степени такого участия: полное и частичное. При полном участии материнской компании принадлежит 100% акций дочернего предприятия, при частичном – материнское предприятие имеет только часть акций. Частичная степень участия подразумевает присутствие других акционеров дочерней компании, чьи интересы также должны быть отражены в консолидированной отчетности.

Очень важным является этап IV консолидации финансовой отчетности (табл. 1).

Таблица 1

Методика расчета показателей консолидации финансовых отчетов

Наименование показателя	Формула расчета	Условные обозначения
Балансовая стоимость приобретенных чистых активов (БСча)	$БСча = ОСча \times Дк$	ОСча – общая сумма приобретенных чистых активов предприятия Дк – доля в капитале дочернего предприятия
Стоимостная разница (СР)	$СР = СПча - БСча$	СПча – стоимость приобретения чистых активов
Сумма дооценки приобретенных чистых активов (СДча)	$СДча = ДУ \times (ССча - БСча)$	ДУ – доля участия ССча – справедливая стоимость чистых активов
Гудвилл (Г)	$Г = СР - СДча$	
Фактическая себестоимость инвестиции на конец года (ФСИ)	$ФСИ = Дмп - (Аг + Ада) - Дм$	Дмп – доля материнского предприятия в чистой прибыли дочернего предприятия Аг – сумма амортизации гудвилла Ада – сумма амортизации дооцененных активов Дм – сумма дивидендов к выплате материнскому предприятию
Доход от участия в капитале дочернего предприятия (Дук)	$Дук = Дмп - (Аг + Ада)$	
Нереализованная прибыль (НП)	$НП = ПРм \times Днт$	ПРм – прибыль от реализации товаров материнскому предприятию Днт – доля нереализованных товаров
Доля меньшинства в уставном капитале (Дмук)	$Дмук = Дм \times УК$	Дм – доля меньшинства УК – величина уставного капитала
Доля меньшинства в чистой прибыли (Дмчп)	$Дмчп = Дм \times ЧП$	ЧП – сумма чистой прибыли
Дивиденды до выплаты, начисленные на долю меньшинства (Дв)	$Дв = Дм \times До$	До – сумма объявленных дивидендов
Размер доли меньшинства в нераспределенной прибыли (Дмнп)	$Дмнп = Дм \times Пн$	Пн – сумма нераспределенной прибыли

Итак, при первоначальной консолидации необходимо рассчитать балансовую стоимость приобретенных чистых активов на дату приобретения. Следует также исчислить стоимостную разницу между стоимостью приобретения чистых активов и их балансовой стоимостью на дату приобретения. Стоимостная разница подлежит реклассификации, т.е. распределению между активами. Если справедливая стоимость приобретаемых чистых активов больше их балансовой стоимости, необходимо оценить их в соответствии с долей компании. Разница между стоимостной разницей и суммой дооценки представляет собой гудвилл. Далее на основе срока амортизации исчисляется годовая сумма амортизации гудвилла и дооцененных активов. Необходимо также рассчитать сумму нереализованной прибыли от внутригрупповых операций, например, сумму нереализованной прибыли в стоимости запасов, которые не были реализованы и учитываются на счетах запасов материнского предприятия. Для правдивого отражения финансового состояния и результатов деятельности группы предприятий в целом после расчета указанных выше показателей на этапе V консолидации производятся соответствующие корректировки (табл. 2).

Таблица 2

Формирование показателей консолидированных отчетов за счет корректировок

№	Содержание корректировок финансовых отчетов для их консолидации
1	2
1	Одновременно исключается балансовая стоимость финансовых инвестиций материнского предприятия в каждое дочернее предприятие и доля материнского предприятия в собственном капитале каждого дочернего предприятия. В результате определяется стоимостная разница
2	Начисляется амортизация гудвилла и суммы дооценки необоротных активов, подлежащих амортизации. При этом стоимость положительного или отрицательного гудвилла, который возникает при консолидации финансовой отчетности материнского предприятия и финансовой отчетности дочерних предприятий, определяется согласно П(С)БУ 19 «Объединение предприятий» и отражается в консолидированном балансе во вписываемой строке 075 «Гудвилл при консолидации». Стоимость негативного гудвилла вычитается при определении показателя этой строки. Разница между балансовой и справедливой стоимостью приобретенных идентифицированных активов и обязательств на дату приобретения отражается в консолидированной финансовой отчетности в составе расходов (доходов) в течение периода полезного использования соответствующего актива или срока погашения обязательств
3	Исключаются все внутригрупповые операции (операции между материнским и дочерними предприятиями или между дочерними предприятиями одной группы) и внутригрупповые сальдо (сальдо дебиторской задолженности и обязательств на дату баланса, которые образовались в результате внутригрупповых операций), а также сумма нереализованных прибылей и убытков от внутригрупповых операций (кроме убытков, которые не могут быть возмещены). Нереализованные прибыли и убытки от внутригрупповых операций – это прибыли и убытки, которые возникают в результате внутригрупповых операций (продажи товаров, продукции, выполнения работ, услуг и т.п.) и включаются в балансовую стоимость активов предприятия. Необходимо отметить, что исключению подлежат все внутригрупповые операции: и вертикальные (операции между материнским и дочерними предприятиями), и горизонтальные (операции между дочерними предприятиями одной группы)
4	Рассчитывается и выделяется доля меньшинства в чистых активах и в чистой прибыли (убытке) дочерних предприятий. Доля меньшинства определяется как произведение процента голосов, которые не принадлежат материнскому предприятию, соответственно к собственному капиталу и чистой прибыли (убытку) дочерних предприятий, уменьшенному (увеличенному) на сумму нереализованной прибыли (убытка) от внутригрупповых операций. Доля меньшинства отражается в консолидированном балансе отдельно от обязательств и собственного капитала материнского предприятия во вписываемой строке 385 «Доля меньшинства». В консолидированном отчете о финансовых результатах доля меньшинства в прибыли (убытке) отражается во вписываемой строке 215 «Доля меньшинства» отрицательной величиной в скобках. Если доля меньшинства в убытках дочернего предприятия превышает долю меньшинства в капитале дочернего предприятия, то на сумму такого превышения и величину последующих убытков, которая принадлежит к доле меньшинства, уменьшается доля материнского предприятия в собственном капитале группы предприятий, за исключением той части, относительно которой меньшинство имеет обязательства и способно покрыть убытки. Если со временем в финансовой отчетности дочернего предприятия отражена прибыль, то вся сумма такой прибыли распределяется на долю материнского предприятия до покрытия убытков меньшинства, сумма которых возмещена ранее за счет материнского предприятия

Продолжение таблицы 2

1	2
5	Если дочерним предприятием выпущены привилегированные акции, по которым накапливается сумма дивидендов и которые находятся во владении за пределами группы, то материнское предприятие рассчитывает свою долю прибыли или убытка после исключения дивидендов по таким кумулятивным привилегированным акциям независимо от объявления дивидендов
6	Определяются и отражаются отсроченные налоговые активы и обязательства, возникшие в процессе консолидации в результате: исключения нереализационной прибыли и убытка из внутригрупповых операций; разницы между учетной и налоговой оценками инвестиций в дочерние предприятия
7	Определяются и отражаются курсовые разницы, возникшие в результате консолидации финансовых отчетов зарубежных дочерних предприятий. Курсовые разницы, возникающие при пересчете показателей финансовой отчетности дочерних предприятий, которые расположены за пределами ДНР, в национальную валюту, определяются согласно П(С)БУ 21 «Влияние изменений валютных курсов» и отражаются в консолидированном балансе во вписываемой строке 375 «Накопленная курсовая разница». При этом отрицательная курсовая разница приводится в скобках и вычитается при определении итога раздела 1 «Собственный капитал» пассива баланса. Такие разницы в консолидированном отчете о собственном капитале отражаются в дополнительной графе «Накопленная курсовая разница».

Регулирующие записи, необходимые для консолидации финансовых отчетов, приведены в табл. 3.

На основе финансовых отчетов материнских и дочерних предприятий составляются рабочие таблицы, предназначенные для осуществления корректировок и раскрытия информации о консолидированных суммах (табл. 4).

Таблица 4

Последовательность заполнения рабочей таблицы

№	Последовательность заполнения рабочей таблицы
1	В колонки 2 и 3 заносятся показатели финансовых отчетов материнского и дочерних предприятий
2	В колонках 4 и 5 отражаются регулирующие записи, которые позволяют осуществить описанные выше корректировки. Следует иметь в виду, что эти записи не влияют на учет операций и отдельную финансовую отчетность ни материнского, ни дочернего предприятий. Результаты рабочей таблицы следует использовать только для формирования финансовых отчетов группы предприятий. Корреспонденция счетов, участвующих в консолидации финансовых отчетов, зависит от характера операций между материнским и дочерним предприятиями и от периода, за который составляется консолидированная финансовая отчетность
3	Исчисляется и отражается в рабочей таблице доля меньшинства (колонка 6)
4	Рассчитываются и заносятся в колонку 7 консолидированные суммы соответствующих статей

Пример заполнения рабочей таблицы приведен в табл. 5.

На этапе VI формируется дополнительная информация, которая должна быть отражена в консолидированной отчетности (табл. 6).

Таблица 6

Информация, приводимая в примечаниях к консолидированной финансовой отчетности

№	Информация, приводимая в примечаниях к консолидированной финансовой отчетности
1	Перечень дочерних предприятий с указанием названия, страны регистрации и местонахождения, доли в капитале, доли в распределении голосов (в случае ее несовпадения с долей в капитале)
2	Причины, по которым показатели финансовой отчетности дочернего предприятия не включены в консолидированную финансовую отчетность
3	Характер отношений между материнским и дочерним предприятием, если материнское предприятие не владеет в дочернем предприятии (прямо или косвенно) более чем половиной голосов
4	Названия дочерних предприятий, в которых материнскому предприятию прямо или косвенно (через дочерние предприятия) принадлежит более половины голосов, но которое по причинам отсутствия контроля не является дочерним предприятием
5	влияние приобретения или продажи дочерних предприятий на финансовое состояние (на дату баланса), финансовые результаты отчетного периода и такие же показатели предыдущего периода
6	Статьи консолидированной отчетности, к которым применялась разная учетная политика

Таблица 3

Регулирующие записи при консолидации финансовых отчетов

№ п/п	Содержание записи	Корреспонденция счетов при консолидации	
		в конце года приобретения дочернего предприятия	через два или более лет после приобретения дочернего предприятия
1	2	3	4
1	Исключение дохода от участия в капитале и доли в дивидендах дочерних предприятий	Дт 723 «Доход от инвестиций в дочерние предприятия» Кт 441 «Прибыль нераспределенная» Кт 141 «Инвестиции связанным сторонам по методу учета участия в капитале»	Дт 723 «Доход от инвестиций в дочерние предприятия» Кт 441 «Прибыль нераспределенная» Кт 141 «Инвестиции связанным сторонам по методу учета участия в капитале»
2	Исключение балансовой стоимости инвестиций в дочерние предприятия	Дт счетов собственного капитала дочернего предприятия Дт счетов активов, которые были дооценены на момент приобретения Дт 19 «Гудвилл при приобретении» Кт 141 «Инвестиции связанным сторонам по методу учета участия в капитале»	Дт счетов собственного капитала дочернего предприятия Дт счетов активов, которые были дооценены на момент приобретения (не амортизированная сумма дооценки) Дт 19 «Гудвилл при приобретении» (не амортизированная сумма) Кт 141 «Инвестиции связанным сторонам по методу учета участия в капитале»
3	Одновременно на сумму дооценки запасов, которые были реализованы: - в текущем году - в предыдущем году	Дт 90 «Себестоимость реализации» Кт счетов запасов (20 «Производственные запасы», 26 «Готовая продукция», 28 «Говары» и др.)	Дт 90 «Себестоимость реализации» Кт счетов запасов (20 «Производственные запасы», 26 «Готовая продукция», 28 «Говары» и др.) Дт 441 «Прибыль нераспределенная» Кт счетов запасов (20 «Производственные запасы», 26 «Готовая продукция», 28 «Говары» и др.)
4	Начисление амортизации гудвилла и суммы дооценки необоротных активов: - за текущий год - за предыдущие годы	Дт счетов расходов Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»	Дт счетов расходов Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов» Дт «Прибыль нераспределенная» Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»
Внутригрупповые операции			
5	Исключение дохода от внутригрупповой продажи запасов	Дт 70 «Доход от реализации» Кт 90 «Себестоимость реализации»	Дт 70 «Доход от реализации» Кт 90 «Себестоимость реализации»
6	Исключение нерализованного результата от внутригрупповой продажи запасов в текущем году: - прибыль - убыток	Дт 90 «Себестоимость реализации» Кт счетов запасов	Дт 90 «Себестоимость реализации» Кт счетов запасов Дт счетов запасов Кт 90 «Себестоимость реализации»

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
7	Исключение нереализованной прибыли от внутригрупповой продажи запасов в предыдущем году: - дочерним предприятием материнскому	-	Дт 90 «Себестоимость реализации» Кт 441 «Прибыль нераспределенная»
	- материнским предприятием дочернему	-	Дт 90 «Себестоимость реализации» Кт 441 «Прибыль нераспределенная»
8	Исключение нереализованного убытка от внутригрупповой продажи запасов в предыдущем году: - дочерним предприятием материнскому	-	Дт 441 «Прибыль нераспределенная» Кт 90 «Себестоимость реализации»
	- материнским предприятием дочернему	-	Дт 141 «Инвестиции связанным сторонам по методу учета участия в капитале» Кт 90 «Себестоимость реализации»
9	Исключение внутригрупповой продажи необоротных активов в текущем году: - с прибылью	Дт счета «Прибыль от продажи необоротных активов» Дт счетов необоротных активов (10 «Основные средства», 11 11 «Прочие необоротные материальные активы», 12 «Нематериальные активы», 16 «Долгосрочные биологические активы») Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»	Дт счета «Прибыль от продажи необоротных активов» Дт счетов необоротных активов (10 «Основные средства», 11 «Прочие необоротные материальные активы», 12 «Нематериальные активы», 16 «Долгосрочные биологические активы») Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»
	Одновременно дополнительная амортизация, начисленная после продажи - с убытком	Дт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов» Дт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов» Кт счетов расходов	Дт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов» Дт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов» Кт счетов расходов
	Одновременно дополнительная амортизация после продажи	Дт счетов необоротных активов Кт счета «Убыток от продажи необоротных активов» Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»	Дт счетов необоротных активов Кт счета «Убыток от продажи необоротных активов» Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»
10	Исключение внутригрупповой продажи необоротных активов дочерним предприятием материнскому в прошлом периоде: - с прибылью	Дт счетов расходов Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»	Дт счетов расходов Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»
	Одновременно дополнительная амортизация, исключается	-	Дт 441 «Прибыль нераспределенная» Дт счетов необоротных активов
	исключается дополнительная амортизация,	-	Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов» Дт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов» Кт счетов расходов

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
	начисленная дочерним предприятием после продажи - с убытком	-	Дт счетов необоротных активов Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов» Кт 441 «Прибыль нераспределенная»
	Одновременно доначисляется дополнительная амортизация после продажи	-	Дт счетов расходов Дт 441 «Прибыль нераспределенная» Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»
11	Исключение внутригрупповой продажи необоротных активов материнским предприятием дочернему в прошлом периоде: - с прибылью	-	Дт 141 «Инвестиции связанным сторонам по методу учета участия в капитале» Дт счетов необоротных активов Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»
	Одновременно исключается дополнительная амортизация, начисленная после продажи - с убытком	-	Дт счетов расходов Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов» Кт 141 «Инвестиции связанным сторонам по методу учета участия в капитале»
	Одновременно доначисляется дополнительная амортизация после продажи	-	Дт счетов расходов Дт 141 «Инвестиции связанным сторонам по методу учета участия в капитале» Кт 13 «Износ (амортизация) необоротных активов»
12	Исключение внутригрупповой беспроцентной задолженности	Дт счетов дебиторов Кт счетов кредиторов	Дт счетов дебиторов Кт счетов кредиторов
13	Исключение внутригрупповой задолженности и процентов (например, задолженности по процентному векселю)	Дт 34 «Краткосрочные векселя полученные» Кт 62 «Краткосрочные векселя выданные» Дт 732 «Проценты полученные» Кт 952 «Прочие финансовые расходы»	Дт 34 «Краткосрочные векселя полученные» Кт 62 «Краткосрочные векселя выданные» Дт 732 «Проценты полученные» Кт 952 «Прочие финансовые расходы»

Таблица 5

Статья	ООО „Технология“		АО „Прогресс“		Регулирующие записи		Доля меньшинства	Консолидированная сумма, руб.
	2	3	4	5	6	7		
1								
ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ								
Доход от реализации	10833333	5833333	600000					20600000
Себестоимость реализации	7850000	4900000		600000				12150000
Валовая прибыль	2983333	933333						3916666
Административные расходы	600000	240000	116666					956666
Доход от участия в капитале	351333		351333					
Прочие доходы	690000	100000						790000
Прочие расходы	450000	100000						550000
Прибыль до налогообложения	2974666	693333						3200000
Налог на прибыль	743667	173333						917000
Доля меньшинства							52000	52000
Чистая прибыль	2230999	520000	1067999	600000			52000	2231000
ОТЧЕТ О СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ								
Нераспределенная прибыль на 01.01.20-1 г.	250000	50000	45000				5000	250000
Чистая прибыль за 20-1 г.	2230999,5	520000	1068000	600000			52000	2231000
Дивиденды	600000	170000		153000			17000	600000
Нераспределенная прибыль на 31.12.20-1 г.	4131000	850000	1518000	753000			85000	4131000
БАЛАНС								
АКТИВ								
Основные средства (остаточная стоимость)	5000000	3200000	180000	30000				8350000
Гудвилл			520000	86666				433334
Долгосрочные финансовые инвестиции в АО „Прогресс“	4498334			4498334				
Товары	6600000	1100000		45000				7655000
Дебиторская задолженность за товары	2400000	675000						3075000
Дебиторская задолженность по внутренним расчетам		75000		75000				
Денежные средства	2000000	800000						2800000
ИТОГО актив	20498334	5850000						22313334
Капитал и обязательства								
Уставный капитал	14000000	3500000	3150000				350000	14000000
Нераспределенная прибыль	4131000	850000	1518000	753000			85000	4131000
Доля меньшинства							435000	435000
Кредиторская задолженность за товары	1570684	1000000						2570684
Текущие обязательства по внутренним расчетам	75000		75000					
Доходы будущих периодов	721651	500000	45000					1176651
ИТОГО пассив	20498334	5850000	5488000	5488000			870000	22313334

Заключення. Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что подготовка консолидированных финансовых отчетов представляет собой сложный процесс, требующий четкого представления о содержании его этапов. Описанный выше алгоритм позволяет унифицировать процедуру консолидации. Что касается блоков 3 и 4, то они являются темой отдельного исследования и будут рассмотрены в дальнейшем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в за міжнародними стандартами. Практичний посібник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.
2. Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за МСБО : методичні рекомендації. За ред. С. Ф. Голова. – Вінниця: Консоль, 2003. – 362 с.
3. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в за міжнародними стандартами. Практичний посібник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.
4. Костюченко В. Консолидированная финансовая отчетность / В. Костюченко // Финансовый директор. – 2004. - №9. - С.24-32.
5. Лень В. С. Звітність підприємства: Підручник / В. С. Лень, В. В. Гливенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 612 с.
6. Жежера М. Національна консолідація і інтернаціональні питання / М. Жежера // Бухгалтерія. – 2004. – №14. С. 33-34.
7. Плотников В. С. Финансовый и управленческий учет в холдингах / В. С. Плотников, В. В. Шестакова; под ред. д-ра. экон. наук, проф. В. И. Бариленко. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2004. – 336с.
8. Уманцев Г. Основы консолидации финансовой отчетности / Г. Уманцев // Бухгалтерія. – 2002. – №4/1 (471). – С.27-33.
9. Пучкова С. И. Консолидированная отчетность: Учебное пособие / С. И. Пучкова, В. Д. Новодворский; под ред. Н. П. Кондракова. – М.:ИД ФБК-Пресс, 1999. – 224 с. (Серия «Академия бухгалтера и менеджера»)
10. Крупка Я. Д. Облік і аналіз інвестиційної діяльності підприємств: методологія та організація: автореф. дис... д-ра экон. наук: 08.06.04 / Терноп. акад. народ. госп-ва. - Т., 2002. - 32 с.
11. Герасименко О. С. Методика складання консолідованої фінансової звітності та аналіз ефективності діяльності дочірніх підприємств: дис... канд. экон. наук: 08.00.09 / ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». - К., 2007. - 213 с.

Предоставлено в редакцию 28.10.2018 г.

УДК 657.356

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

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

В статье рассматриваются вопросы формирования и реализации учетной политики предприятий розничной торговли в отношении товародвижения, а именно: разработка ее методики и обеспечение документального оформления; реализация учетной политики, включая ее корректировку и раскрытие для внешних пользователей финансовой отчетности предприятий розничной торговли.

Ключевые слова: учетная политика, товародвижение, розничная торговля, предприятие розничной торговли.

Рис. 2, лит. 18.

V. N. Serdyuk, F. S. Melnik

FORMATION OF ACCOUNTING POLICIES WITH REGARD TO PRODUCTION IN RETAIL TRADE

The article deals with the formation and implementation of the accounting policy of retailers with respect to product distribution, namely: the development of its methodology and the provision of documentation; implementation of accounting policies, including their adjustment and disclosure to external users of financial statements of retailers.

Keywords: accounting policies, merchandising, retail, retail outlet.

Введение. В настоящее время учетная политика является важнейшим инструментом управления хозяйственной деятельностью. При грамотном составлении учетной политики предприятие может существенно изменить в лучшую сторону свои основные экономические показатели, оптимизировать налоговое планирование и ценовую политику.

Значительный вклад в развитие теории бухгалтерского учета и методологии учетной политики внесли такие ученые, как: И. Ансофф, А.С. Бакаев, Т.В. Барановская, Т.С. Безруких, Н.Т. Белуха, Ф.Ф. Бутинец, Б.И. Валуев, О.Г. Волик, С.Ф. Голов, А.А. Ефремова, В.П. Завгородний, Л.М. Киндрацкая, А.М. Кузьминский, В.Ф. Палий, О.М. Петрук, М. Портер, М.С. Пушкарь, Я.В. Соколов, Э.С. Хендриксен, П.Я. Хомин, Н.Г. Чумаченко, Л.З. Шнейдман и др. [1-11].

Однако следует отметить, что создание целостной системы учетной политики для субъектов хозяйствования не завершено. Требуют своего решения вопросы формирования, реализации учетной политики и ее использования в практике предприятий различных видов экономической деятельности с учетом специфики их функционирования. Необходимость разработки научно обоснованных рекомендаций по формированию и организации учетной политики предприятий розничной торговли, а также потребность в решении ряда вопросов практического характера в отношении товародвижения обусловили актуальность темы статьи. Целью ее написания является исследование учетной политики как инструмента организации бухгалтерского учета товародвижения в розничной торговле.

Основная часть. От жесткой регламентации учетного процесса со стороны государства в прошлом в настоящее время перешли к разумному сочетанию государственного регулирования и самостоятельности субъектов хозяйствования в постановке бухгалтерского учета. Сущность новых подходов к этому процессу заключается в том, что на основе установленных государством общих правил бухгалтерского учета [12-17]

предприятия самостоятельно разрабатывают учетную политику для решения поставленных учетом задач. На рис. 1 представлена реализация этих подходов в розничной торговле.



Рис. 1. Логико-структурная схема формирования приказа об учетной политике предприятия розничной торговли

Хозяйственная деятельность торгового предприятия состоит из процессов приобретения, хранения и реализации товаров, поэтому основными целями бухгалтерского учета в торговле являются: контроль сохранности товаров, своевременное предоставление руководству предприятия информации о выручке, расходах, связанных с продажей товаров, прибыли от продаж, состояния товарных запасов. Для достижения этих целей решается целый комплекс бухгалтерских задач: обеспечение совместно с другими службами организации материальной ответственности работников за товары; проверка правильности документального оформления, законности и целесообразности товарных операций, своевременное и правильное отражение их в учете; проверка полноты и своевременности оприходования товаров материально-ответственными лицами, правильности и своевременности списания реализованных и отпущенных товаров; обеспечение контроля над соблюдением нормативов товарных запасов; установление контроля совместно с другими службами за соблюдением правил проведения инвентаризации, своевременное и правильное выявление и отражение в учете ее результатов; своевременное и правильное выявление валового дохода.

Решение перечисленных задач должно базироваться на следующих принципах учета товародвижения:

- организация учета товарных и материальных ценностей по материально ответственным лицам: по договору коллективной или индивидуальной материальной ответственности.

После подписания договора все потери от недостач и хищения лежат на материально-ответственном лице. Если этот принцип нарушен или нет договора о материальной ответственности, администрация предприятия не может предъявить обоснованный иск виновным;

- единство оценки товаров при их оприходования и выбытии. Если товары были оприходованы по продажным ценам, то и списываться они должны по этим же ценам. Списание товаров по ценам выше или ниже цен их оприходования привело бы в первом случае к образованию излишков товаров, а во втором - к недостатке;
- единство показателей учета и плана. Формирование информации в бухгалтерском учете должно осуществляться по показателям торгово-финансового плана. Если план товарооборота устанавливается по структурным подразделениям, то и учет фактического товарооборота должен осуществляться по подразделениям;
- периодическая проверка путем проведения инвентаризации фактических остатков товаров и сравнение их с данными бухгалтерского учета для проверки обеспечения сохранности ценностей;
- контроль деятельности материально ответственных лиц путем встречной проверки.

Анализируя движение товаров, торговое предприятие решает следующие основные задачи: выявление соответствия фактических товарных запасов их нормативу; определение динамики и оценка изменений в объеме и структуре товарных запасов, в скорости оборачиваемости товаров; выявление и расчет факторов, оказавших влияние на изменение товарных запасов. Результаты экономического анализа ложатся в основу разработки конкретных мероприятий по улучшению состояния товарных запасов, улучшению ассортимента реализуемых товаров и ускорению оборачиваемости, по повышению качества обслуживания покупателей и эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия. Таким образом, полный и достоверный учёт и глубокий анализ движения товаров даёт возможность торговой организации влиять на скорость оборота торгового капитала, не допускать затоваривания, осуществлять контроль сохранности товаров, предупреждать образование недостач и, в конечном счёте, получить максимальную прибыль.

Для того чтобы быть признанными, то есть включенными в бухгалтерский баланс или отчет о финансовых результатах, товары должны отвечать соответствующему определению и следующим двум критериям:

- 1) на дату составления бухгалтерской отчетности существует обоснованная вероятность того, что предприятие получит или потеряет какие-либо экономические выгоды, обусловленные объектом;
- 2) объект может быть измерен с достаточной степенью надежности. При несоблюдении данного условия объект не включается в формы бухгалтерской отчетности, а должен быть отражен и объяснен в пояснениях к отчетности.

Актив признается в бухгалтерском балансе, когда вероятно получение предприятием экономических выгод в будущем от этого актива и когда его стоимость может быть измерена с достаточно высокой степенью надежности.

Суть понятия «признание товаров как актива» заключается в следующем. Приобретая товар, предприятие, во-первых, предполагает, что в будущем использование таких товаров, а именно их продажа, даст определенные экономические выгоды, а во-вторых, может быть достоверно определена их стоимость. Если приобретенный товар обладает перечисленными качествами, то он признается активом предприятия.

Формирование первоначальной стоимости зависит от того, каким образом поступили товары на предприятие торговли. Поэтому в приказе об учетной политике товары должны быть подразделены на четыре категории в зависимости от формы расчетов с поставщиками: товары, стоимость которых оплачена денежными средствами; товары, полученные в рамках товарообменных (бартерных) операций; товары, полученные предприятием безвозмездно; товары, полученные от учредителей в качестве вноса в уставный капитал.

Первоначальная стоимость товаров, оплаченных денежными средствами, включает в себя следующие расходы: суммы, уплаченные поставщику товара; суммы ввозной пошлины; суммы непрямых налогов, не возмещаемые предприятию; суммы расходов по заготовке, транспортировке товаров, погрузочно-разгрузочным работам и расходы, связанные со страхованием транспортировки товаров; другие расходы, непосредственно связанные с приобретением товаров. К транспортным расходам торгового предприятия, понесенным в связи с приобретением товара, относятся: стоимость транспортных услуг по доставке товара сторонними организациями; расходы предприятия на доставку товара собственными силами;

В бухгалтерском учете применяется два метода распределения транспортно-заготовительных расходов (ТЗР):

- 1) прямой метод распределения транспортных расходов;
- 2) метод распределения транспортных расходов по среднему проценту.

Прямой метод распределения транспортных расходов – это распределение между единицами приобретенного товара в стоимостном, количественном или в весовом отношении. Однако такой метод не всегда можно применить, и тогда торговое предприятие может применять метод распределения транспортных расходов по среднему проценту. Его использование заключается в следующем: в течение отчетного периода транспортные расходы накапливаются отдельно на соответствующем субсчете счета 28 «Товары». Расчет суммы транспортных расходов, подлежащих списанию в составе стоимости проданных товаров, осуществляется по итогам отчетного периода.

Согласно П(С)БУ 9 «Запасы» товарообменные операции делятся на операции по обмену подобными товарами и операции по обмену неподобными товарами. Первоначальной стоимостью товара, полученного в рамках товарообмена неподобными товарами, считается справедливая стоимость полученных товаров. Справедливая стоимость – это стоимость, определенная в договоре осведомленными и заинтересованными сторонами, которые являются партнерами по сделке, т.е. договорная стоимость.

Первоначальной стоимостью безвозмездно полученных товаров является их справедливая стоимость. В случае безвозмездного получения товаров для оценки первоначальной стоимости в качестве справедливой может выступать рыночная стоимость, сложившаяся на дату такого получения на аналогичный товар. При безвозмездном получении товара все расходы, связанные с доставкой, включаются в цену товара.

Учет товаров на предприятиях торговли ведется по:

- покупной стоимости (плюс расходы на доставку и т.д., если товар приобретен за денежные средства) – предприятиями оптовой торговли;
- продажной стоимости (первоначальная стоимость плюс товарная наценка) – предприятиями розничной торговли.

К наиболее распространенным в мировой практике методам оценки расхода товарно-материальных запасов относятся следующие:

- 1) метод поштучной оценки. Индивидуально описывается и оценивается каждая единица товарно-материальных запасов, а учет ведется по ее фактической себестоимости. Осуществляется наблюдение и точное отражение фактического товарного потока. Каждая единица конечного продукта может быть идентифицирована и оценена;
- 2) первый вход - первый выход (ФИФО). Этот метод основывается на предположении, что товарно-материальные ценности, дольше всего находящиеся в составе товарно-материальных запасов, продаются или используются самыми первыми. Товарно-материальные запасы по состоянию на конец периода считаются приобретенными в ходе самой последней закупки;
- 3) метод средней стоимости. При его применении для оценки потока товаров исходят из предположения, что вся готовая к реализации продукция перемешивается в случайном порядке и при ее продаже берется из товарного запаса наугад;
- 4) метод скользящей средней. При его использовании предполагается, что товарный поток

случайным образом перемешивается при каждом добавлении новой партии товарно-материальных запасов, а их изъятие для производства или продажи производится также случайно и из общей массы в этот же момент.

В ДНР предусмотрено использование методов оценки расхода запасов, представленных в П(С)БУ 9 «Запасы» (рис. 2) [18, с. 97].

МЕТОДЫ ТЕКУЩЕЙ ОЦЕНКИ РАСХОДА ЗАПАСОВ	
→	Идентифицированная себестоимость применяется для оценки запасов, отпускаемых для специальных заказов и проектов, а также запасов, которые не заменяют друг друга.
→	Средневзвешенная цена. Расходуемые материалы отражаются по средневзвешенной цене, которая определяется по каждой единице запасов делением суммарной стоимости остатка таких запасов на начало отчетного месяца и стоимости полученных в течение месяца запасов на суммарное количество запасов на начало месяца и полученных в отчетном месяце.
→	Оценка ФИФО (цены первой партии). Запасы должны быть списаны по ценам приобретения соответствующих партий в хронологическом порядке их поступления. Получили распространение два варианта этого метода: первый требует ведения партионного учета остатков после каждого отпуска запасов. В этом случае до тех пор, пока не будет израсходована первая по времени приобретения партия, списание учитывается по ее цене. После этого учет расхода материала ведется по цене следующей партии и т.д. Второй (более распространенный в экономически развитых странах) вариант предусматривает замену оценки расхода материалов оценкой конечного остатка производственных запасов. Стоимость списанных в течение месяца ресурсов (кредитовый оборот) определяется вычитанием стоимости остатка на конец месяца из суммы поступивших в течение месяца средств и их остатка на начало месяца. Величина конечного остатка устанавливается инвентаризацией и измеряется в ценах последней по времени оприходования партии. В П(С)БУ 9 предусмотрено использование первого варианта. При этом стоимость остатка запасов на конец отчетного месяца определяется по себестоимости последних по времени поступления запасов.
→	Оценка по нормативным затратам. Состоит в применении норм расхода на единицу продукции (работ, услуг), которые установлены предприятием с учетом нормальных уровней использования запасов, труда, производственных мощностей и действующих цен.
→	Оценка по ценам продажи. Основана на применении предприятиями розничной торговли среднего процента торговой наценки товаров. Этот метод используют предприятия, имеющие значительную и меняющуюся номенклатуру товаров с приблизительно одинаковым уровнем торговой наценки. Себестоимость реализованных товаров определяется как разница между продажной (розничной) стоимостью реализованных товаров и суммой торговой наценки на эти товары. Последняя рассчитывается как произведение продажной (розничной) стоимости реализованных товаров и среднего процента торговой наценки, который, в свою очередь, исчисляется делением суммы остатка торговых наценок на начало отчетного месяца и торговых наценок в продажной стоимости полученных в отчетном месяце товаров на сумму продажной (розничной) стоимости остатка товаров на начало отчетного месяца и продажной (розничной) стоимости оприходованных в отчетном месяце товаров.

Рис. 2. Методы оценки расхода запасов

Для учета поступления товаров в бухгалтерском учете предназначен счет 28 «Товары». По данному счету осуществляется отдельный учет товаров на складе (субсчет 281) и в местах реализации (субсчет 282), то есть разделение осуществляется по месту нахождения, а не по качественным характеристикам товаров. Последнее в соответствии с учетной политикой предприятия может быть представлено в аналитическом учете разного уровня, что должно быть конкретизировано в приложении к приказу об учетной политике торгового предприятия.

Субсчет 281 «Товары на складе» предназначен для учета движения и наличия товаров, которые находятся на складе предприятия. По дебету данного счета отражается поступление товаров на склад, а по кредиту - их выбытие со склада. Со склада товары могут передаваться (выбывать) в места торговли, а могут реализовываться на месте. После реализации товара со склада, как за наличные, так и за безналичные средства он будет списываться в корреспонденции со счетом 902 «Себестоимость реализованных товаров» (Дт 902 - Кт 281). Возможность реализации товаров со склада должна быть предусмотрена в приказе об

учетной политике торгового предприятия.

На субсчете 282 «Товары в торговле» ведется учет движения и наличия товаров, которые находятся в местах их реализации (торговли). По дебету данного субсчета отражается поступление товаров в места торговли и начисление торговой наценки, а по кредиту - их выбытие (списание) вследствие реализации, возврата на склад, порчи и прочее. Передача товаров со склада предприятия в места торговли отражается проводкой Дт 282 - Кт 281 в сумме стоимости таких товаров.

По счету 28 «Товары» может одновременно осуществляется учет товаров по разным ценам: по первоначальной стоимости и по цене реализации. Торговая наценка, которая возникает как разница между первоначальной стоимостью товара и ценой его реализации, по своей сути не может увеличивать активы предприятия, поэтому отражается по дебету счета 28 (в этом случае, как правило, используется субсчет 282), увеличивая его, и одновременно по кредиту этого же счета (субсчет 285), уменьшая его. В итоге никаких изменений, ни увеличения, ни уменьшения, по счету 28 не происходит, но это дает возможность видеть и сумму торговой наценки, и стоимость товаров в ценах реализации.

Таким образом, у розничных предприятий после проведения начисления наценки на счете 282 товары учитываются не по первоначальной стоимости, а по ценам продажи. Использование данного метода учета товаров происходит в связи с тем, что он значительно упрощает трудоемкость учетной работы и позволяет проще определять финансовый результат от реализации товаров, который, в конечном итоге, представляет собой сумму реализованной торговой наценки. Она может быть определена по факту при использовании идентифицированной себестоимости соответствующей единицы товара. Однако для розничных предприятий, имеющих широкий ассортимент товаров, такой метод трудоемок. Поэтому целесообразно использовать в конце месяца расчет реализованной торговой наценки по среднему проценту.

Транспортно-заготовительные расходы (ТЗР), входящие в первоначальную стоимость товаров, могут учитываться на отдельном субсчете 289, что должно быть зафиксировано в приказе об учетной политике.

Учетная политика формируется главным бухгалтером и служит для нужд бухгалтерского учета, однако касается деятельности практически всех других структурных подразделений организации и их работников (например, в части форм первичных документов и правил документооборота) и должна ими соблюдаться. Поэтому утверждать учетную политику следует путем издания отдельного приказа по организации, а участвовать в процессе создания учетной политики могут и должны все заинтересованные структурные подразделения (специалисты) организации в пределах своей компетенции. При необходимости к разработке учетной политики могут быть привлечены также внешние консультанты, например, для обоснования и оптимизации способов ведения учета, для выбора наиболее соответствующего из возможных вариантов организации учета на основе анализа нормативной базы и особенностей бизнеса организации.

Утвержденный приказ об учетной политике может иметь приложения: дополнительно разработанные формы первичных учетных документов, детальные методики ведения учета и др. Однако при этом не следует забывать, что утвержденный приказ об учетной политике со всеми поименованными в ней приложениями является официальным документом и может быть запрошена в ходе проведения различных проверок и судебных разбирательств.

Заключение. Если на торговом предприятии отлажена практика реализации принципов и задач бухгалтерского учета товародвижения, то это будет способствовать эффективному первичному, аналитическому учету движения товаров, внутреннему контролю наличия и состояния товаров. Недостатки в организации учета приводят к его запутанности, созданию условий для хищений товарно-материальных ценностей, увеличению расходов на содержание учетного персонала. Поэтому для предприятия розничной торговли очень важно определиться с правильной учетной политикой в

отношении товародвижения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Барановська Т. В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика: Автореф. дис./ Національний аграрний університет. - К., 2005. - 21 с.
2. Бакаев А. С. Учетная политика предприятия / А. С. Бакаев, Л. З. Шнейдман // Бухгалтерский учет. – 1995.– № 1. – С.52-57.
3. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : [підруч. для студ. спец. "Облік і аудит" вузів] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2006. – 528 с.
4. Волик О. Г. Особенности формирования учётной политики предприятий по международным стандартам бухгалтерского учёта [Текст] / О. Г. Волик // Научные исследования молодёжи – решению проблем европейской интеграции. Сборник научных статей. – К., 2011. – Электрон. опт. диск (CD-ROM). – ISBN 978-966-484-111-2.
5. Ефремова А. А. Учетная политика предприятия: содержание и формирование / А. А. Ефремова.- М.: Кн. мир, 2001.- 381с.
6. Мищенко С. Н. Учетная политика в системе управления банком: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.06.04. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / С. Н. Мищенко. – Киев, 2004. – 24 с.
7. Наумчик О. А. Основні засоби: методика обліку і формування облікової політики. Автореф. дис./ Львівська комерційна академія. – Львів., 2005.-27 с.
8. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 060500 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / В. Ф. Палий. - Изд. 3-е. - М. : ИНФРА-М, 2007. - 510 с.
9. Пушкар М. С. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація: монографія / М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко. – Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 336 с.
10. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики : Монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
11. Учетная политика: учеб. пособие. / В. Н. Савченко, А. В. Пальчук, Л. В. Саловская и др.; под ред. М. Давыдова. - М. : Знание, 2010. - 479 с.
12. Международный стандарт бухгалтерского учета 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
13. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?artid=58984&cat id=34931>.
14. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности»: приказ Министерства финансов Украины от 07.02.2013 г. № 73 // Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cai-bin/laws/main.cgi?nreg=z0392-99>.
15. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Донецкой Народной Республики от 16.03.2015 г. № 14 – ІНС.
16. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций: приказ Министерства финансов Украины от 30.11.1999 г. № 291 в редакции приказа Министерства финансов Украины от 09.12.2011 г. № 1591 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.
17. Положения (стандарты) бухгалтерского учета [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>.
18. Сердюк В. Н. Бухгалтерский учет: учебн. пособие / В. Н. Сердюк. – Донецк: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2018. – 585 с.

Предоставлено в редакцию 19.12.2018 г.

УДК 657

О. В. Сидюк, к.э.н., ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**А. С. Ищенко, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ АУДИТ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: ПОНЯТИЯ, СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

В статье рассмотрены предпосылки внедрения внутреннего аудита и государственного финансового аудита бюджетных учреждений, исследованы понятия «государственный финансовый аудит» и «внутренний аудит» в интерпретации разных авторов, систематизированы подходы к их определению. Проведен сравнительный анализ внутреннего аудита и государственного финансового аудита. Сделан вывод о том, что внутренний аудит нацелен на превентивные меры, а государственный финансовый аудит, по отношению к бюджетному учреждению, на оценку результатов использования бюджетных средств.

Ключевые слова: финансовый контроль, внутренний аудит, государственный финансовый аудит.

Рис. 2, табл. 3, лит. 28.

O. V. Sidiuk, A. S. Ischenko

INTERNAL AUDIT AND STATE FINANCIAL AUDIT OF BUDGETARY INSTITUTIONS: CONCEPTS, COMPARATIVE CHARACTERISTIC

The article discusses the prerequisites for introducing internal audit and public financial auditing of budgetary institutions, studies the concepts of “state financial audit” and “internal audit” as interpreted by different authors, systematized the approaches to their definition. A comparative analysis of internal audit and public financial auditing has been carried out. It was concluded that the internal audit is aimed at preventive measures, and the state financial audit, in relation to the budget institution, to assess the results of the use of budgetary funds.

Keywords: financial control, internal audit, state financial audit.

Введение. В условиях сложившейся экономической ситуации и ограниченности ресурсов повышение эффективности использования средств государственного бюджета становится первостепенной задачей. Особая роль в этом отводится органам государственного финансового аудита и внутреннего аудита бюджетных учреждений.

Проблематикой внутреннего аудита и государственного аудита во всех его проявлениях занимались такие отечественные и зарубежные ученые как: Андреев А.Г.[6], Бровкина Н.Д.[9], Бутынец Ф.Ф.[12], Васильева М.В.[14], Дикань Л.В.[16], Зубакин С.И.[17], Колесов Р.В.[20], Лабазова Е.В.[21], Павленков М.Н.[21], Усач Б.Ф.[28] и др.

Вместе с тем до сих пор не имеют однозначного толкования термины «внутренний аудит» и «государственный финансовый аудит», особый интерес представляет исследование их содержания и взаимосвязи, сходства и принципиальных различий. Данная проблема особенно актуальна для Донецкой Народной Республики, поскольку ее решение в значительной мере будет способствовать созданию в республике эффективно функционирующего финансового контроля в бюджетной сфере.

Целью работы является анализ теоретических основ внутреннего аудита и государственного финансового аудита бюджетных организаций, а также сравнительный аспект этих форм финансового контроля.

Основная часть. Сложившаяся на практике недостаточность судебного и

парламентского контроля для защиты граждан от действий администрации, необходимость наличия альтернативных источников информации об управлении государством в интересах народа и его представителей в законодательных органах власти, а также потребность в специальных знаниях и навыках для анализа финансовой и экономической информации, обуславливали создание законодательной властью специальных органов, занимающихся государственным аудитом. Целью таких контрольно-счетных органов является осуществление эффективного парламентского контроля и контроля со стороны общества за расходованием бюджетных средств.

В начале 90-х гг. XX века, сначала в СССР, а затем и в России, и Украине начинают появляться первые органы государственного аудита. Так, в 1993г. в Украине создается Контрольно-ревизионная служба, в 1997г. – Счетная палата. В 1994 г. впервые в России в Москве создается Контрольно-счетная палата Московской городской Думы, а в 1995 г. – Счетная палата. С деятельностью данных государственных институтов связано понятие «государственный финансовый аудит».

Обзор специальной экономической литературы и законодательных актов свидетельствует о многообразии подходов к определению «государственный финансовый аудит», что наглядно прослеживается в таблице 1.

Таблица 1

**Определение понятия «государственный финансовый аудит»
в интерпретации разных авторов**

Автор	Определение
Закон «О государственной контрольно-ревизионной службе в Украине» [2]	государственный финансовый аудит является разновидностью государственного финансового контроля и заключается в проверке и анализе органом государственного финансового контроля фактического состояния дел относительно законного и эффективного использования государственных или коммунальных средств и имущества, других активов государства, правильности ведения бухгалтерского учета и достоверности финансовой отчетности, функционирования системы внутреннего контроля.
Пихоцкий В.Ф. [24]	государственный финансовый аудит - одна из важнейших функций государственного управления, направленная на выявление отклонений от принятых стандартов законности, целесообразности и эффективности управления финансовыми ресурсами и другой государственной собственностью, а при наличии таких отклонений - на своевременное принятие соответствующих корректирующих и предупреждающих мероприятий. От эффективности государственного финансового аудита зависит экономическое и в значительной степени политическое благополучие нации.
Пивовар Ю.И. [23]	государственный финансовый аудит является не разновидностью государственного финансового контроля, а его формой.
Процун К. С. [25]	достаточно сложная и дорогостоящая система взаимосвязанных процедур, охватывает значительные временные рамки и требует, помимо прочего, высокой квалификации и профессионализма аудиторов.
Степашин С.В. [26]	процесс осуществления независимой оценки стандартизированной информации государственных органов об использовании ими общественных ресурсов и вынесения объективного заключения о достоверности представленной информации, а также о соответствии деятельности органов исполнительной власти в сфере управления общественными ресурсами критериям законности, эффективности и результативности.
Иванова Е.И. [18]	институт, призванный способствовать повышению эффективности управления государственными финансовыми и другими ресурсами общественного сектора экономики, в целях повышения уровня и качества социально-экономического развития
Измоденов А.К. [19]	системный процесс получения и оценки объективных данных о качестве управления бюджетными средствами, состоянии внутреннего финансового контроля, достоверности финансовой отчетности, законности и эффективности расходования бюджетных средств, осуществляемый на всех стадиях бюджетного процесса контрольными органами, созданными заказчиком бюджетного аудита – законодательными (представительными) органами государственной власти, представительными органами местного самоуправления

Подходы к определению «государственный финансовый аудит» нами систематизированы и представлены на рисунке 1.

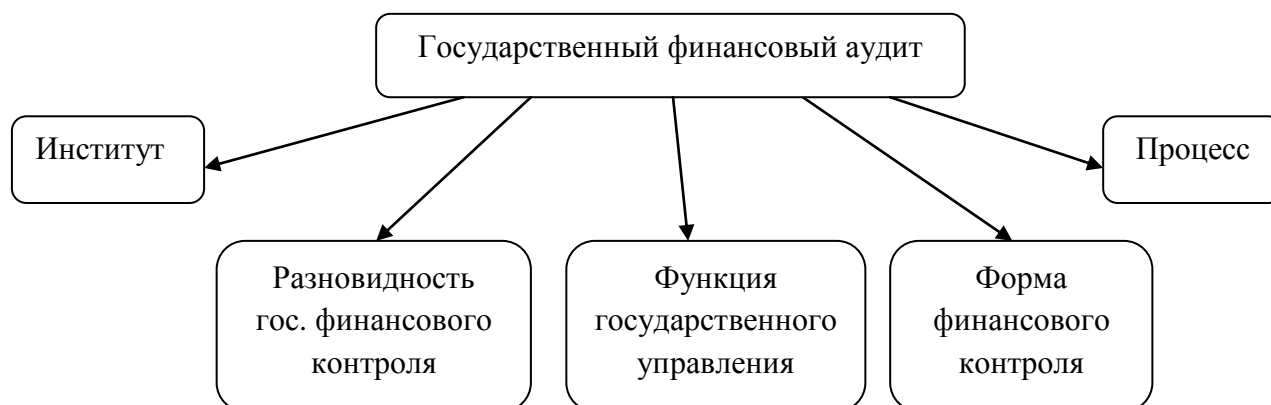


Рис.1. Подходы к определению понятия «государственный финансовый аудит»

По мнению автора ни одно из определений не отражает сущности внутреннего государственного финансового аудита в полной мере. Нами предлагается под государственным финансовым аудитом понимать форму государственного финансового контроля, направленную на предотвращение финансовых нарушений и обеспечения законного и эффективного использования государственных средств и имущества, других активов государства, правильности ведения бухгалтерского учета и достоверности финансовой отчетности.

В Положении о контрольно-ревизионной службе Донецкой народной республики отсутствует определение понятия «государственный финансовый аудит», что представляется не совсем правомерным и в определенной степени не позволяет сложить целостную картину разных форм финансового контроля бюджетных средств.

В начале XXI века отмечается новый этап реформирования бюджетного процесса, который охватил все страны мира. Его главная цель – повышение результативности бюджетных расходов и оптимизация управления бюджетными средствами на всех уровнях бюджетной системы. Этот этап характеризуется внедрением внутреннего аудита в бюджетные учреждения.

Так в Бюджетном Кодексе Украины от 08.07.2010г появилась статья 26 «Контроль и аудит в бюджетном процессе». В Бюджетный Кодекс Российской Федерации была введена статья 160.2-1 «Бюджетные полномочия главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств, главного администратора (администратора) доходов бюджета, главного администратора (администратора) источников финансирования дефицита бюджета по осуществлению внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита».

Появление этих статей было обусловлено, прежде всего, необходимостью правильного управления общественным (государственным, муниципальным) сектором. В связи с произошедшими на законодательном уровне изменениями в бюджетном процессе возникло новое понятие «внутренний аудит бюджетных организаций», которое должно учитывать особенности функционирования и специфику деятельности бюджетной сферы. К этому времени внутренний аудит получил достаточно широкое распространение в коммерческих структурах. Вместе с тем единой трактовки этого понятия не отмечается до сих пор.

Как видно из таблицы 2 существует множество различных трактовок данного понятия, поэтому целесообразным считается выделение подходов к определению этого понятия (рис.1).

Таблица 2

Определение понятия «внутренний аудит» в интерпретации разных авторов

Автор	Определение
Международный стандарт аудита 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» [1]	Термин «внутренний аудит» означает оценочную деятельность службы, созданной субъектам хозяйствования. В функции внутреннего аудита входят, в частности, проверка, оценка и мониторинг соответствия и функционирования систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля.
Майданевич П.Н., Волошина Е.И. [7]	Внутренний аудит - функция, которая дает независимые, объективные гарантии и консультации, направленные на совершенствование хозяйственной деятельности предприятия, то есть контроль и анализ финансовой отчетности.
В.П. Пантелеев [22]	Внутренний аудит - это аудит, который осуществляется сотрудниками предприятия.
Адамс Р.[5]	Контроль, осуществляемый путем проверки и оценки адекватности и эффективности других видов контроля.
Бурцев В.В.[10]	Организованная внутренними документами организации деятельность по контролю звеньев управления и различных аспектов функционирования организаций, которая осуществляется представителями специального контрольного органа в рамках помощи органам управления организации.
Ф.Ф.Бутынец [11]	Организованная на предприятии, действующая в интересах его руководства и (или) собственников и регламентированная внутренними нормативными актами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета, составления и представления отчетности, ее внутреннего анализа и надежностью функционирования всей системы внутреннего контроля.
Бакаев А. С. [8]	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
Фомина Т.В. [13]	Внутренний аудит — регламентированная внутренними документами организации (предприятия) деятельность, осуществляемая представителями специального контрольного органа в рамках помощи органам управления (собранию учредителей, наблюдательном совете, совете директоров, исполнительному органу)
Сычева Н.Г. [27]	Внутренний аудит — деятельность по оценке работы, которая осуществляется внутри субъекта одним из его подразделений и регламентируется внутренними документами

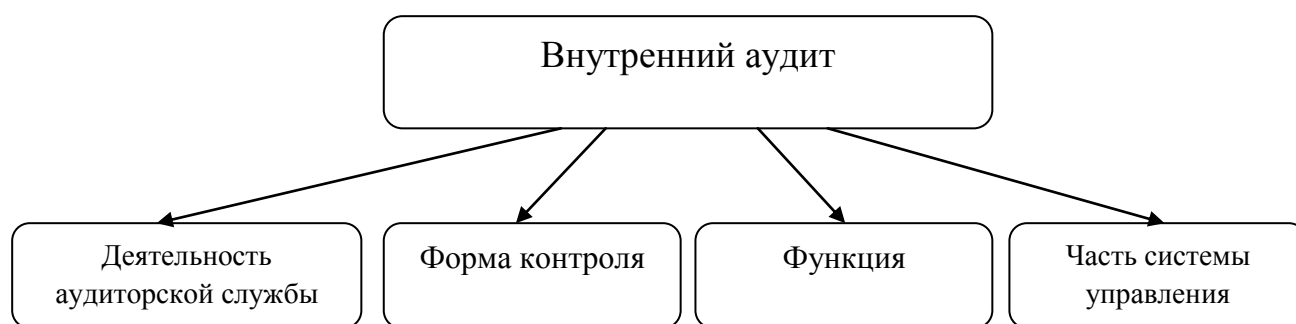


Рис.2. Подходы к определению понятия «внутренний аудит»

На наш взгляд общее представление о внутреннем аудите можно сформулировать следующим образом. Внутренний аудит есть контрольная функция системы управления, осуществляемая аудиторской службой и направленная в целом на повышение эффективности деятельности субъекта хозяйствования. Более частное определение будет касаться, например, внутреннего аудита бюджетного учреждения. Здесь акцент следует сделать на повышение контрольных функций, способствующих предотвращению нецелевого, неэффективного использования бюджетных средств, достоверности бюджетного учета, устранению рисков искажений бюджетной отчетности.

Приведенное в Проекте Закона ДНР «О бюджетной системе ДНР» определение внутреннего аудита в целом отражает суть внутреннего аудита бюджетного учреждения. В документе сказано, что под внутренним аудитом понимается деятельность подразделения

внутреннего аудита в бюджетном учреждении, направленная на усовершенствование системы управления, предотвращение фактов незаконного, неэффективного и нерезультативного использования бюджетных средств, возникновение ошибок или других недостатков в деятельности бюджетного учреждения и подведомственных ему бюджетных учреждений, улучшение внутреннего контроля[4].

Полнота картины о внутреннем аудите и государственном финансовом аудите бюджетных учреждений может быть получена путем их сравнительного анализа.

Таблица 3

Сравнение внутреннего аудита и государственного финансового аудита

Критерии оценки	Внутренний аудит	Государственный финансовый аудит
Цель	Обеспечение эффективного и результативного управления бюджетными средствами	
Задачи	1) оценка надежности внутреннего контроля; 2) подтверждение законности выполнения внутренних бюджетных процедур и эффективности использования бюджетных средств; 3) подтверждение соответствия учетной политики и ведения бюджетного учета методологии и стандартам бюджетного учета, установленным законодательством; 4) оценка эффективности применения объектов аудита автоматизированных информационных систем при выполнении внутренних бюджетных процедур; 5) подтверждение наличия прав доступа пользователей к базам данных, вводу и выводу информации из автоматизированных информационных систем, обеспечивающих осуществление бюджетных полномочий; 6) подтверждение законности и полноты формирования финансовых и первичных учетных документов, а также наделения должностных лиц правами доступа к записям в регистрах бюджетного учета; 7) подтверждение достоверности данных, содержащихся в регистрах бюджетного учета и включаемых в отчетность.	1) оценка управления бюджетными средствами (включая проведение государственного финансового аудита); 2) правильность ведения бухгалтерского учета и достоверности финансовой и бюджетной отчетности; 3) достижение экономии бюджетных средств, их целевого использования, эффективности и результативности в деятельности распорядителей бюджетных средств путем принятия обоснованных управленческих решений; 4) проведение анализа и оценки состояния финансовой и хозяйственной деятельности распорядителей бюджетных средств; 5) предотвращение нарушений бюджетного законодательства и обеспечения интересов государства в процессе управления объектами государственной собственности; 6) оценка обоснованности планирования поступлений и расходов бюджета.
Субъект	работники отделов внутреннего аудита, внутренние аудиторские службы	аудиторы Государственной контрольно-ревизионной службы и Счетной палаты
Объект	деятельность центрального органа исполнительной власти, его территориальных органов и бюджетных учреждений в полном объеме или по отдельным вопросам (на отдельных этапах) и мероприятия, осуществляемые его руководителем для обеспечения эффективного функционирования системы внутреннего контроля	финансовые средства и имущество государства, их учёт и обращение, экспертиза проектов нормативных правовых актов, экспертиза финансовых и иных результатов, достигнутых в ходе исполнения бюджета, а также оценка прогнозов и направлений развития как отдельных отраслей экономики и регионов, так и страны в целом.
Основание для проведения	осуществляются на основе ежегодно разрабатываемого бюджетной организацией графика	Проводится планоно на основании приказа руководителя органа Государственной контрольно-ревизионной службы, Счетной палаты
Результат	Заключение	Отчёт
Пользователи	Руководитель организации	Распорядители бюджетных средств, финансовые органы и органы Департамента казначейства
Методические приемы	Приемы и способы документального и фактического контроля, общенаучные методы	

Как видно из таблицы, разные формы финансового контроля имеют общую цель и некоторое сходство задач, но реализуются они с разных позиций. Внутренний аудит больше нацелен на превентивные меры, а государственный финансовый аудит по отношению к бюджетному учреждению на оценку результатов использования бюджетных средств. При этом методические приемы для решения задач одинаковы.

Заключение. Внутренний аудит и государственный финансовый аудит играет важную роль в развитии и становлении финансовой дисциплины Донецкой Народной республики. И в сфере финансового контроля бюджетных организаций политика Донецкой народной Республики обоснованно направлена на переход от фискальных форм контроля к профилактически-предупредительным, целью которых является не только наказание и поиск нарушений, а повышение эффективности деятельности бюджетных организаций и пользователей государственного имущества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Международный стандарт аудита 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» [Электронный ресурс]: от 15.12.2004 г.. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30208491
2. Закон Украины «О государственной контрольно-ревизионной службе в Украине» [Электронный ресурс]: от 26.01.93 г. № 2939-ХІІ. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-12/ed20120429>
3. Положение «О контрольно-ревизионной службе Донецкой Народной Республики» » [Электронный ресурс]: от 16.08.2016г. №10-33. Режим доступа: <http://smdnr.ru/wp-content/uploads/2016/11/10-33>
4. Проект Закона Донецкой Народной Республики «О бюджетной системе Донецкой Народной Республики» [Электронный ресурс]: от 24.05.2015 г. № 3. - Режим доступа: <https://webcache.googleusercontent.com/search?Q=cache:grjph8yr83oj:https://dnrsovet.su/wp-content/uploads/2015/07/95-D-O-byudzhetnoj-sisteme-Donetskoj-Narodnoj-Respubliki.docx+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>
5. Адамс Р. Основы аудита: монография / Р. Адамс; пер. Ю.А. Ариненко [и др.]; ред. Я.В. Соколов. - М.: ЮНИТИ. Аудит, 1995. - 398 с.
6. Андреев А. Г. К истории становления государственного финансового контроля в России / А.Г. Андреев, Д.В. Никольский. - М.: Экономическая газета, 2017. - 510с.
7. Аудит: учебное пособие / Ж.А. Богданова [и др.]; ред. П.Н. Майданевич, Е.И. Волошина. - Симферополь: Феникс, 2008. - 700 с.
8. Бакаев А. С., Торопов С. В. // Аудит. – 2003. – 273 с.
9. Бровкина, Н. Д. Основы финансового контроля / Н.Д. Бровкина. - М.: Магистр, 2016. - 384 с.
10. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации: монография / В.В. Бурцев. - М.: Экзамен, 2000. - 320 с.
11. Бутинец Ф.Ф. Контроль і ревізія : Підруч. для вищ. навч. закл. / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Бардаш, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко; Житомир. інж.-технол. ін-т. - 2-ге вид., доп. і переробл. - Житомир : ПП "Рута", 2000. - 509 с.
12. Бутинец Ф.Ф. Аудит: Учебное пособие для студентов специальности «Учет и аудит» высших учебных заведений. – 3-ье издание, дополненное и переработанное. – Ж.: ПП «Рута». – 2006. – 512с.
13. Бычкова С.М., Фомина Т.Ю. Практический аудит. - 3-е изд. — М.: Эксмо, 2009. — 176 с.
14. Васильева М.В. Оценка эффективности и результативности использования бюджетных средств при проведении финансового контроля // Финансовая аналитика, пробл. и решения. - М., 2011. - № 13. - С. 24-34.
15. Дикань Л.В. Контроль и ревизия: учеб. пособие. / Л.В. Дикань - М.: Знание, 2007. - 327 с.

16. Дікань Л. В. Державний аудит: навчальний посібник / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. - К.: Знання, 2011. - 503 с.
17. Зубакин С. И. Бюджетный контроль; Дело АНХ - Москва, 2013. - 400 с.
18. Иванова, Е. И. Формирование интегрированной системы информационного обеспечения государственного аудита: автореф. дис.... док. экон. наук: 08.00.05, 08.00.12 / Иванова Елена Ивановна – М., 2008. – 51 с.
19. Измоденов, А. К. Развитие внешнего аудита как направление оптимизации бюджетного процесса в субъекте Российской Федерации: автореф
20. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы: Монография. - Ярославль: ЯФ МФЮА, 2013. - 100 с.
21. Контроллинг бюджетирования : теория, практика / М.Н. Павленков, Е.В. Лабазова, И.М. Павленков, Н.А. Смирнова ; под общ. ред. М.Н. Павленкова. - Н. Новгород, 2009. - 294 с.
22. Пантелеев В.П. Внутрихозяйственный контроль: методология и организация: монография В.П. Пантелеев. - М.: Информ.-аналит. агентство, 2008. - 489 с.
23. Пивовар Ю.И. Нормативно-правовое определение понятия и видов государственного финансового /Ю.И. Пивовар // Право и общество. - 2008.- № 6. - С. 138-143.
24. Пихоцкий В.Ф. Совершенствование и развитие Государственного финансового контроля и аудита за поступлением средств Государственного бюджета Украины и их использованием / В.Ф. Пихоцкий // Финансы Украины. - 2007. - № 3. - С. 75-82.
25. Процун К.С. Финансовый аудит в Украине: элементы классификации / К.С. Процун // Вестник ЖДТУ. Серия: Экономические науки. - 2012. - № 1 (59), Ч. 2. - С. 280-282.
26. Степашин, С. В. Конституционный аудит / С. В. Степашин. – М.: Наука, 2006. – 816 с.
27. Толковый словарь аудиторских, налоговых и бюджетных терминов: словарь / Под ред. Н. Г.Сычева, В. В. Ильина. - М.: Финансы и статистика. -. 2003.
28. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія: Підручник. - 4-те вид., стер. - К.: Знання-Прес, 2002. - 253 с.

Предоставлено в редакцию 07.11.2018 г.

УДК 658.15

Е. И. Хорошева, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет;
В. В. Трофимова, студент, Донецкий национальный университет

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТ

В статье обоснована необходимость построения эффективной производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, которая характеризуется ее финансовыми результатами, с целью достижения сбалансированного экономического развития всех видов экономической деятельности в государстве. Представлены различные аспекты раскрытия понятия финансовых результатов с позиций теоретического и оценочного подходов. На основе анализа состояния финансовых результатов Российской Федерации за 2014–2018 гг. выявлены проблемы функционирования механизма управления финансовыми результатами предприятия.

Ключевые слова: *финансовый результат; управление, прибыль, рентабельность.*

Рис.2, табл.5, лит.12

E. I. Khorosheva, V. V. Trofimova

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS THE COMPANY'S: THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS

The article substantiates the need to build an effective production, investment and financial activity of an enterprise, which is characterized by its financial results in order to achieve a balanced economic development of all types of economic activity in the state. Presents various aspects of the disclosure of the concept of financial results from the standpoint of theoretical and evaluative approaches. Based on an analysis of the state of the financial results of the Russian Federation for 2014–2018. identified the problems of the functioning of the mechanism of management of financial results of the enterprise.

Keywords: *financial performance; management, profit, profitability.*

Введение. Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации характеризуется ее финансовыми результатами. Общим финансовым результатом является прибыль, которая обеспечивает производственное и финансовое развитие предприятия. При выявлении потенциала максимизации прибыли основное внимание обращается на анализ влияния внутренних факторов на прибыль, так как он позволяет определить внутренние резервы роста прибыли. Стремление к получению прибыли мотивирует товаропроизводителей увеличивать объем производства продукции, снижать затраты.

Существенный вклад в изучение теоретических аспектов управления финансовыми результатами внесли такие ученые-экономисты, как Г.В. Савицкая [7], Л.Н.Чечевицына [9], И.Н. Чуев [10], В.И. Макарьева [4], Л.В. Андреева [1], А.А. Макарьян [5], Т.П. Пестрякова [6] и др.

Целью статьи является обоснование подходов к оценке финансовых результатов предприятий, что направлено на повышение эффективности работы предприятия и уровня его самофинансирования.

Основная часть. В теории финансов многие явления трактуются неоднозначно. Однако, есть понятия с наиболее выраженным теоретическим аспектом, а есть понятия с наиболее выраженным прикладным аспектом. Вместе с тем существуют понятия

синтетического характера, теоретического и прикладного. К понятиям последнего типа, на наш взгляд, относится «финансовый результат». Характеризуя это понятие с теоретической точки зрения, вынужденно сталкиваешься с неоднозначностью подходов разных авторов, что обусловлено разным взглядом на понятия «финансы», «доходы», «расходы», «прибыль», «капитал» и другие. С прикладной точки зрения сталкиваешься с необходимостью учитывать оценочные подходы разных субъектов – пользователей финансовой информации. Это менеджеры предприятия, статистические органы, налоговые органы и другие. Вместе с тем, неоспоримым является то, что финансовый результат – это выраженный в денежной форме экономический итог хозяйственной деятельности предприятия в целом и его отдельных подразделений.

С позиции финансового менеджмента важно учитывать капиталобразующие свойства процесса функционирования финансов. Поэтому финансовый результат определяется также как итоговое изменение стоимости собственного капитала предприятия. Этот итог выражается в виде прибыли или убытка предприятия, как результат процесса предпринимательской деятельности за отчетный период. Положительный финансовый результат деятельности за определенный период означает, что предприятие получило прибыль, отрицательный – убыток [8].

Теоретический и прикладной характер такого финансового результата как прибыль проявляется через ее функции (рис. 1).



Рис. 1. Основные функции прибыли предприятия

Считается, что основными функциями, которые выполняет прибыль предприятия, являются [2]:

- оценочная – она дает возможность оценить эффективность работы предприятия;
- распределительная – ее сущность заключается в том, что прибыль предприятия является инструментом распределения доходов;
- стимулирующая – ее сущность заключается в том, что прибыль используется как в интересах предприятия, так и в интересах его работников.

Независимо от формы собственности любое предприятие, организующее свою деятельность на принципах коммерческого расчета, заинтересовано в получении прибыли, поскольку благодаря величине этого показателя оно способно расширять свою мощь, материально заинтересовывать персонал, работающий на данной организации, выплачивать дивиденды акционерам и т. д. Финансовый результат деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данной организации в народном хозяйстве.

Прибыль выражает основную часть денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Прибыль как экономическая категория трактуется с разных позиций: как отражение чистого дохода; как совокупность определенных экономических отношений; как источник самофинансирования. Предприятие, которое функционирует в сфере материального производства, имеет определенные показатели деятельности. Прибыль наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Поэтому прибыль как показатель наиболее важна для субъектов, заинтересованных в контроле результатов деятельности предприятия.

С прикладной точки зрения прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятий представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций.

Для оценки уровня прибыльности предприятия используют разные методы. Наибольшее распространение получил комплексный анализ прибыли, который проводится по технико-экономическим факторам. Сложилась уже определенная последовательность проведения такого анализа. Начинают анализ с оценки валовой прибыли и ее составляющих. Главным элементом валовой прибыли выступает прибыль от реализации товарной продукции.

Сумма прибыли не показывает уровень эффективности работы предприятия, поэтому используют ее относительный показатель, который выражается в процентах и называется рентабельностью.

При оценке финансового результата деятельности предприятия необходимо, прежде всего, уделить внимание следующим трем показателям выпуска продукции (выполнения работ, оказания услуг): себестоимость, объем реализации и уровень цен.

Наибольшее значение в структуре формирования конечного финансового результата имеет показатель прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг).

Наиболее общими способами улучшения финансовых результатов организации являются [3]:

- оптимизация затрат (изучение структуры затрат и факторов, влияющих на их величину, выявление резервов и способов их снижения и др.);
- оптимизация доходов (изучение структуры доходов, рассмотрение факторов, влияющих на их величину и др.);
- оптимизация структуры активов и пассивов (обеспечение оптимального набора внеоборотных и оборотных активов, поддержание соответствия активов и пассивов по степени ликвидности и др.);
- налоговая оптимизация;
- обеспечение дополнительных доходов организации (финансовые вложения, формирование портфеля ценных бумаг, продажа/сдача в аренду неиспользуемых основных фондов, долгосрочных финансовых вложений и др.).

Роль прибыли в системе рыночных взаимоотношений разнопланова и, как указывали ранее, зависит от интересов субъекта ее оценки. Поэтому существует несколько специализированных систем расчета прибыли для различных целей: анализа деятельности предприятия, расчета налоговых отчислений, ведения бухгалтерской отчетности. В других случаях – при организации процесса управления, при планировании развития, при оценке доходности от инвестирования прибыль высчитывается как разность совокупности доходов и всех расходов.

В процессе оценке важно понимать, что существует несколько видов прибыли, каждый из которых сигнализирует об определенных возможностях ее получения и использования.

На рис. 2 представлены разновидности прибыли: экономическая, маржинальная, от продажи собственного товара, от обращения амортизируемого имущества, от продажи приобретенного товара, от продаж, до уплаты налогов. Эти разновидности прибыли по-разному считаются и их определение служит разным целям.

В результате формируется база для принятия обоснованного решения по отдельным участкам управления прибылью, принятия финансовых решений в зависимости от особенностей формирования прибыли.

Основными разновидностями прибыли являются [2]:

Экономическая – можно посчитать как разность экономических издержек функционирования предприятия и его доходов. Под экономическими издержками понимаю,

как явные, указанные в бухгалтерских документах, так и имплицитные (скрытные), возникающие вследствие использования средств производства не для создания товара, а альтернативным образом. Имплицитные издержки называют также неоплачиваемыми.

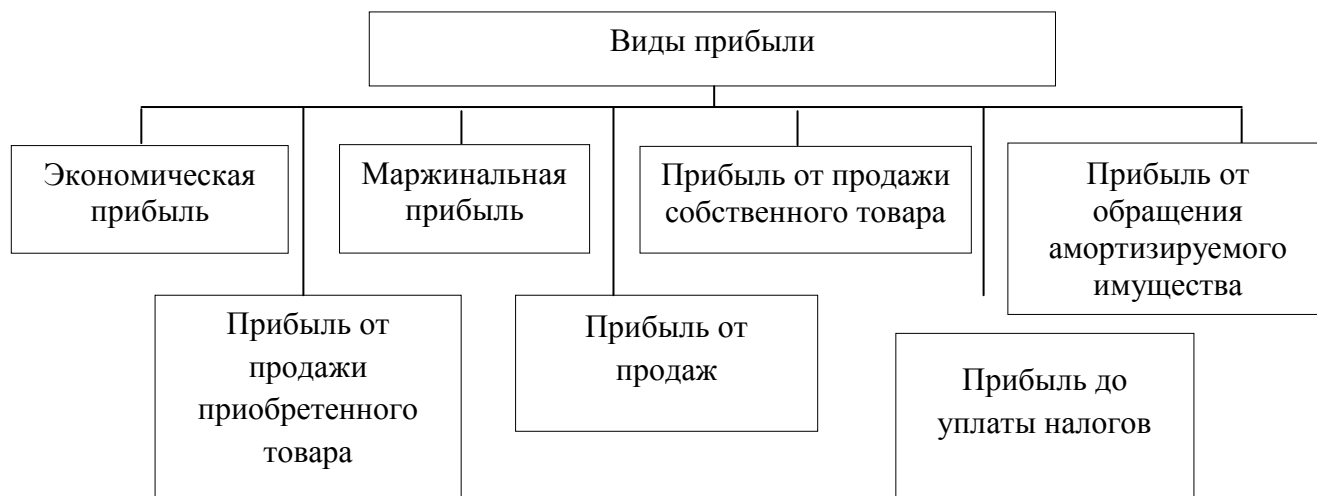


Рис. 2. Разновидности прибыли

Маржинальная – разность между изменяемыми затратами на производство единицы продукции и стоимостью этой продукции на рынке. Если есть необходимость посчитать чистую прибыль, которую приносит одна единица продукции, то смотрят на разность между ее стоимостью и средним показателем производственных затрат. Средний показатель рассчитывают сложением переменных затрат с постоянными затратами.

Прибыль от продажи собственного товара – разность между доходом, вырученным в ходе реализации товара или услуги и собственной стоимостью этого товара или услуги.

Прибыль от обращения амортизируемого имущества – разность между доходом от использования этого имущества и его остаточной стоимостью, сложенной со средствами, потраченными на его реализацию. Прибыль от использования другого имущества рассчитывается подобным образом. Важно учитывать все издержки, связанные с процессом управления имущественными правами. Обычно именно управление амортизируемым имуществом вместе с другими источниками внереализационного дохода позволяют предприятию получать прибыль в условиях равной собственной стоимости производимого товара и его рыночной цены.

Прибыль от продажи приобретенного товара – средства, полученные в ходе перепродажи какого-либо товара или услуги. Рассчитывают как доход, извлеченный при продаже минус цена, по которой товар был куплен. Важно принимать во внимание учетную политику предприятия при совершении подобных покупок. Также нужно вычесть средства, использованные для хранения, обслуживания, транспортировки данного товара.

Прибыль от продаж – извлекается в результате реализации на рынке произведенных товаров или услуг, непосредственно предназначенных для продажи. Рассчитывается вычетом расходов на управление и коммерциализацию из валовой прибыли.

Прибыль до уплаты налогов – включает в себя всю прибыль, полученную от операций на рынке и вне его, от внереализационных доходов, внеплановых доходов и рассчитывается до того, как будет произведена налоговая выплата.

Особое внимание со стороны налоговых органов уделяется нераспределенной прибыли, которая представляет собой чистую прибыль, за вычетом суммы выплаченных дивидендов, штрафных санкций за нарушение налогового законодательства и прочих расходов за счет прибыли.

Процесс экономического анализа финансовых результатов диктуется во многом

целями его проведения.

Так, для формирования объективного понимания результатов деятельности предприятия необходимо своевременно обеспечить его руководителей данными, благодаря которым можно сравнить различные сферы хозяйствования и сравнить отчетный период с предыдущим.

Для выявления финансового потенциала предприятия целесообразно определить факторы, действие которых привело к изменению показателей финансовых результатов.

Важнейшей целью является максимизации прибыли и для разработки мероприятий по решению такой задачи необходим особый оценочный подход.

Немаловажным в системе управления прибылью является вопрос ее использования. Поэтому, если целью является разработка предложений по распределению прибыли после налогообложения, необходимо определить направления оценки соответствующих возможностей.

Все основные аспекты управления прибылью должны быть учтены в процессе выработки и принятия финансовых решений. Анализ прибыли для определения плановых показателей, при формировании, распределении и использовании прибыли.

В таблице 1 представлен сальдированный финансовый результат деятельности организаций Российской Федерации за период с 2014 по 2017 год. Результаты проведенного анализа по сальдированному финансовому результату деятельности организаций приводятся в фактически действовавших ценах, структуре и методологии соответствующих лет.

Таблица 1

Сальдированный финансовый результат деятельности организаций по видам экономической деятельности в 2014-2017 гг. (млрд. руб.)*

	2014	2015	2016	2017
Всего	4346,7	7502,7	12801,5	9036,8
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1609,3	2568,3	2468,2	2469,4
рыболовство, рыбоводство	592	58474	85075	76050
добыча полезных ископаемых	2124,3	2451,5	2134,2	2556,2
обрабатывающие производства	1132,3	1837,1	3066,6	2294,7
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	9440,7	505649	975400	742659
производство транспортных средств и оборудования	-32964	-90607	55302	58395
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1090,5	2130,5	2517,6	6682,5
транспорт и связь	179032	315572	1126,4	3358,4
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1878,8	2338,6	1768,5	1815,1

* данные Российского статистического ежегодника [12]

Как показывают данные таблицы 1, сальдированный финансовый результат деятельности организаций по видам экономической деятельности имеет нестабильную тенденцию. В целом по России этот показатель достиг своего максимального значения в 2016 году и составил 12801,5 млрд. рублей. При этом результат 2017 года значительно превышает показатели 2015 и 2014 годов. Аналогичная ситуация наблюдается по ряду видов деятельности. Наибольшая часть такого результата связана с металлургическим производством и производством готовых металлургических изделий.

Традиционно статистическими органами удельный вес убыточных организаций рассчитывается как соотношение убыточных организаций из общего числа организаций соответствующего вида экономической деятельности или субъекта Российской Федерации (таблица 2).

Таблица 2

Удельный вес убыточных организаций и сумма убытка по видам экономической деятельности в 2014-2017 гг. (в процентах)*

	2014	2015	2016	2017
Всего	33,0	32,6	31,0	31,9
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	27,6	24,1	23,3	25,4
Рыболовство, рыбоводство	39,7	30,1	23,0	26,7
Добыча полезных ископаемых	46,6	44,9	39,0	41,2
Обрабатывающие производства	32,5	30,6	26,1	28,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	49,8	51,1	47,4	33,4
Строительство	31,9	32,8	31,1	32,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	26,7	25,5	22,1	28,0
Гостиницы и рестораны	37,8	39,3	34,5	36,2
Транспорт и связь	38,4	37,8	33,2	31,9
Финансовая деятельность	38,4	37,3	34,7	41,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	34,3	34,7	31,6	37,5
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	25,0	18,1	26,2	25,8
Образование	26,9	29,6	31,2	31,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	30,3	27,5	25,8	31,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	29,8	30,8	28,4	22,3

* данные Федеральной службы государственной статистики РФ [12]

Согласно данным таблицы 2, можно отметить, что в России наметилась позитивная тенденция уменьшения доли убыточных предприятий, хотя удельный вес таковых остается немаленьким – более 31 %. Как позитивный факт – резкое уменьшение в 2015 году убыточных предприятий в такой сфере, как «Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование», до 18,1 %. В другие года этот показатель был больше 25 %.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что за исследуемый период наиболее убыточными были следующие виды деятельности: производство и распределение электроэнергии, газа и воды; добыча полезных ископаемых; гостиничный и ресторанный бизнес.

Ситуация в текущем периоде отражена в показателях таблицы 3.

Таблица 3

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций в январе-сентябре 2017 и 2018 годов*

Период	Сумма, млрд. руб	В % к соответствующему периоду предыдущего года
2018 г.	10151,7	134,4
2017 г.	7551,7	91,2
Отклонение	2600,0	38,1

* оперативная информация Федеральной службы государственной статистики [12]

В целом ситуация в части получения положительного финансового результата предприятиями России улучшается. На 2600 млрд. руб. получено больше прибыли, что на 38,1 % больше, чем в соответствующем периоде предыдущего года. По данным за январь-

октябрь 2018 г. можно судить о том, что темпы прироста убыточных предприятий по отношению к аналогичному периоду 2017 года (47,9%) опережают темпа прироста прибыльных предприятий (32,8%).

Перейдем к оценке рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг) по различным видам экономической деятельности (таблица 4).

Таблица 4

**Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)
по видам экономической деятельности (в процентах)**

Вид экономической деятельности	2014	2015	2016	2017
Всего в экономике	7,3	8,1	7,6	6,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	17,4	20,7	15,7	16,0
Рыболовство, рыбоводство	28,6	54,3	54,5	43,8
Добыча полезных ископаемых	19,2	24,9	26,2	24,6
Обрабатывающие производства	9,9	11,9	10,1	10,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,7	5,0	7,1	8,3
Строительство	3,4	3,8	4,2	3,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	6,1	6,1	4,1	4,1
Гостиницы и рестораны	4,4	2,9	4,9	3,4
Транспорт и связь	8,4	9,4	10,1	12,0
Финансовая деятельность	1,5	0,6	1,6	0,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,7	13,4	15,6	18,5
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	10,3	10,0	0,2	-1,5
Образование	2,3	2,8	3,1	2,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	6,2	7,1	7,0	7,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	-2,1	-8,1	-6,5	5,6

* данные Федеральной службы государственной статистики [12]

В условиях экономической нестабильности, многие предприятия в процессе деятельности сталкиваются с рядом проблем, воздействие которых негативно сказывается на их финансовом состоянии. Вместе с тем, отрицательный показатель рентабельности наблюдается только в сфере предоставления прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Сальдированный финансовый результат деятельности организаций Российской Федерации по видам экономической деятельности за период с января по сентябрь 2018 года имеет нестабильную тенденцию (таблица 5).

В разных видах деятельности видим разное соотношение между темпами роста прибыльных предприятий и темпами роста убыточных предприятий. Отрицательный результат получен в целом предприятиями в области производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

Почти в 3 раза больше убыточных предприятий в рыболовном производстве и в 2 раза – в области профессиональной деятельности, научной и технической деятельности. В январе-сентябре 2018 г. было на 50,8 % убыточных предприятий больше, чем за аналогичный период 2017 г.

Нестабильность в получении положительного финансового результата во многом связана с действием внешних для предприятий факторов.

Таблица 5

**Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций
в разрезе видов деятельности в январе-сентябре 2018 года***

Виды деятельности	Сальдо прибыль (+) и убыток (-)		Прибыль (+)		Убыток (-)	
	млрд. рублей	в % к январю- сентябрю 2017г.	млрд. рублей	в % к январю- сентябрю 2017г.	млрд. рублей	в % к январю- сентябрю 2017г.
Всего	+10151,7	134,4	12092,3	136,8	1940,6	150,8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	+242,2	102,4	297,9	109,6	55,7	158,0
Рыболовство, рыбоводство	+69,4	108,3	74,3	112,9	4,9	в 2,9р.
Добыча полезных ископаемых	+3535,3	182,8	3670,2	180,4	134,9	133,4
Обрабатывающие производства	+2737,8	126,5	270,7	111,1	35,1	198,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-16,2	-	31,7	119,1	47,9	113,5
Строительство	+38,0	64,8	153,5	93,1	115,5	108,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	+1575,8	179,8	1947,1	177,1	371,3	166,2
транспортировка и хранение	+726,2	76,8	801,7	81,3	75,5	181,5
из нее: деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта	+309,1	72,2	334,4	75,3	25,3	156,7
из нее: деятельность железнодорожного транспорта: междугородные и международные пассажирские перевозки	+80,1	73,2	81,5	73,6	1,4	116,4
деятельность железнодорожного транспорта: грузовые перевозки	+55,4	151,0	55,8	148,8	0,4	53,7
деятельность трубопроводного транспорта	+167,6	61,9	168,5	61,8	0,9	60,1
деятельность почтовой связи и курьерская деятельность	+3,3	-	3,5	в 3,5р.	0,2	9,4
деятельность в области информации и связи	+274,9	103,4	315,9	104,9	41,0	116,0
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	+43,9	40,7	146,5	86,9	102,6	169,0
деятельность профессиональная, научная и техническая	+247,7	84,7	474,8	117,9	227,1	в 2,1р.
из нее научные исследования и разработки	+68,0	83,4	102,9	94,6	34,9	128,5

* данные Федеральной службы государственной статистики [12]

Заключение. В процессе проведения исследования было выявлено, что в обобщенном виде прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя, вложенный в капитал, который характеризует его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, а также представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности. Выполнение прибылью таких основных функций, как оценочная, распределительная и регулирующая, обуславливает необходимость выбора метода ее оценки в зависимости от целей управления ее функционированием. Прибыль выступает как мера эффективности общественного производства, мера накопления, средство регулирования перелива капитала.

Финансовый результат деятельности предприятий служит обобщающим показателем хозяйственной деятельности, а также является основным показателем их эффективности. Этот показатель зависит от того, насколько грамотно формируется механизм управления прибылью, представляющий собой систему основных элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений. Данный механизм имеет собственную структуру и включает в себя определенные цели, задачи, принципы, а также факторы, влияющие на формирование прибыли предприятия.

Анализ сальдированного финансового результата организаций за 2014-2017 гг. показал положительный обобщающий результат с нестабильной тенденцией, хотя в целом наблюдается его рост. Удельный вес убыточных организаций составляет более 30 %, что связано в основном с непредсказуемостью влияния среды функционирования предприятий. Наличие такой среды вызывает потребность в проведении дальнейшего исследования возможностей оценки финансового результата для формирования стратегии развития предприятия в условиях непредсказуемости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Андреева Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 223 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. / И. А. Бланк. – Т.1.Т.2. – К.: Ника-Центр, 2015. – 358 с.
3. Воронин, С.О. О методике расчета рентабельности в реальном секторе экономики // Общество и экономика. 2005. №2. – 156 с.
4. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 264 с.
5. Макарьян А.А. Методика анализа показателей эффективности производства: Уч. пос., изд. 2-е Серия «Экономика и управление». Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ». 2017 – 208 с.
6. Пестрякова, Т. П. Механизм управления безубыточностью производства на предприятии // Экономический анализ: теория и практика. 2004. – № 4. – С. 52-55.
7. Савицкая М. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 425 с.
8. Хоминская Г.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Г. И. Хоминская. – М.: 2014 – 320 с.
9. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Уч. пос. – М. 2015. – 352 с.
10. Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. – 3-е изд. – М. 2015. – 252 с.
11. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
12. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Предоставлено в редакцию 10.12.2018 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>