

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

## **СБОРНИК**

**научных статей**

**VIII международной научно-практической конференции  
по вопросам банковской экономики  
«БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА:  
УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»,  
посвященной ГОДУ НАУКИ В БЕЛАРУСИ**

**Полесский государственный университет,  
г. Пинск, Республика Беларусь,  
27–28 апреля 2017 г.**

**Пинск 2017**

УДК 336.71  
ББК 65.262.10  
Б 23

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

**Б 23 Банковская система: устойчивость и перспективы развития:** сборник научных статей восьмой международной научно–практической конференции по вопросам банковской экономики, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск 27–28 апреля 2017 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.] – Пинск: ПолесГУ, 2017. – 310 с.

ISBN 978–985–516–475–4

Приведены научные статьи участников восьмой международной научно–практической конференции по вопросам банковской экономики «Банковская система: устойчивость и перспективы развития».

Материалы изложены в авторской редакции.

УДК336.71  
ББК 65.262.10

ISBN 978–985–516–475–4

© УО «Полесский государственный университет», 2017

# ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ЭКОНОМИКА

UDC 351

THE CONTEMPORARY STATE OF THE FINANCIAL MARKET IN UKRAINE

Akimova Luidmila M., PhD, Assoc. Professor, National University of Water and  
Environmental Engineering, l\_akimova@ukr.net

ORCID: 0000-0002-2747-2775

Акимова Людмила Николаевна, к.э.н., доцент,  
Национальный университет водного хозяйства и природопользования,  
г. Ровно, Украина, l\_akimova@ukr.net

**Annotation.** In countries with developed market economies, the financial market is also a necessary environment for the successful functioning of the economy and the social sphere. The vast majority of economic relations between market participants are realized with the help of intermediaries, thanks to which the problems of the functioning of the financial services market are being addressed. The financial market consists of various institutions that provide specific professional services, directing the flow of financial resources from creditors and investors to recipients. The efficiency of its functioning largely depends on the level of development of intermediary activity in the financial services market.

**Key words:** financial market, financial services market, banks, insurance companies, resources, recipients, international financial markets.

At the present stage of the development of the Ukrainian economy, the availability of an efficiently organized financial market that is able to meet the needs of the economy in investment through the accumulation of temporarily free financial resources becomes increasingly important. Given that the financial market of the country is formed in the conditions of transformation processes, it requires careful research both from the theoretical and practical point of view. Given the short period of operation compared with economically developed countries, the financial market in Ukraine has certain shortcomings that need to be eliminated, but for this it is necessary to carefully study the trends that have developed both within the domestic market and within the international market.

In countries with developed market economies, the financial market is a necessary environment for the successful functioning of the economy and the social sphere. It arose as a result of the emergence of the need for an additional form of fund-raising for the financial provision of the development of the state's economy. A perfect financial market is a market that can accurately and timely reflect the demand and supply of financial resources and, with the help of intermediaries, to build with each other suppliers and consumers of money or capital with the help of intermediaries. In addition, the financial market is also a certain financial barometer of the economy. It effectively works at low inflation rates in the state, successful economic development, stable legislative and regulatory framework, favorable political climate and a certain balance of interests in the society.

The main indicator of the development of the financial system of the country is the localization of operations on migration and the transformation of free capital – in developed economies they occur fully in a developed, appropriately regulated and transparent financial market. At the same time, the presence of a developed institutional infrastructure is the key to the successful implementation of the functional purpose of both the financial system in general and the financial market in particular, since the financial intermediation system, being a subsystem of the financial market, not only contributes to the transformation of savings into investments, but also participates in the organization of the system Accumulation of capital. At the same time, the synergistic unity of the categories of the system and the subsystem stipulates that the stage of development of the financial market is decisive in analyzing the system of financial intermediation [4].

The financial market is a system of economic relations that ensures the distribution and accumulation of financial resources by buying and selling financial market instruments through the system of credit and financial institutions.

The following factors can be attributed to the main factors of the formation and development of the financial market: the emergence of new elements of the financial market; Cross-border movement of financial resources; Technical progress and the development of information technology.

Thus, the financial market is a complex open economic system, which is a combination of economic relations and institutions associated with the redistribution of capital [4].

Today, the active institutional participants in the financial market of Ukraine are commercial banks, insurance companies, stock exchanges, because they constitute the largest share of financial resources and have a direct impact on the development of the country, the investment climate and the welfare of the population.

In the modern world, the role of banking services is very significant. For example, Onikienko A.V. And Perederieva SA Note that the banking market provides an uninterrupted cash turnover and capital turnover. Combined in the economic and organizational and legal structure – the national banking system, it manages money and resources, realizing the economic interests of society [1].

The banking sector is the largest component of the financial market of Ukraine with assets, constitute the dominant share of assets of all financial institutions. That is why the negative trends in the financial sector of the country were most noticeable here. Analyzing the main indicators of the activity of Ukrainian banks in 2013–2015, million, it can be seen that in 2013–2015 the number of banking institutions tends to decrease, respectively, the number of banks with partial and 100% foreign capital is also decreasing. Beginning in 2014, with respect to 72 banking institutions, a decision was made to eliminate them [3].

Notable is the reduction in not only the number of banking institutions, but also their structural divisions. So, if at the beginning of 2014 there were 14972 operating structural divisions of banks, by the beginning of 2015 their number decreased by 13.6% and amounted to 12939 units, and by early 2016 the value of this indicator again decreased (this time by 8%), and Stopped at the mark of 11873 units [2].

At the same time, since the beginning of the assets of the banking system of Ukraine had a positive trend towards growth, so in 2015 they grew by 11.28% compared to 2013. During the analyzed period, the volume of loans provided by Ukrainian banks to legal entities and individuals increased by 18.37%. However, the high cost of a credit resource, as well as a limited number of borrowers with a sufficient level of creditworthiness, significantly hamper the development of lending.

Given the low quality of assets of the Ukrainian banking system and loss-making activities, the liabilities of banks decreased by 38.75% in 2013–2015. Regulatory capital of Ukrainian banks in December 2015 increased by 30.5 billion. UAH The growth was due to the beginning of the liquidation of two banks, the regulatory capital of which was negative (Bank Finance and Credit JSC and PJSC UBR), and also due to the growth of the regulatory capital of a number of banks with foreign capital. Given the high value of the discount rate, as well as limited access to external financing and loans from the NBU, the main source of support for the liquidity of banking institutions now is the population's funds. A significant number of banking institutions in order to maintain the client base and to support liquidity maintains high interest rates on deposit accounts, which indicates that such banks have adopted a high-risk strategy [3].

Thus, the analysis of the current state of the banking sector of the Ukrainian economy makes it possible to identify several problems in the banking sector: political and financial instability in the country; Low quality of bank assets; Decrease in liquidity of bank assets; Low confidence in the banking system among the population; Imperfect and unstable legal and regulatory framework in the state; A high degree of vulnerability of the banking system to the currency exchange rate policy in the country, conducted by the NBU. To strengthen their own positions in the financial market by banking institutions, they need, first and foremost, to improve their liquidity indicators through interaction with other financial intermediaries, securities traders, the use of non-standard schemes of work with other players in the banking services market; Search

for informal approaches in relationships with customers by developing individual debt repayment schedules, replacing collateral, arranging transactions between the depositor and the borrower on terms favorable for the bank and informing about such opportunities of clients; Raising standards for the provision of traditional banking services; Development of fundamentally new banking products and services; Creating a positive image of the bank and the like.

Thus, it can be stated that in Ukraine the banking system is dominant among other segments of the financial sector, and any unstable phenomena in the economy, first of all, are reflected in it. The instability of the domestic financial system is connected, first of all, with the aloofness of financial market participants from stimulating the development of the economy, their focus on receiving quick profits, and also due to the lack of public confidence in financial and credit institutions and the lack of an effective borrower. The financial market should become one of the main mechanisms for mobilizing free resources for the development of the economy and the formation of reliable savings instruments for the population. This can be achieved by: 1) stabilizing the foreign exchange market, reducing and keeping inflation at an acceptable level for the development of the economy (no more than 10%); 2) stabilization of the financial sector, restoration of public confidence in financial market institutions; 3) the formation of an effective system of redistribution of resources with their priority direction for the implementation of economic development projects [5].

**Conclusions.** The stability of the state financial system, its efficiency and solvency, mobilization and redistribution of financial resources, primarily depend on the development of the financial market in the country. Considering this, in Ukraine it is necessary to introduce a holistic long-term strategy for the development of the financial market, namely: monitoring the activities of financial institutions by regulators to timely identify problem issues in the current work of financial institutions and respond to threats in a timely manner; The rehabilitation or liquidation of insolvent banking institutions, the resolution of the sale (transfer) of distressed assets through the formation of a legislative framework for the operation of institutions whose main function will be to work with distressed assets; Solution of the issue of loan restructuring; improvement of the financial system through government support and support from the owners of financial institutions, the introduction of mechanisms for converting deposits into bank shares; Stabilization, which requires the functioning of an effective supervision system aimed at preventing the emergence of threats; Strengthening the system for protecting the rights of investors and consumers by introducing an appropriate legislative framework; Restoration of public confidence in the banking system; Refinancing of the financial sector with control over the use of the funds provided, in some cases – state participation in the capital of banks; Creation of a state development bank through which it is possible to direct the flow of public funds to support priority investment and innovation projects, to ensure access of business entities to long-term credit resources, which in turn will stimulate the development of export potential.

Thus, the strategy for developing the financial market of Ukraine will ensure its transparency, create favorable conditions for potential investors and increase the liquidity of financial instruments of the market.

#### **References:**

1. Onikiienko, O.V. & Pieriedierieva, S.O. (2014). Sutnist finansovoho rynku, yoho rol u finansovii systemi ta perspektyvy rozvytku [The essence of the financial market, its role in the financial system and development prospects]. *Journal of East Ukrainian National University named after Vladimir Dal*, 8, 127–134.
2. Basic indicators of banks Ukraine : Materials official website of the National Bank of Ukraine. Retrieved from [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807&cat\\_id=36798](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798).
3. The official website of the National rating agency "Rurik". Retrieved from <http://rurik.com.ua/>.
4. Savinova, Iu. M. *Osoblyvosti rozvytku finansovoho rynku Ukrainy yak osnovy funktsionuvannia systemy finansovoho poserednytstva* [Features of development of the financial market of Ukraine as the functioning of financial intermediation]. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2042>.

5. Deshko, A. *Piat krokiv, yaki vriatuiut finansovyi rynek Ukrainy* [Five steps that save the financial market of Ukraine]. Retrieved from [http://gazeta.dt.ua/macrolevel/p-yat-kroki-v-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini-\\_.html](http://gazeta.dt.ua/macrolevel/p-yat-kroki-v-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini-_.html).

**УДК 338.26**

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПЛАТФОРМ В  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Близнюк Ольга Сергеевна, магистр экономических наук, преподаватель  
кафедры инновационного менеджмента экономического факультета БГУ**

Bliznyuck Olga Sergeevna, Master of economic sciences, lecturer of innovation management department, faculty of Economics BSU

**Аннотация.** Данная статья посвящена особенностям организации и создания технологических инновационных платформ в Российской Федерации и Республике Беларусь.

**Ключевые слова:** инновационная (технологическая) бизнес платформа, Российские технологические платформы (РТП), Национальная нанотехнологическая платформа, Национальная нанотехнологическая сеть.

Современная концепция управления бизнесом показывает необходимость прочной и продолжительной интеграции и взаимовыгодного сотрудничества бизнеса и государства.

Главным ориентиром предпринимателя является инновационная составляющая бизнеса, позволяющая не только производить конкурентоспособную продукцию, отвечающую стандартам качества и пользующуюся «доверием» потребителя, но и поддерживать или создавать свою инновационную бизнес-структуру. Тем не менее, большинство организаций не имеют достаточных финансовых ресурсов и компетенций для развития собственных «инкубаторов» инновационных проектов.

Оптимальным решением в данной ситуации является кооперация усилий государства и бизнеса для создания инновационных или технологических бизнес платформ.

В идеале, инновационная (технологическая) бизнес платформа призвана облегчить диалог между главными местными игроками на рынке в так называемой «цепочке создания стоимости», т.е. между, непосредственно, производителями, поставщиками, перевозчиками, переработчиками, оптовиками, розничными торговцами, а также организациями, ведущими научные исследования и разработки.

В Российской Федерации ведется активная работа по созданию технологических инновационных платформ.

По мнению, И.Г. Дежиной технологические платформы как инструмент стимулирования связей весьма актуален для России. Как показывают международные сопоставления, Россия сильнее всего отстает именно по параметрам, характеризующим взаимосвязи, в первую очередь между наукой и бизнесом.

Как следует из европейского опыта развития технологических платформ, стандартный алгоритм их формирования и работы включает три основных этапа. На первом определяются приоритеты, которые фактически задают тематику кластеров. На втором этапе разрабатываются «дорожные карты» платформ. На третьем начинается реализация проектов, в том числе исследований и разработок, которые финансируются из различных источников. [2]

В России работа по созданию технологических платформ началась практически в 2010 году в соответствии с решениями Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям по вопросу разработки программ инновационного развития компаний с государственным участием.

Российские технологические платформы (РТП) создавались по образу и подобию Европейских Технологических платформ (ЕТП) как коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса,

науки, государства, гражданского общества). Основной задачей РТП является выведение инновационного продукта на внешний и внутренний рынок России через НИОКР и последующее промышленное производство.

Основными принципами создания ТП являются:

– объединение усилий наиболее значимых и заинтересованных сторон (государства, бизнеса, науки);

– обеспечение выработки и реализации долгосрочных (стратегических) приоритетов в масштабах определенных секторов экономики;

– технологическая модернизация в наиболее перспективных для развития экономики направлениях.

РТП призваны решить следующие проблемы:

– неясность (слабая структурированность) интересов бизнеса;

– ограниченный «горизонт планирования», низкая инновационная восприимчивость бизнеса;

– недостаточность влияния бизнеса на тематику исследований и разработок, на учебные программы;

– фрагментарность сектора исследований и разработок, проблемы в трансформации результатов НИОКР в коммерческие технологии;

– дублирование НИОКР, поддерживаемых государством; слабое распространение полученных результатов;

– неразвитость инструментов определения приоритетов научно– технологического развития в части взаимодействия с «основными игроками»;

– низкий уровень интеграции этих инструментов в систему принятия решений;

– наличие барьеров в распространении технологий, связанных с отраслевым регулированием;

– наличие барьеров в распространении технологий, связанных с отраслевым регулированием;

– отсутствие «потока» качественных инновационных проектов.

Вместе с тем, функционирование РТП открывают для участников следующие возможности:

– для бизнеса – позволяет обеспечить улучшение среды для инноваций, расширение возможностей для финансовой поддержки реализации инновационных проектов, расширение горизонта планирования, производство продукции с высокой добавленной стоимостью;

– для науки – формирует благоприятные условия для привлечения бизнеса к партнерству с научными организациями, расширение спроса бизнеса на НИОКР, формирование потенциала для реализации сложных проектов с большим количеством участников;

– для государства – в рамках научно–технической политики – способствует обеспечению координации НИОКР, осуществляемых за счет бюджетных средств, улучшению условий для распространения передовых технологий, расширению масштабов внебюджетного финансирования приоритетных для государства проектов. [1]

К сожалению, Республика Беларусь в настоящий момент не достигла таких же результатов, как Российская Федерация, и процесс развития и формирования бизнес платформ находится еще в некоторых отраслях на этапе разработки.

*На данный момент в России утверждено 34 технологические платформы по 13 направлениям. Беларусь рассматривает возможность участия в четырех технологических платформах (ТП) России: «Технология экологического развития», «Биоэнергетика», «Медицина будущего» и «Биоиндустрия и биоресурсы – Биотех 2030».[5]*

Тем не менее, Программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы предусматривает следующие мероприятия для развития инновационного предпринимательства:

1. формирование инновационных организаций, обеспечивающих коммерциализацию результатов научно–технической деятельности;

2. развитие инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства, направленной на обеспечение интеграции науки, образования и производства;

3. обеспечение доступности для субъектов инновационной деятельности материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов;
4. развитие государственно–частного партнерства в сфере инновационной деятельности; обеспечение развития и поддержки стартап–движения.[3]

В Республике Беларусь для создания инновационных (технологических) платформ могут использоваться такие организации как «Парк высоких технологий», Белорусский инновационный фонд, «Индустриальный парк «Великий камень».

Несмотря на небольшой опыт, Республики Беларусь удалось достичь большой результат в подготовке создания инновационной платформы в сфере нанотехнологий. В частности, Концепция формирования и развития nanoиндустрии в Республике Беларусь и план мероприятий по ее реализации предполагает организацию и развитие национальной нанотехнологической платформы. Национальная нанотехнологическая платформа является организационной формой интеграции и кооперации участников инновационного процесса, предусматривающая добровольное объединение юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, временных научных коллективов, осуществляющих и обеспечивающих деятельность по выполнению научных исследований, разработке и коммерциализации по конкретному направлению нанотехнологий. При этом в состав таких платформ могут входить как участники nanoиндустрии, так и организации, осуществляющие либо обеспечивающие производство продукции, созданной на основе применения нанотехнологий, включая субъекты малого и среднего предпринимательства, субъекты инновационной инфраструктуры и финансовые организации.

Кроме того дальнейшее развитие nanoиндустрии в РБ должно поступательно привести к созданию национальной нанотехнологической сети. Национальная нанотехнологическая сеть – совокупность юридических и физических лиц, включая индивидуальных предпринимателей и временные научные коллективы, осуществляющих и обеспечивающих скоординированную кооперационную деятельность по разработке и продвижению на внутренний и внешний рынки нанотехнологий, нанотехнологической продукции, а также продукции, созданной с использованием нанотехнологий (нанотехнологической продукции).

Структурно национальная нанотехнологическая сеть охватывает всю совокупность участников национальных нанотехнологических платформ или инновационных комплексов по тематическим направлениям нанотехнологий, а также иные организации, оказывающие содействие развитию nanoиндустрии (субъекты инновационной инфраструктуры, кредитно–финансовые организации, инкубаторы малого предпринимательства, информационно–маркетинговые центры, инжиниринговые и консалтинговые компании и другие). [4]

Таким образом, создание и дальнейшее развитие инновационных (технологических) платформ является новым современным этапом развития предпринимательства и бизнеса, обеспечивающим прочный и надежный союз государства, бизнеса и науки.

#### **Список использованных источников:**

1. Аналитическая справка Российские технологические платформы (РТП), переход от РТП к Евразийским технологическим платформам; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/dep\\_prom/SiteAssets/Российские%20технологические%20платформы.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/Российские%20технологические%20платформы.pdf) Дата доступа: 01.03.17.
2. Дежина И. Г. Технологические платформы и инновационные кластеры в России — вместе или порознь? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iep.ru/files/persona/dezhina/dezhina2-13.pdf> Дата доступа: 01.03.17.
3. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы Указ Президента Республики Беларусь от 31 января 2017 г. № 31 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.pravo.by/upload/docs/op/P31700031\\_1486414800.pdf](http://www.pravo.by/upload/docs/op/P31700031_1486414800.pdf) Дата доступа: 01.03.17.
4. Об утверждении Концепции формирования и развития nanoиндустрии в Республике Беларусь и плана мероприятий по ее реализации; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://eviprime.by/upload/files/18\\_02\\_2013\\_N\\_113.pdf](http://eviprime.by/upload/files/18_02_2013_N_113.pdf) Дата доступа: 01.03.17.



### УДК 336.201.3

## ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Будникова Ольга Николаевна, аспирант,  
Белорусский государственный экономический университет  
Budnikova Olga, graduate student, Belarusian State Economic University,  
[budnikovao@mail.ru](mailto:budnikovao@mail.ru)

**Аннотация.** В статье определены проблемы объективности оценки налоговой нагрузки в финансово–кредитных организациях, и предложена методика оценки налоговой нагрузки по показателям чистых доходов от реализации банковских услуг и банковского имущества.

**Ключевые слова:** банк, налог, налоговая нагрузка, оценка, налоговый контроль, налоговое бремя.

Анализ динамики расходов консолидированного бюджета Республики Беларусь (далее – РБ) свидетельствует о постоянно возрастающей потребности государства в финансовых ресурсах (расходы консолидированного бюджета в 2015 г. на 18,6% и 1,9% выше уровня 2014 г. в номинальном и реальном выражении соответственно, их сумма относительно ВВП в 2014–2015 гг. выросла на 1,7% и составила 28,8% ВВП [1]). Обострение проблем внешнего финансирования из–за нестабильности на финансовых рынках обусловило необходимость поиска дополнительных источников финансирования расходов бюджета.

В последнее время в РБ основными резервами роста налоговых доходов государства рассматривались налоги на доходы, образованные в финансовой сфере. Так, с 1.01.2015 г. установлена повышенная ставка налога на прибыль в размере 25% для банков РБ [2]. С 1.04.2015 г. по Декрету Президента РБ «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)» № 7 от 11 ноября 2015 г. введен подоходный налог для физических лиц с процентных доходов по некоторым срочным вкладам.

При снижающемся уровне рентабельности банковской деятельности остро встает вопрос об установлении пределов допустимости налоговой нагрузки на банковский бизнес, испытывающий дополнительный пресс пруденциальных ограничений.

Программа социально–экономического развития РБ на 2015–2020 гг. определяет постоянство в течение прогнозного периода налоговой нагрузки в размере не более 26 % ВВП. Однако по субъектам экономики налоговая нагрузка распределена неравномерно. И это зависит не только и не сколько от величины уплачиваемых налогоплательщиками налогов и сборов в бюджет, сколько от цели, алгоритма расчета данного показателя, а также от особенностей деятельности организаций разных отраслей.

Налоговая нагрузка – один из оценочных показателей, используемый государством и бизнесом для определения уровня налогового бремени налогоплательщика. Как правило, налоговая нагрузка выражается относительной величиной, в числителе которой сумма начисленных налогов за налоговый период, а в знаменателе в зависимости от целей расчета – сумма доходов (выручки) от реализации, прибыли, чистых активов, добавленной стоимости, ВВП и пр. Измерение налоговой нагрузки осуществляется, в основном, для достижения трех целей:

- 1) оценка эффективности налоговой политики, анализ, планирование и прогноз экономической ситуации в стране в целом (Белстат, Минфин);
- 2) планирование налоговых проверок и налоговый контроль (МНС);
- 3) анализ результатов работы, оптимизация уровня налогообложения, прогноз дальнейшей деятельности (налогоплательщики).

Показатели налоговой нагрузки имеют различный алгоритм расчета в зависимости от целей проводимого с их помощью анализа:

– сводный показатель налоговой нагрузки, рассчитываемый отношением суммы начисленных в бюджет налогов и сборов в целом по стране к ВВП за определенный период времени. Он используется государством, в основном, для оценки эффективности проводимой налоговой политики и планирования доходов бюджета. Бизнес-структуры используют его для принятия решений о размещении производства, капитала (инвестиций) в той или иной стране;

– отраслевой (региональный) показатель налоговой нагрузки, рассчитываемый отношением суммы начисленных к уплате в бюджет налогов и сборов по конкретной отрасли экономики или региона к выручке от реализации товаров (работ услуг) или валовой добавленной стоимости этой отрасли (региона) за определенный период. Используется для оценки распределения налоговой нагрузки по отраслям (регионам) и установления (упразднения) специальных (льготных) режимов налогообложения;

– показатель налоговой нагрузки по отдельному налогоплательщику, рассчитываемый отношением суммы начисленных к уплате в бюджет налогов и сборов к сумме доходов от реализации (выручки). Это показатель используется государством в лице налоговых органов для планирования проверочных налоговых мероприятий и совершенствования системы налогового контроля [3]. Он также применяется самими налогоплательщиками как для определения вероятности их включения в план налоговых проверок, так и для анализа результатов своей работы и прогноза дальнейшей деятельности;

– показатель налоговой нагрузки по конкретным налогам, рассчитываемый отношением суммы начисленного к уплате в бюджет налога (сбора) к сумме налогооблагаемой базы. Это показатель используется для проверки правильности исчисления налога при планировании и проведении контрольных мероприятий налоговыми органами, а также самими налогоплательщиками для разработки мероприятий по оптимизации налогообложения.

Следует отметить, что в банковской деятельности оценка налоговой нагрузки по большинству из приведенных показателей осложнена рядом факторов:

– во-первых, ограниченность оценки налоговой нагрузки по показателю выручки (доходов) от реализации.

В целом показатель выручки (доходов) от реализации как экономическая база для расчета налоговой нагрузки обоснован, поскольку он представляет собой совокупность налоговых баз практически всех взимаемых с банков налогов (НДС, налог на прибыль, налог на недвижимость, экологический налог и пр.).

Однако рассчитанный при этом показатель налоговой нагрузки низко информативен, поскольку дает представление лишь о степени налоговой нагрузки как банковских так и небанковских продуктов и услуг, не позволяя определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени. Он оправдан только с позиций налогового контроля в случае проведения сравнительной оценки налоговой нагрузки налогоплательщиков одной отрасли и сходных режимов налогообложения для определения группы риска по налогоплательщику и установления периодичности проведения налоговых проверок согласно Указу Президента РБ «О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь» от 16 октября 2009 г. № 510;

– во-вторых, необъективность оценки налоговой нагрузки, рассчитанной по показателю выручки от реализации.

В банковской сфере выручка от реализации как база для налогообложения используется по незначительному объему операций (реализация имущества, некоторые виды лизинговых операций, консультационные, юридические услуги и пр.). Это вытекает из специфики банковской деятельности, основные виды которой не подлежат косвенному налогообложению (НДС и акцизы).

Кроме того, по этой же причине по большинству приобретаемых банком товаров, работ и услуг уплаченный при приобретении НДС (далее – входной НДС) не подлежит зачету, а относится на расходы банка либо на увеличение стоимости приобретаемого имущества согласно положениям ст. 106 Налогового кодекса РБ (далее – НК РБ). При этом объем банковских операций по приобретению товаров, работ и услуг (с уплатой входного НДС) для осуществления банковской деятельности, не подлежащей налогообложению НДС (а это

подавляющее большинство банковских операций – кредитование, операции с ценными бумагами, иностранной валютой и пр.) достаточно высок.

В связи с этим можно утверждать, что значительную часть налоговой нагрузки по уплате входного НДС несет на себе банк как покупатель, не имея в последующем права зачета уплаченных при приобретении сумм НДС (хотя впоследствии эти расходы частично компенсируются за счет снижения величины налога на прибыль – благодаря их включению в затраты, учитываемые при налогообложении согласно п. 2 ст. 106 НК РБ).

Таким образом, основная часть входного НДС в банках, относимого на затраты, ведет к уменьшению прибыли, которая, в конечном счете, и является источником его выплаты.

То же самое наблюдается и в отношении налогов, номинально включаемых в себестоимость банковских услуг, а фактически относимых на расходы банка и уменьшающих размер банковской прибыли (налог на недвижимость, экологический налог, платежи за землю).

Ввиду этого использование при оценке налоговой нагрузки показателя выручки (доходов) от реализации необоснованно «занижает» уровень налогового бремени банка как налогоплательщика. Так, по данным МНС РБ, уровень налоговой нагрузки в финансовой и страховой сферах один из самых низких – в 2015 г. он составил 0,7 %.

Условия ценообразования в банковской сфере заключаются в том, что тарифы (процентные ставки) по оказанию банковских услуг в подавляющем большинстве не основываются на калькулировании их себестоимости, а зависят от уровня межбанковской конкуренции, величины процентных, кредитных, валютных рисков, инструментов монетарной политики. Значительная часть расходов в банке непосредственно не связана с оказанием банковских услуг, а обусловлена необходимостью формирования обязательных резервов и отчислений на риски и платежи. Так, по данным Нацбанка РБ, доля расходов банковской системы РБ по формированию специальных резервов в их общей сумме варьировалась от 64,5 % – в IV квартале 2015 г. до 68,57 % в IV квартале 2016 г. [4].

При таких условиях ведения банковского дела основным источником прибыли выступают процентные, комиссионные и прочие банковские доходы, поскольку остальная их часть (относимая в налоговом учете к внереализационным) не связана непосредственно с основной деятельностью банка. К тому же, если сравнивать размер внереализационных доходов и расходов по данным бухгалтерского учета, то очевидно, что в банках наблюдается устойчивое превышение суммы внереализационных расходов над внереализационными доходами (таблица).

Таблица – Показатели агрегированного отчета о прибылях и убытках по банковскому сектору Республики Беларусь за 2015–2016 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.
1 Чистые процентные доходы	2 050,2	3 113,0
2 Чистые комиссионные доходы	880,5	851,7
3 Чистый доход по операциям с иностранной валютой	476,1	452,6
4 Чистый доход по операциям с ценными бумагами	1,8	11,3
5 Чистые доходы от реализации банковских услуг (стр.1+стр.2+стр.3+стр.4)	3 408,6	4 428,6
6 Чистые отчисления в резервы	1 624,5	1 412,2
7 Операционные расходы	1 882,7	2 182,1
8 Расходы на персонал	1 013,0	1 066,1
9 Прочие расходы	506,8	519,4
10 Доход в форме дивидендов	21,9	9,1
11 Прочие доходы	1 323,0	842,4
12 Чистые внереализационные расходы (стр.6+стр.7+стр.8+стр.9–стр.10–стр.11)	3 682,1	4 328,3

Источник: составлено автором по данным Нацбанка РБ [4]

Данные таблицы свидетельствуют о том, что источники получения внереализационных доходов не позволяют покрыть внереализационные расходы банка.

В налоговом учете ситуация является сходной, так как в состав внереализационных расходов, учитываемых при налогообложении, также включается сумма отчислений в специальные резервы.

По методологии Всемирного банка расчет показателя совокупной налоговой нагрузки производится путем деления суммы налогов, фактически подлежащих уплате, на размер коммерческой прибыли, представляющей собой чистую прибыль до уплаты всех налогов. Она рассчитывается как разность объема продаж, себестоимости реализованной продукции, валовой заработной платы, административных и прочих расходов, резервов, коммерческой амортизации плюс выручка от продажи капитального имущества, плюс процентные доходы и минус процентные расходы [5].

Оценка налоговой нагрузки по указанной методике отражает реальный размер изъятия прибыли в бюджет посредством налогов.

Адаптируя вышеизложенный подход к отечественной банковской практике, следует отметить, что показатель коммерческой прибыли в банке формируется в виде разницы между процентными, комиссионными доходами и расходами, а также доходами и расходами по операциям с ценными бумагами, с иностранной валютой, с производными финансовыми инструментами, с драгоценными металлами и драгоценными камнями, с имуществом. Полученный результат, согласно банковской методологии, принято называть чистым доходом.

В связи с этим наиболее объективную оценку налоговой нагрузки в банке (НН) позволит получить показатель отношения суммы уплачиваемых банком как налогоплательщиком налогов и сборов, уменьшающих размер банковской прибыли, к сумме чистых доходов от реализации банковских услуг, а также чистых доходов по операциям реализации имущества:

$$НН = \frac{Нпр}{ЧДр + ЧДим}$$

где Нпр – сумма налогов на прибыль, на недвижимость, земельного и экологического, обязательных страховых взносов в Фонд социальной защиты населения и пенсионный фонд, отчислений банков–нанимателей на обязательное страхование работников от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также сборов и пошлин, относимых на затраты банка, учитываемые при налогообложении (включая входной НДС, оффшорный, консульский, гербовый, госпошлина, патентная пошлина, утилизационный сбор);

ЧДр – сумма учитываемых при налогообложении чистых доходов от реализации банковских услуг, включающая суммы чистых процентных, чистых комиссионных, чистых доходов по операциям с ценными бумагами, с иностранной валютой, с производными финансовыми инструментами, с драгоценными металлами и драгоценными камнями;

ЧДим – сумма учитываемых при налогообложении чистых доходов по операциям реализации имущества.

Преимуществами представленной методики является возможность объективной оценки налогового бремени финансово–банковских структур, не только отражающей реальный размер изъятия прибыли в бюджет посредством налогов, но и учитывающей особый алгоритм формирования отдельных показателей банковской деятельности (выручка, прибыль, чистые доходы и пр.).

#### **Список использованных источников:**

1. О состоянии государственных финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>. – Дата доступа: 16.03.2017.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть [Электронный ресурс] : закон Респ. Беларусь от 29 декаб. 2009 г., № 71–З (с изм. и доп. от 9 янв.2017 г., № 15–З). – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by>. – Дата доступа: 16.03.2017.

3. Критерии отнесения проверяемых субъектов к группе риска для назначения плановых проверок [Электронный ресурс]: утв. Указом Президента Респ. Беларусь от 16 октября 2009 г., № 510 (с изм. и доп. от 26.07.2012 г., № 332). – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30900510>. – Дата доступа: 15.03.2017.

4. Банковский сектор Республики Беларусь. Краткая характеристика устойчивости функционирования, 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/banksector>. – Дата доступа: 15.03.2017.

5. Налогообложение // Doing Business. Оценка Бизнес Регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/> Methodology/Paying-Taxes. – Дата доступа: 17.03.2017.

УДК 336.1

## ФИНАНСОВАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ И ЕЁ ОГРАНИЧЕНИЯ

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

Полесский государственный университет

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

**Аннотация.** В статье даётся краткий обзор теории финансовой конвергенции как механизма повышения конкурентоспособности на финансовом рынке. В связи с углублением интеграционных процессов для производства конкурентоспособных продуктов и более качественного удовлетворения нужд клиентов в финансовых услугах, в статье рассмотрена взаимосвязь банковского страхового, пенсионного секторов финансового рынка.

**Ключевые слова:** конвергенция, финансовая конвергенция, участники финансового рынка, страховые организации, банки, банкострахование.

В настоящее время всё более заметное влияние на экономику Беларуси и на её финансовый сектор оказывают такие общемировые тенденции как интеграция, глобализация, унификация, развитие информационных технологий, усиление конкуренции, либерализация рынков.

Под влиянием глобализации, либерализации государственного регулирования, а также стремительно формирующейся информационной экономики стали развиваться новые формы финансовой интеграции или финансовой конвергенции, которые привели к появлению на финансовом рынке качественно новых участников, объединяющих банковский, страховой, пенсионный и иные сектора экономики.

В современной экономической литературе существуют различные подходы к толкованию термина «конвергенция».

Ранее термин «конвергенция» использовался в экономике для обозначения сближения различных экономических систем, экономической и социальной политики различных стран.

Сегодня термин «конвергенция» используется при описании интегрирующих процессов. В основе мирового интеграционного развития лежат общие тенденции и императивы научно-технического и социально-экономического прогресса. Они обуславливают сближение, т.е. конвергенцию, экономик все большего числа стран при сохранении их национальных особенностей.[1]

Финансовая конвергенция – процесс взаимопроникновения деятельности конкурирующих между собой субъектов-участников различных секторов финансового рынка, основан на их взаимосвязи и определённой схожести.[2]

Взаимодействие участников финансового рынка проявляется, в том, что функционирование каждого из них связано, как правило, с деятельностью других (например, страховые организации не могут существовать без взаимодействия с банками, пенсионный сек-

тор не может существовать без страхового сектора и т.п.). Борьба за лидерство на финансовом рынке, за потенциального потребителя, ведёт к усилению конкуренции между участниками – производителями разных финансовых продуктов и услуг внутри определенного сектора. Однако усиление конкурентной борьбы в отдельных финансовых секторах приводит к конкуренции субъектов – участников разных секторов финансового рынка.

Необходимо отметить, что финансовая конвергенция это процесс проникновения деятельности одного финансового сектора в деятельность другого, но сама форма проникновения может быть разной:

1) принудительная (вынужденная) форма проникновения. В данном случае речь идёт о захвате одним участником финансового рынка сфер деятельности и функций другого участника. И как следствие участник захвата получает весь дополнительный доход от сделки и диктует другим участникам финансового рынка свои условия ведения бизнеса.

2) свободная (добровольная) форма проникновения. Подразумевает объединение сфер и функций различных секторов финансового рынка на добровольных условиях (например, на основе договоров, неформальных соглашений и др.). Таким образом, данная форма взаимодействия предполагает получение выгод всеми участниками финансовой конвергенции.

Одним из примеров добровольной формы взаимопроникновения является, совместная деятельность банков и страховых организаций – банкострахование. Проникновение реализуется путём распространения и продажи страховых услуг и продуктов через банковскую сеть.

Участниками процесса банкострахования являются банки, страховые организации и клиенты банка, которые параллельно становятся и клиентами страховых организаций. Данное взаимовыгодное сотрудничество имеет преимущества и недостатки для всех участников отношений (таблица).

Основными факторами, финансовой конвергенции страхового и пенсионного секторов финансового рынка в Беларуси являются:

1)рост пенсионного возраста и увеличение продолжительности жизни населения, что повышает потребность добровольного пенсионного обеспечения;

2)рост объёма инвестиций, связанных с участием населения в добровольном пенсионном обеспечении;

3)относительно низкий уровень инфляции, что способствует росту доверия и уверенности населения в получении достойного пенсионного обеспечения в будущем.

В Республике Беларусь страхованием дополнительной пенсии занимаются 3 страховые организации: РДУСП «Стравита» (государственная) и две частные УСП «ПриорЛайф» «Приорбанк» ОАО и ОАСО «Пенсионные гарантии». На долю «Стравиты» приходится около 87,5 процентов от всех страховых сборов по страхованию жизни. В 2015 и в 2016 годах наблюдался рост добровольного страхования дополнительной пенсии и доли данного вида страхования в портфеле личного страхования.

Несмотря на то, что такая форма взаимодействия банков и страховых компаний, как банкострахование получила во всём мире общемировую известность и достаточно успешно развивается, в Беларуси данная взаимосвязь финансовых институтов не достигла достаточного уровня своего развития. И основное его проявление заключается лишь в продвижении страховых продуктов банками на комиссионной основе.

Таблица – Преимущества и недостатки банкострахования в Беларуси

Участники процесса банкострахования	Преимущества	Недостатки
Страховая организация	<ul style="list-style-type: none"> <li>–увеличение клиентской базы;</li> <li>–повышение уровня и качества предоставляемых услуг клиентам;</li> <li>–рост объёмов страховых премий;</li> <li>–диверсификация каналов продаж;</li> <li>–расширение страховых границ, путём проникновения в самые отдалённые места страны;</li> <li>–доступ к клиентам банка.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–несовместимость информационных технологий банков и страховых организаций;</li> <li>–изменение каналов распространения продуктов, за счёт быстро меняющегося состава и качества потребителей;</li> <li>–рост новых инновационных каналов распространения страховых услуг;</li> <li>–развитие информационных компьютерных технологий;</li> <li>–постепенный уход от персонального сопровождения страховой услуги и как следствие, уменьшение количества работников в страховых организациях (например: численность работников страховых организаций на начало 2017 г. по сравнению с 2003 г. сократилась на 1690 человек);</li> <li>–снижение качества и времени на разъяснение специфики страховой услуги.</li> </ul>
Банк	<ul style="list-style-type: none"> <li>–расширение клиентской базы;</li> <li>–повышение качества обслуживания клиентов;</li> <li>–диверсификация деятельности;</li> <li>–рост уровня конкурентоспособности;</li> <li>–получение долгосрочных финансовых ресурсов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–«навязывание» страховых продуктов, в отличие от банковских, которые продаются по требованию клиента.</li> </ul>
Клиент	<ul style="list-style-type: none"> <li>–более широкий выбор банковских и страховых услуг;</li> <li>–повышение уровня сервиса (sms-оповещение об окончании срока страховки и необходимости её продления);</li> <li>–дополнительные скидки, бонусы и льготы;</li> <li>– экономия времени и денежных средств;</li> <li>–более полный выбор банковских и страховых услуг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–наличие принудительного страхования, при оказании банковских услуг;</li> <li>–отсутствие индивидуального подхода к клиенту при заключении договоров страхования;</li> <li>–не все слои населения обладают достаточной финансовой грамотностью, чтобы реально оценить выгоду и риски от совершаемых операций на финансовом рынке.</li> </ul>

Источник: составлено автором

На наш взгляд, необходимо уделить внимание таким формам развития финансовой конвергенции как:

- продуктовое единство, т.е. разные участники финансового рынка, могут иметь и предлагать своим клиентам очень близкие по своим потребительским свойствам продукты и услуги;

- единая клиентская база, юридические и физические лица могут являться единими потребителями продуктов и услуг различных секторов финансового рынка. Например, любая белорусская организация является клиентом банка и потребителем банковских услуг, одновременно она может застраховать своё имущество в страховой компании

(страховой сектор) и заключить с негосударственным пенсионным фондом договор о дополнительном страховании своих работников (пенсионный сектор);

– единый сбытовой рынок: разные участники финансового сектора могут иметь одинаковые каналы сбыта своих продуктов и услуг;

– единство технологий: различные сектора финансового рынка могут иметь одинаковые модели, методы и информационные технологии для создания, продвижения и продажи своих услуг и продуктов клиентам.

Наличие и реализация вышеперечисленных единств, т.е. использование схожести деятельности разных секторов финансового рынка, путём объединения усилий и возможностей, являются предпосылкой финансовой конвергенции, создают возможности для повышения эффективности их деятельности.

Но необходимо отметить, что наличие финансовой конвергенции имеет и определённые противоречия: с одной стороны она направлена на повышение результативности и эффективности деятельности участников финансового рынка, работающих в разных секторах, а с другой стороны – проявляется рост чувствительности к рискам других секторов финансового рынка, которые возникают от совместной деятельности. В целях снижения рисков финансовой неустойчивости и банкротства всех организаций необходимо выстраивать единую систему регулирования деятельности всех субъектов–участников финансовой конвергенции.

#### **Список использованных источников:**

1. Григорьева, Е.М., Тарасова, Ю.А. Финансовые предпринимательские структуры: трансформация под влиянием рыночной конъюнктуры: монография/ Е.М. Григорьева, Ю.А. Тарасова. – СПб.:ИД «Петрополис», 2010.–270с.

2. Писаренко Ж.В., Чернова Г.В. Финансовая конвергенция как механизм повышения конкурентоспособности субъектов финансового рынка/ Писаренко Ж.В., Чернова Г.В.//Финансы и кредит.–2015 №46.–С.10–23.

#### **УДК 336.144.2**

#### **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕСРОЧНЫХ БЮДЖЕТОВ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ**

**Войтишкина Александра Лаврентьевна, старший преподаватель,  
Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины  
Aleksandra Voitishkina, senior lecturer, Francisk Skorina Gomel State University,  
[alv1950@mail.ru](mailto:alv1950@mail.ru)**

**Аннотация.** В статье рассмотрены проблемы формирования среднесрочных местных бюджетов и методы прогнозирования их доходов и расходов, что приведет к долгосрочной стратегии развития административно–территориальных единиц (регионов).

**Ключевые слова:** Бюджет, доходы, расходы, прогнозирование, формирование административно–территориальной единицы.

Как показывают проведенные исследования, применяемые методы и подходы при формировании бюджетов не гарантируют в достаточной мере объективное прогнозирование предстоящих поступлений в местные бюджеты и связаны с высоким уровнем неопределенности, что приводит к принятию неверных управленческих и финансовых решений.

Сегодня актуален вопрос о среднесрочном финансовом планировании, которое представляет собой непрерывный процесс формирования, уточнения и корректировки показателей среднесрочного финансового плана на основе изменения исходных данных, используемого для подготовки проекта бюджета на очередной финансовый год.

В целом среднесрочное планирование является связующим звеном между приоритетами социально–экономического развития административно–территориального образо-



вания и проводимой им бюджетной политикой и, безусловно, способствует повышению эффективности использования бюджетных ресурсов [1, с.7].

При годовом планировании не было известно, сколько средств потребуется на многолетние обязательства, что нужно, чтобы не затягивать сроки, не создавать долгострой, не омертвлять бюджетные средства, выделенные в предыдущие годы.

На наш взгляд, повышение результативности бюджетного планирования приведет к повышению эффективности управления экономикой административно–территориального образования, к удовлетворению потребностей населения в качественных государственных (бюджетных) услугах, к созданию конкурентной среды на рынке государственных услуг. А общим итогом станет повышение уровня и качества жизни населения соответствующей административно–территориальной единицы.

Для этого считаем целесообразным осуществлять среднесрочный прогноз доходов с использованием экономико–математического метода экспоненциального сглаживания [2, с.15].

В результате проведенных расчетов полученные прогнозные значения доходной части местного бюджета города Гомеля 2014 – 2016 показаны в таблице 1.

Таблица 1 – Прогнозные значения доходной части бюджета города Гомеля на 2014 – 2016 годы, млн. руб.

Годы	Прогнозные значения доходной части бюджета г. Гомеля	Ошибка прогноза	Нижняя граница ошибки	Верхняя граница ошибки
2014	1065813,6	70050,9	995762,7	1135864,5
2015	1264275,7	87261,1	1177014,6	1351536,8
2016	1548212,4	104874,9	1443337,5	1653087,3

Среднесрочная прогнозная модель на 2014 – 2016 гг. была построена на основании данных по исполнению местного бюджета города Гомеля за 2011 – 2013 гг. и тенденций формирования доходной части данного бюджета за соответствующий период. В 2015 – 2016 гг. доходную часть бюджета с учетом ошибки прогноза необходимо было планировать в пределах от 1177 014,6 млн.руб. до 1351536,8 млн.руб. и от 1443 337,5 млн.руб. до 1653087,3 млн.руб. соответственно. Данная тенденция свидетельствует о возможности увеличения собственных доходов бюджета города Гомеля на 2015 – 2016 гг.

На основании прогноза доходной части бюджета города Гомеля на 2014 – 2016 гг. и данных по его исполнению за 2011 – 2013 годы спрогнозирована расходная часть данного бюджета. Бюджетная политика в области расходов в среднесрочной перспективе должна быть нацелена на повышение качества и уровня жизни населения, рост эффективности бюджетных расходов.

Для среднесрочного прогнозирования расходов может быть использован метод детерминирования. Прогноз расходов данным методом осуществляется путем индексации базовых показателей расходов текущего года на темпы роста по конкретным направлениям бюджетных расходов в зависимости от выбранных приоритетов бюджетной стратегии на ближайшие годы.

Формирование стратегии прогнозирования расходов городского бюджета можно осуществить на основании параметров прогноза социально–экономического развития Республики Беларусь и административно–территориальных единиц (регионов) с использованием в расчете такого макроэкономического показателя как среднегодовой темп роста индекса потребительских цен.

При прогнозировании расходов местных бюджетов следует использовать и методику определения финансового норматива на основании которого могут производиться расчеты.

В соответствии с данной методикой на первом этапе рассчитывается прогнозируемая сумма по каждому виду расходов.

Следующим этапом расчета прогноза расходов региональных бюджетов является:

- формирование базы для расчетов бюджета по функциональной структуре в разрезе основных целевых статей с выделением отдельных экономических статей;
- установление коэффициентов перерасчета по всем статьям на первый год планируемого периода;
- определение задаваемого темпа роста используемого макроэкономического показателя.

Прогнозные значения расходной части бюджета города Гомеля на 2014 –2016гг отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Прогнозные значения расходной части бюджета города Гомеля на 2014 – 2016гг, млн. руб.

Сумма расходов бюджета по их видам на 2016 г., млн. руб.	Сумма расходов на 2013 г., млн. руб.	Коэффициент перерасчета по видам расходов на прогнозируемый период	Планируемые расходы бюджета на трехлетний период		
			2014	2015	2016
Общегосударственная деятельность	28932,4	1,21	35008,2	38859,1	43522,2
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	99,6	2,78	277,0	307,5	344,4
Национальная экономика	34923,6	1,94	67751,8	75204,5	84229,0
Жилищно–коммунальные услуги и жилищное строительство	266839,1	1,64	437616,1	485753,9	544044,4
Здравоохранение	288101,4	1,72	495534,4	550043,2	616048,4
Физическая культура, спорт, культура, и средства массовой информации	48370,0	1,67	80777,9	89663,5	100423,1
Образование	371075,9	1,76	653093,6	724933,9	811926,0
Социальная политика	88474,0	1,36	120324,6	133560,3	149587,5
Итого	1126816,0	–	1890383,6	2098325,9	2350125,0

В 2014 году объем расходной части городского бюджета был запланирован и утвержден в размере в размере 1 779 767,5 млн.руб. При среднесрочном планировании расходы данного бюджета по нашим расчетам должны были составить 1890 383,6 млн.руб.

В 2015 – 2016 гг. расходная часть бюджета может планироваться в сумме 2098 325,9 млн. руб. и 2 350 125,0 млн.руб. соответственно.

На основании проведенных расчетов составлен баланс доходов и расходов данного бюджета на трехлетний период, который представлен в таблице 3.

Темп роста прогнозных значений собственных доходов городского бюджета на 2014 – 2016гг. при неблагоприятном и благоприятном прогнозе (144,95 % и 145,53 %), что превышает темп роста прогнозируемых расходов (124,32 %) на 20,63 п.п. и 21,21 п.п. соответственно.

Следует отметить, что при планировании собственных доходов и расходов данного бюджета наблюдается рост уровня покрытия расходов бюджета собственными доходами с 52,67% до 61,41% при неблагоприятном прогнозе и с 60,09% до 70,34% при благоприятном прогнозе.

Таблица 3 – Баланс доходов и расходов бюджета города Гомеля на 2014 – 2016гг., млн. руб.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
1.Собственные доходы бюджета			
– неблагоприятный прогноз	995762,7	1177014,6	1443337,5
–благоприятный прогноз	1135864,5	1351536,8	1653087,3
2.Расходы бюджета	1890,383,6	2098325,9	2350125,0
3.Излишек(недостаток) собственных средств для финансирования расходов бюджета (+.-)			
– неблагоприятный прогноз	–894620,9	–921311,3	–906787,5
–благоприятный прогноз	–754519,1	–746789,1	–697037,7
4. Покрытие расходов собственными доходами в % (стр.1/стр.2)			
– неблагоприятный прогноз	52,67	56,09	61,41
–благоприятный прогноз	60,09	64,41	70,34

Составление и утверждение среднесрочного бюджета обеспечивает преемственность и предсказуемость бюджетной, налоговой и денежно–кредитной политики, способствует укреплению устойчивости экономики соответствующего административно–территориального образования, повышает обоснованность планирования бюджетных расходов, позволяет заключать государственные контракты на перспективу или на весь срок реализации долгосрочных целевых программ или инвестиционных проектов. Все это, безусловно, способствует повышению эффективности использования бюджетных ресурсов. Однако извлечение максимального эффекта от применения нового подхода к финансовому планированию требует соблюдения ряда условий.

Во–первых, перспективное бюджетное планирование требует высокой надежности макроэкономического прогнозирования. Во–вторых, отклонение от прогноза таких показателей, как инфляция, или других характеристик состояния экономики может негативно отразиться на результатах исполнения бюджета.

В связи с этим считаем необходимым ввести специальные инструменты корректировки многолетних планов (бюджетов). В частности, это может быть законодательное резервирование части ресурсов на соответствующие цели, либо механизм корректировки приоритетных расходов при ежегодном утверждении бюджета на плановый период.

Для повышения достоверности и обоснованности перспективного бюджетного планирования необходим детализированный информационно–аналитический массив отчетных данных за ряд предшествующих лет. Особенно важно иметь такую информацию в разрезе долгосрочных программ и проектов.

Проблемным является и формирование объективной статистической информации о финансовом положении административно–территориального образования и основных параметров социально–экономического развития. Полагаем, следует усилить региональную составляющую отчетов соответствующих органов статистики с тем, чтобы они обеспечивали предоставление информации и оценку важнейших социальных и экономических процессов конкретного административно–территориального образования.

Необходимо также иметь четкие правила принятия новых расходных обязательств и установления их приоритетов. Планирование расходов должно определять расходную часть бюджета исходя из принятых ранее обязательств и оценки их ожидаемой эффективности.

Таким образом, для получения реального и ощутимого результата в деле реализации долгосрочной стратегии развития административно–территориальной единицы важно определить критерии оценки конечной деятельности всех без исключения бюджетных отраслей, повысить качество предоставляемых государственных (бюджетных) услуг,

провести кардинальную реструктуризацию сети бюджетных учреждений, а также расширить полномочия распорядителей и получателей бюджетных средств.

Совершенствование формирования местных бюджетов должно проводиться не только на стадии планирования и прогнозирования, но и в процессе исполнения бюджета путем изыскания резервов пополнения доходной части местных бюджетов, оптимизации их расходов и повышения эффективности использования бюджетных средств через рационально построенную систему межбюджетных отношений и перераспределения бюджетных потоков.

#### Список использованных источников:

1. Кудрин, А.Л. Трехлетний бюджет – бюджет диверсификации экономики /А.Л. Кудрин //Финансы. – 2007. –№4. – С. 3 – 8.
2. Войтишкина, А.Л. Практикум экономико–математические методы и модели и ПЭВМ в финансовом планировании и прогнозировании /А.Л. Войтишкина, Л.В. Федосенко. Гомель: ГГУ им.Ф. Скорины. – 2000. – 32 с.

УДК 330.142

### ВЛИЯНИЕ НОРМЫ НАКОПЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Володько Павел Людвикович,

Белорусский государственный университет

Volodko Pavel, Belarusian State University, [vol-pl89@yandex.ru](mailto:vol-pl89@yandex.ru)

**Аннотация.** В статье рассматривается норма накопления основного капитала, определяющая темпы экономического роста. Отмечена экономическая целесообразность наращивания основного капитала, которая имеет свои пределы, зависящие от эффективности накопления.

**Ключевые слова:** основной капитал, инвестиции, инвестиции в основной капитал, норма накопления, экономический рост, эффективность накопления.

Норма накопления основного капитала (доля инвестиций в основной капитал в валовом внутреннем продукте) – один из ключевых параметров, определяющих темпы экономического роста. В макроэкономическом аспекте норма накопления выражает долю средств, выделяемых страной, государством, обществом для достижения будущих целей, вкладываемых в инвестиции, в общем объеме валового внутреннего продукта страны [4]. Норма (доля) накопления может изменяться в широких пределах, от 10 до 40% в зависимости от проводимой инвестиционной политики в стране.

Международные сопоставления нормы накопления в развитых, переходных и развивающихся странах приведены на рисунках 1, 2. [5].



Рисунок 1 – Уровень нормы накопления в развитых странах

Рассчитано по данным IMF International Statistics. Показатель определен как (Инвестиции в основной капитал + Изменения в запасах)/ВВП, % (Gross Fixed Cap. Form.+Changes in Inventories)/GDP, %)

По данным рисунка 1 видно, что наименьший процент нормы накопления среди развитых стран у Великобритании, который составляет от 16 до 18 процентных пункта. Большая часть стран с развитой экономикой, таких как Гонконг (Китай), Греция, Дания, Ирландия, Италия, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Финляндия, Швейцария, имеют норму накопления от 20 до 22%. Наибольшее значение нормы накопления среди данной группы стран у Южной Кореи, Словении и Сингапура, оно составляет 30–35 процентных пунктов.



**Рисунок 2 – Уровень нормы накопления в переходных и развивающихся экономиках**

Рассчитано по данным IMF International Statistics. Показатель определен как (Инвестиции в основной капитал + Изменения в запасах)/ВВП, % (Gross Fixed Cap. Form.+Changes in Inventories)/GDP, %)

Рисунок 2 показывает, что наименьший процент нормы накопления среди переходных и развивающихся экономик у Сальвадора, Филиппин, который составляет от 16 до 18 процентных пункта. Большая часть стран, таких как Грузия, Индонезия, Литва, Макао (Китай), Маврикий, Македония, Мексика, Перу, Таиланд, Шри Ланка, Украина, имеют норму накопления от 26 до 30%. Наибольшее значение нормы накопления среди данной группы стран у таких стран как Ангولا, Армения, Вьетнам, Китай, Мадагаскар, Монголия, оно составляет более 40 процентных пунктов.

Сравнительный анализ нормы накопления по 31 индустриальным и 59 развивающимся экономикам показывает, что примерно половина индустриальных стран из выборки имеют норму накопления менее 22%, 75% – менее 24%, более 80% – менее 26%. И, наоборот, более 50% развивающихся экономик имеют норму накопления выше 26%, две трети – более 24%.

Отметим, что норма накопления в странах с развитой экономикой значительно ниже, чем норма накопления в странах с переходной и развивающейся экономикой. Следует согласиться с мнением исследователей, что интенсивный рост и высокая норма валового накопления основного капитала, обеспечивая на первых порах высокие темпы экономического роста, являются обязательным, но недостаточным условием успешной реализации модели догоняющего развития. В условиях интенсивного развития уменьшение нормы накопления не обязательно сопровождается снижением темпов и абсолютных показателей экономического роста [3]. По достижении определенного уровня развития экономики для обеспечения заданного роста требуется уже относительно меньшая норма капитальных вложений, в силу более эффективного использования инвестиций.

Белорусская экономика имеет высокую инвестиционную активность, уровень которой определяется по величине доли валового накопления основного капитала в составе ВВП, которая в среднем за период 2005–2015 годы составила 34,2% (таблица). Анализ изменений нормы накопления в Республике Беларусь, показал тенденцию резкого увеличения доли валового накопления основного капитала в составе ВВП.

Таблица – Норма накопления в Республике Беларусь

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Норма накопления, %	26,5	29,7	31,4	33,3	35,9	39,3	38,1	33,7	37,6	33,9	28,6

Увеличение доли валового накопления основного капитала в составе ВВП объясняет, почему белорусской экономике удавалось в условиях снижавшейся эффективности накопления демонстрировать высокие темпы экономического роста. Ради поддержания высоких темпов приходилось, компенсируя снижающееся качество инвестиций, резко увеличивать их количество.

Проведенные исследования показали тенденцию резкого снижения эффективности накопления основного капитала в составе ВВП за период 2005–2015 гг. с 0,377 до – 0,12 [1]. Это указывает, что эффективность инвестиций убывает по мере увеличения их объема (известный закон убывающей отдачи факторов).

Исследователи отмечают, что экономическая целесообразность ускоренного наращивания капитала имеет свои пределы, зависящие от эффективности накопления. Это означает, что существует вполне определенный пороговый уровень нормы накопления и соответствующего ей темпа прироста капитала, превышение которых, переводит экономику на траекторию развития по принципу “производство ради производства”, когда рост ВВП и производительности труда уже не обеспечивает повышение уровня жизни населения [2].

При определении инвестиционной нагрузки, следует принимать во внимание масштабы экономики и в связи с этим учитывать не абсолютный объем инвестиций, а относительный индикатор, который отражает отношение накопления основного капитала, обусловленного инвестиционной деятельностью, к основным показателям, характеризующим размер рассматриваемой экономической системы. К таким индикаторам можно отнести отношение накопления основного капитала к ВВП, то есть норму накопления, а также его отношение к объему уже накопленного основного капитала, которое можно назвать интенсивностью воспроизводства капитала.

При инвестировании следует ориентироваться не на традиционно используемые в качестве основных плановых индикаторов показатели ВВП и производительности труда, повышение которых не всегда способствует достижению конечных социально-экономических целей, а на индикатор эффективность накопления капитала.

Важно отметить, что экономическая целесообразность наращивания капитала имеет свои пределы, зависящие от эффективности накопления. Это означает, что даже в том случае, когда не допускается снижение отдачи инвестиций по мере увеличения их объема, можно рассчитать вполне определенный пороговый темп прироста капитала, превы-

шение которого просто невыгодно с позиций конечных социально–экономических целей. Очевидно, что в условиях снижающейся отдачи капитала такое пороговое значение темпа его прироста должно быть еще ниже, а его определение – более актуально.

Таким образом, экономический рост в решающей мере предопределяется объемом инвестиций, который, в свою очередь, зависит от выделяемой в составе ВВП доли, направляемой на накопление основного капитала. При этом главной задачей в развитии экономики Республики Беларусь является повышение эффективности инвестиций в основной капитал, способствующей высокотехнологичной и конкурентоспособной структуре экономики.

#### **Список использованных источников:**

1. Комков, В. Закон убывающей отдачи и национальная инвестиционная политика / В. Комков // Банковский вестник. – № 4. – 2016. – С. 12–17.
2. Комков В.Н. Проблемы экономического роста в Республике Беларусь / В.Н. Комков // Банковский вестник. – 2013. – № 16(597). – С. 3–7.
3. Маршова Т.Н., Истомин В.И. Формирование производственного потенциала национальной экономики: опыт развивающихся стран / Т.Н. Маршова, В.И. Истомин // Экономические и социально–гуманитарные исследования. – 2013. – № 3–4(3–4). – С. 31–46.
4. Понятие нормы накопления – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/9874/](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/9874/) – Дата доступа: 12.06.2016.
5. Норма накопления различных стран – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mirkin.ru/fin-future/part1/8/rate-of-accumulation.html/> – Дата доступа: 10.06.2016.

**УДК 336.14**

### **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Гамукин Валерий Владимирович, к.э.н.,**

**Тюменский государственный университет, Тюмень, Российская Федерация**

**Gamukin Valeriy, PhD, Tyumen State University, Tyumen, Russian Federation,  
[valgam@mail.ru](mailto:valgam@mail.ru)**

**Аннотация.** Внедряемая в России практика подготовки бюджетных прогнозов РФ и регионов на долгосрочный период должна предполагать оценку бюджетных рисков. В работе проведен краткий анализ нормативного и методического обеспечения этого процесса.

**Ключевые слова:** бюджетный прогноз, бюджетные риски, долгосрочное прогнозирование региональных бюджетов

Сегодня в России наступило время перехода от обеспокоенности экономическим кризисом к поиску действенных мер государственной политики по деэскалации его последствий. В значительной степени отсутствие такой политики стало одной из причин данного кризиса, включая управление бюджетной системой, которая оказалась уязвимой под воздействием комплекса разнообразных внешних и внутренних обстоятельств. Укоренившийся в последние годы тезис о независимости бюджета от текущих экономических потрясений, о его стабильности и защищенности от влияния внешних сил, оказался ошибочным. Одной из причин такого разочарования является стойкое нежелание участников бюджетного процесса признать бюджетные риски и научиться их прогнозировать. Сегодня происходит медленный пересмотр позиции настороженного отношения к бюджетному риску со стороны практиков, обеспечивающих функционирование бюджетного процесса.

Стоит отметить, что обсуждение проблематики бюджетного риска весьма активно проводится в научных кругах. Необходимо отметить работы [1–3], раскрывающие особенности бюджетных рисков в различных аспектах, включая их региональную специфику. Но в практической плоскости реалии последнего времени свидетельствуют о том, что

процесс осмысления категории бюджетного риска и определения методов управления только начинается.

Эволюцию воззрений органов власти и управления на использование бюджетных рисков в реалиях бюджетного механизма можно проследить на примере процесса подготовки порядка составления т.н. Бюджетного прогноза. В России, несмотря на складывающиеся условия внутренней и внешней неопределенности, вызванные множеством политических, экономических и социальных факторов, в 2015 г. началось практическая реализация технологии разработки и применения Бюджетного прогноза. Соответствующее постановление Правительства РФ № 914 принято 31.08.2015 г.

В окончательном варианте Постановления Правительства РФ от 31.08.2015 г. № 914 использование бюджетных рисков при подготовке Бюджетного прогноза оказалось сформулированным только в части рисков несбалансированности. Требования к составу и содержанию Бюджетного прогноза РФ на долгосрочный период предусмотрены в п.1, пп. ж) *риски и угрозы несбалансированности бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, в том числе с учетом различных вариантов прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочный период и иных показателей социально-экономического развития Российской Федерации*. Такое сужение проблематики бюджетного риска вызвано, очевидно, методическими причинами. Органы власти и управления даже на федеральном уровне пока не обеспечены методами работы по оценке, прогнозированию и финансированию бюджетных рисков.

Тем не менее, проблемы методического плана не стали препятствием для внедрения Бюджетного прогноза в практику работы органов власти и управления на других уровнях бюджетной системы. Анализ нормативных актов, принятых в субъектах РФ, призванных регламентировать порядок составления Бюджетного прогноза, показал высокую степень активности, реализованной в основном в виде трансляции федерального порядка.

Мы рассмотрели порядок разработки Бюджетного прогноза на примере Республики Саха (Якутия). Здесь 27.08.2015 г., т.е. за 4 дня до принятия соответствующего федерального порядка, постановлением Правительства Республики №299 «Об утверждении Порядка разработки бюджетного прогноза Республики Саха (Якутия) на долгосрочный период» утвержден порядок разработки своего Бюджетного прогноза на долгосрочный период. Это не противоречит требованиям Бюджетного Кодекса, коль скоро регион самостоятелен в выборе методик и порядка реализации свои бюджетных полномочий, включая рассматриваемую подготовку Бюджетного прогноза. Этот порядок призван определить правила разработки и утверждения, период действия, требования к составу и содержанию Бюджетного прогноза Республики Саха (Якутия). Бюджетный прогноз должен разрабатываться и утверждаться каждые шесть лет на двенадцать и более лет. Процедура подготовки Бюджетного прогноза не существенно отличается от рассмотренного муниципального варианта с некоторыми отклонениями, вызванными более сложной структурой органов власти в субъекте РФ.

Бюджетный прогноз Республики включает несколько важных элементов, среди которых наибольший интерес в контексте рассматриваемой проблемы вызывает п. г) *анализ основных рисков, возникающих в процессе реализации различных сценариев Бюджетного прогноза, а также их описание с характеристиками рискового события, пороговые значения, характеристики, последствия наступления риска, а также механизмы управления рисками*.

Очевидно, что авторы республиканского нормативного акта воспользовались первым вариантом федерального постановления, скопировав формулировку со всеми вытекающими методическими проблемами, от решения которых в итоге было решено отказаться. Для исправления такой ситуации постановление Правительства Республики от 29.02.2016 г. №59 «Об утверждении Порядка разработки и утверждения бюджетного прогноза Республики Саха (Якутия) на долгосрочный период» отменило рассмотренное постановление. В этом новом варианте Бюджетный прогноз должен содержать, среди прочих, краткий раздел и) *риски реализации бюджетного прогноза и механизмы их профилактики*. Речь идет уже не о самих бюджетных рисках, а о рисках, которые могут оказать влияние на исполнение показателей Бюджетного прогноза. Обнадешивает упоминание о механиз-



мах профилактики рисков, но, поскольку они упоминаются в контексте рисков реализации бюджетного прогноза, а не бюджета, они мало полезны с методической точки зрения.

Многообразие подходов к подготовке Бюджетного прогноза характеризует пример соседнего региона – Магаданской области. Здесь постановлением Правительства области от 30.04.2015 г. № 282–пп утверждены требования к составу Бюджетного прогноза, включая наличие: прогноза основных характеристик консолидированного бюджета области и областного бюджета; показателей финансового обеспечения государственных программ области и основных подходов к формированию бюджетной политики области на долгосрочный период. О бюджетных рисках в этом нормативном документе не упоминается.

Анализ нормативно–правовых актов регионов, входящих в Уральский федеральный округ, а именно Постановления Правительства Курганской области от 13.10.2015 г. №307 «Об утверждении Порядка разработки и утверждения бюджетного прогноза Курганской области на долгосрочный период», Постановления Правительства Свердловской области от 19.08.2015 г. №741–ПП «Об утверждении Порядка разработки и утверждения бюджетного прогноза Свердловской области на долгосрочный период», Распоряжения Правительства Тюменской области от 06.04.2015 г. №466–рп «Об утверждении Правил разработки бюджетного прогноза Тюменской области на долгосрочный период», Постановления Правительства Челябинской области от 15.07.2015 г. №363–П «О Порядке разработки и утверждения бюджетного прогноза Челябинской области на долгосрочный период», Постановления Правительства ХМАО – Югры от 31.07.2015 г. №247–п (с изм. от 23.10.2015 г.) «О Порядке разработки бюджетного прогноза Ханты–Мансийского автономного округа – Югры на долгосрочный период», Постановления Правительства ЯНАО от 25.11.2015 г. №1120–П «Об утверждении Порядка разработки и утверждения бюджетного прогноза Ямало–Ненецкого автономного округа на долгосрочный период», показал, что не зависимо от периода принятия документа или глубины его методической проработки, вопросы оценки и прогнозирования бюджетных рисков остались не раскрытыми. Ни в одном регионе при подготовке Бюджетного прогноза не предполагается оценка рисков, сопровождающих его исполнение.

Все эти примеры только обостряют необходимость внедрения практики подготовки Бюджетного прогноза с использованием оценки бюджетных рисков и перехода на модель государственного риск–ориентированного регулирования в целом, примером которого может служить деятельность госструктур за рубежом [4], постоянно отслеживающих и публикующих оценки различных рисков. Для полноценной реализации такого перехода целесообразно учитывать комплекс элементов данной модели, рассмотренный в работе [5] и включающий наличие уполномоченного органа–регулятора, сочетающего функции надзора, анализа рисков деятельности подконтрольных субъектов; стандартизации и лицензирования их деятельности; наличие специализированного отдела риск–менеджмента в структуре органа, применяющего набор методов по оценке и управлению рисками, способствующий расширению практики риск–менеджмента в организациях; наличие алгоритмов идентификация рисков, их учета и документирования, а так же наличие законодательной базы управления рисками.

Внедрение практики разработки и утверждения долгосрочного Бюджетного прогноза на всех уровнях бюджетной системы России могло бы способствовать созданию данной модели государственного риск–ориентированного регулирования, но пока это не нашло отражения в федеральном и в региональных порядках разработки и утверждения бюджетного прогноза на долгосрочный период. Именно региональный пробел необходимо считать наиболее проблематичным, поскольку бюджеты субъектов РФ обладают своими уникальными бюджетными рисками, связанными с промежуточным положением данного уровня бюджетной системы. В первую очередь это касается риска структуры доходов, риска зависимости от внешних источников и риска несбалансированности.

Усугубляется проблема перехода к модели управления бюджетами с использованием оценки, анализа и прогнозирования бюджетных рисков фактором постоянной борьбы за бюджетные показатели между отдельными группами агентов. Эта борьба проявляется не только в виде лоббистских решений относительно размеров бюджетных ассигнований или круга потенциальных получателей налоговых льгот. Даже внутри одного субъекта –

администратора бюджета всегда будет продолжаться дискуссия за правильное понимание бюджетных приоритетов и принципов проводимой бюджетной политики. Итогом этого может стать не более точный Бюджетный прогноз, а большее количество ошибок в нём.

**Список использованных источников:**

1. Herold U. Structural positions and risk budgeting // Working Paper Series: Finance and Accounting from Department of Finance, Goethe University Frankfurt am Main. 2008. №74. P. 1–19.
2. Schilperoort W., Wierds P. Illuminating Budgetary Risks: The role of stress testing. // OECD Journal on Budgeting. 2012. №3: Т.12. P. 1–18.
3. Тишутина О.И. Специфика бюджетных рисков приграничных регионов и их анализ на примере субъектов Дальневосточного федерального округа // Финансы и кредит. 2008. №5(293). С. 18–22.
4. Яшина Н.И., Митин Д.В., Гинзбург М.Ю. Теория и методология определения рисков социально–политических и экономических процессов в различных странах мира // Journal of Economic Regulation. 2015. №2. С. 69–90.
5. Боровикова Е.В. Возможности адаптации зарубежного опыта государственного регулирования, основанного на рисках, в российской финансовой системе // Финансовый бизнес. 2013. №4. С. 13–20.

**УДК 339.924.05**

**ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО ЕАЭС:  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Гарашенко Елена Александровна, ассистент кафедры мировой экономики,  
Белорусский государственный экономический университет**  
Garaschenko Elena, Assistant of the Department of World Economy,  
Belarusian State Economic University, [Elenagar@list.ru](mailto:Elenagar@list.ru)

**Аннотация.** На основе нормативно–правовых документов представлены особенности формирования единого экономического пространства в условиях функционирования Евразийского экономического союза, выявлены проблемы и перспективы данного процесса.

**Ключевые слова:** ЕАЭС, Единое экономическое пространство, государство, торговый барьер, ограничение.

В мировой экономике на современном этапе происходит передел рынков, перераспределение финансовых потоков и производительных сил, обострение конкуренции. Обозначаются контуры новых центров экономического лидерства. Развиваются региональные интеграционные образования

В настоящее время в активной форме ведутся переговоры об углублении торговых отношений между странами – участницами Евразийского экономического Союза (далее ЕАЭС) путем заключения следующих документов:

- Решение Высшего Евразийского экономического совета N 29 «О начале переговоров с Государством Израиль о заключении соглашения о зоне свободной торговли»;
- Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии N 2 от 12.02.2016г. «О вопросах, связанных с проведением переговоров с Государством Израиль о заключении соглашения о зоне свободной торговли»;
- Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии N 29 проводятся мероприятия, направленные на заключение соглашения о торгово–экономическом сотрудничестве между Евразийским экономическим союзом и его государствами–членами, с одной стороны, и Китайской Народной Республикой, с другой стороны [4].

Данные нормативные акты и мероприятия направлены на формирование зоны свободной торговли с данными регионами, налаживанием многосторонних контактов, совершенствованием внешнеэкономических связей и дальнейшей интеграции в систему мирохозяйственных связей не только Республики Беларусь, но и всех стран – участниц ЕАЭС.

Статья 2 Договора о ЕАЭС определяет единое экономическое пространство как пространство, состоящее из территорий государств–членов, на котором функционируют сходные (сопоставимые) и однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных или унифицированных правовых норм, и существует единая инфраструктура [1].

В рамках данного документа также дается определение общего (единого) рынка как совокупность экономических отношений в рамках Союза, при которых обеспечивается свобода перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы [1].

Особенностью Договора о ЕАЭС можно отметить желание стран–участниц по формированию общих рынков в различных сферах, в то время как Договор о Союзном государстве в списке основных целей определял формирование единой правовой системы демократического государства [1,2], что предполагало создание единого законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность, в том числе гражданское и налоговое законодательство.

Формирование общего рынка товаров, услуг и рабочей силы без изъятий и ограничений в ЕАЭС определено Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 05.04.2016 N 274 в рамках утверждения Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы. Данным документом предусмотрено, что политика Правительства Республики Беларусь будет направлена на системную работу по ликвидации изъятий и ограничений на рынках ЕАЭС, кооперацию производителей стран ЕАЭС, защиту общего рынка от недобросовестной конкуренции с производителями третьих стран, обоснованную и сбалансированную защиту интересов национальных производителей и потребителей в ЕАЭС. Также будут предприняты меры по поэтапному устранению изъятий и ограничений во взаимной торговле товарами и услугами, в первую очередь в отношении энергоносителей и продукции сборочных производств, по либерализации автомобильных перевозок и других сфер деятельности. Планируется проведение работы по недопущению возникновения новых изъятий и барьеров на общем рынке ЕАЭС [3].

Анализ нормативно–правовых документов позволяет утверждать, что существуют отдельные положения и экономические термины, характеризующие элементы формирования единого пространства и общих рынков. Такое разнообразие Решений, Постановлений, Договоров, Протоколов и некоторая неопределенность в принятии юридических документов лишь доказывает необходимость систематизации и толкования происходящих процессов. Можно отметить ряд недостатков. Так, ни один из юридических документов не прописывает алгоритм создания данного рынка; перечень необходимых этапов / стадий, которые необходимо учитывать (пройти, соблюсти) при формировании соответствующих отраслевых рынков, что является актуальным при формировании и функционировании общих рынков в условиях интеграции. Предлагается разграничить понятия: «единое пространство» с выделением в дальнейшем «единое экономическое / информационное / инвестиционное пространство товаров / услуг»; «общий рынок» – общий рынок товаров / услуг.

Как отмечает российский ученый Туровский Р.Ф. «Пространство понимается как совокупность объектов (предметов и явлений), которые рассматриваются с помощью таких атрибутов, как положение относительно друг друга, протяженность, форма, расстояние и ориентация». Данное определение понятия «пространство» используется в данном случае в своем классическом понимании, известном как из философии, так и из географии [5]. Поэтому единое пространство можно определить как совокупность объектов, в данном случае рынков. Исходя из этого, можно утверждать, что понятие единого пространства шире понятия общего рынка и данное утверждение сможет послужить научно–обоснованному положению по концептуальному формированию как общих рынков, так и единого пространства.

Особенностью функционирования единого экономического рынка является определение достаточно большого количества ограничений, препятствующих свободному движению товаров. В современной экономической литературе отсутствует однозначная трактовка таких определений как «барьер», «изъятия», «ограничения», имеющие место при функционировании общего рынка в условиях интеграции.

Толковый словарь по экономике определяет торговые барьеры – (trade barriers) как законодательство, институты или практика, которые делают торговлю между странами более сложной и дорогой, чем торговля внутри стран.

Большой экономический словарь Азрилияна А.Н. дает следующие определения термину «Ограничения»: 1. установленные какие-либо границы, рамки 2. правила, нормы, ограничивающие действия, права 3. в экономико-математических моделях это лимиты (максимально, либо минимально возможные объемы) ресурсов 4. вытекающие из законов и других нормативных актов, из решений государственных органов пределы, границы, за которые не должна выходить деятельность экономических субъектов. Распространенной формой являются ограничения в области экспорта и импорта товаров, иммиграции.

Аналитический обзор документов позволил установить, что руководящие органы ЕАЭС в ходе работы по устранению внутренних барьеров и препятствий оперируют данными понятиями со следующим смыслом: барьеры – это препятствия для «четырех свобод» – беспрепятственного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, которые противоречат союзному праву или имеют признаки его нарушения; изъятия – исключения, которые препятствуют функционированию общих рынков, но праву ЕАЭС не противоречат, так как предусмотрены соответствующими международными соглашениями; ограничения – это препятствия, которые появились из-за отсутствия в союзном законодательстве регламентации соответствующих сторон экономической жизни, либо же их введение на уровне национальных государств допускается союзным правом. В настоящее время экспертами насчитывается более 450 различных препятствий при взаимодействии стран ЕАЭС.

Учитывая существующие классические классификации торговых ограничений (тарифные и нетарифные), автором предлагается ввести новый термин «новые (интеграционные) торговые барьеры», которые обусловлены современными реалиями. И обозначить существующие новые торговые ограничения, появившиеся в условиях интеграции следующим образом: Новые (интеграционные) торговые барьеры = ограничения + изъятия (исключения).

Необходимость ввода данных экономических понятий обусловлена также и тем фактом, что по инициативе Республики Армения уже предлагается создание «Белой книги» («Белой книги препятствий»), в рамках которой будет разработана «дорожная карта» по устранению уже известных и существующих изъятий и ограничений.

В настоящее время проходит апробацию информационный ресурс «Функционирование внутренних рынков Евразийского экономического союза», позволяющий субъектам хозяйствования оперативно оповещать о возникающих торговых барьерах с участниками ЕАЭС.

Учитывая многообразие нормативно-правовых актов, сложность сопоставления и поиск основных терминов, необходимым видится структурировать, обобщить и сформировать институциональную основу системы тарифного регулирования как на макроуровне, так и в условиях интеграции. Систематизация, структурирование и единообразие позволит разделить нормативно-правовую базу на национальные документы и документы ЕАЭС; устранить схожие и дублирующие экономические понятия, которые могут трактоваться неоднозначно, что будет способствовать формированию, функционированию и совершенствованию единого финансового пространства государств – участниц Евразийского Союза.

#### **Список использованных источников:**

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (в ред. Договоров от 10.10.2014, от 23.12.2014, Протокола от 08.05.2015) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 3/3050. – 24.10.2014.
2. Договор о создании Союзного государства // Ведамасці Нацыянальнага сходу Рэспублікі Беларусь. – 2000. – N 1–2. – С.1.
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 05.04.2016 N 274 «Об утверждении Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы» // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 5/41945. – 15.04.2016.
4. Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии N 29 "О вопросах, связанных с

проведением переговоров с Китайской Народной Республикой о заключении соглашения о торгово–экономическом сотрудничестве между Евразийским экономическим союзом и его государствами–членами, с одной стороны, и Китайской Народной Республикой, с другой стороны" // Официальный сайт Евразийского экономического союза, 23.12.2015

5. Туровский, Р.Ф. Политическая регионалистика / Р.Ф. Туровский, ГУ ВШЭ, М.: 2006 г. – 792с

**УДК 339.7**

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Германович Наталья Евгеньевна, ассистент кафедры финансов**

**Полесский государственный университет**

Germanovich Natalia Evgenievna , Assistant Polessky State University,  
djemma11167@mail.ru

**Славинская Валерия Сергеевна, главный бухгалтер ООО “Ресторан “Нестерка”**

Slavinskaya Valeriya Sergeevna , chief accountant of "Nesterka" Restaurant " Limited  
Liability Company, slavinskaya\_vall@mail.ru

**Аннотация.** В данной статье предложены способы совершенствования транспортно–логистической деятельности, внедрение которых будет способствовать улучшению качества предоставляемых услуг как на белорусском, так и на международном рынке. В работе рассмотрены также полезные стороны, которыми могут руководствоваться различные компании.

**Ключевые слова:** технологии, автоматизация, компании, транспортные, грузоперевозки, способы, совершенствования, современная логистика.

Исследуя деятельность логистических компаний на современном этапе можно сказать что суммарный оборот европейского рынка логистических услуг оценивается в более чем 600 млрд. евро В условиях жесткой конкуренции производители пытаются сократить максимальное число издержек, в результате большинство из них приходят к выводу, что оптимизация логистических процессов позволяет существенно экономить средства. Следовательно, почти до 20 % общей стоимости продукта приходится именно на логистические издержки. В то же время производители, которые пользуются услугами логистической компании, приобретают качественное управление процессом и транспортные услуги, тем самым оптимизируют скорость грузообработки и состав товарных запасов, что приводит к увеличению показателей до 30%. Поэтому использование услуг логистических компаний–посредников становится столь актуальным. Наиболее развитым и зрелым является транспортно–логистический рынок США. В число других стран, демонстрирующих динамичный рост и имеющих существенные объемы внутреннего рынка (более 15 млрд. евро), входят Россия, Китай, Индия, Бразилия и ЮАР с совокупной долей около 10% мирового оборота. Именно эти страны будут определять динамику мирового транспортно–логистического рынка в целом и сегмента аутсорсинга логистических услуг в среднесрочной перспективе. [2, с.12]. Объем оказанных логистических услуг в Беларуси за 2015 год составил 1.5 трлн. неденоминированных руб., в том числе оказанных транспортно–логистическими центрами – 1 трлн. руб., оптово–логистическими и торгово–логистическими центрами – 116 млрд. руб. Доходы от логистических услуг по обработке транзитных грузов составили 462 млрд. руб. [3, с.23]. Эксперты Всемирного банка проводя исследования эффективности логистики в различных странах мира один раз в 2 года по индексу LPI ,который позволяет определить страны с опережающим и отстающим развитием логистики в 2016 году в оценке участвовало 160 стран мира, пришли к выводу: что , десятка лидеров не меняется. (Напоминаем что, индекс эффективности логистики для каждой страны рассчитывается на основе опросов международных, национальных или региональных логистических операторов, транспортно–экспедиторских организаций, осуществляющих функции по организации перевозок грузов железнодорожным, автомобильным, морским, речным или воздушным видами транспорта, складских операторов ).

По итогам исследования эффективности логистики(LPI) за 2007–2016 гг. наиболее развитыми логистическими системами обладают Германия, Люксембург, Швеция, Нидерланды, Сингапур, Бельгия, Великобритания, США. Из ТОП–10 выбрали Норвегия и Япония, в лидеры вернулись Австрия и Гонконг. Среди стран СНГ, Балтии и Польши по индексу эффективности логистики(LPI) за 2007–2016 гг. на первом месте Литва(29 место), на втором –Польша (33),на третьем –Эстония(38),на четвертом –Латвия(43), Беларусь на 120 месте, опустившись в сравнении с 2014г. на 21 позицию, нашей стране есть над чем задуматься. [3, с.9]. Для совершенствование условий логистической деятельности, повышение эффективности использования инфраструктуры, необходимой для оказания логистических услуг и транзитного потенциала Беларуси нужно разработать программу и наметить ряд задач, а именно: повышение качества и комплексности логистических услуг, обеспечение развития логистической инфраструктуры и повышение эффективности ее использования совершенствование правовых и экономических условий для эффективного использования транзитного потенциала. Но вместе с тем нужно решить ряд проблем связанных с логистической системой: нерациональное размещение некоторых логистических центров, разработка маршрутов логистических потоков, недостаточные объемы инвестиций в логистический сектор; обработка потребительских товаров большинством логистических центров, недостаточное использование развитой и складской инфраструктуры железнодорожного транспорта. Для совершенствования транзитной инфраструктуры предусмотрено в ближайшие годы проведение консультаций с международными организациями по вопросам привлечения финансовых средств на развитие транспортной инфраструктуры Республики Беларусь, перевод пунктов упрощенного пропуска на белорусско–литовской границе “Дотишки –Эйшишкес”, “Поречье Латежарис” в ряд международных. В области применения инновационных технологий запланирована работа по разработке и внедрению новых технологий, технических и информационных ресурсов, связанных с ускорением пропуска контейнерных поездов в направлении Китай – Европа – Китай по территории Беларуси, а также совершенствование механизма контроля за проездом автомобильных транспортных средств по платным участкам автомобильных дорог Республики Беларусь.

Говоря о развитии рынка логистических услуг нельзя не отметить и роль государства, в лице профильных министерств и ассоциаций которое в свою очередь должно лишь создавать условия для развития логистической отрасли, информировать зарубежных партнеров о транзитном потенциале страны. Учитывая то, что национальный рынок логистических услуг прошел большой путь эволюции и развития, он еще недостаточно сформирован. Сдерживающим фактором эффективного развития рынка логистических услуг является и слабое развитие внутренней логистики предприятиями реального сектора экономики, прежде всего с государственной долей собственности. Есть много вопросов и к транспортно–логистическим предприятиям. Некоторые из них стремятся только получить выгодную прибыль и не уделяют внимание комплексности и качеству логистических услуг, не могут обеспечить безопасность и надежность цепи поставок. Рынок транспортно экспедиционных услуг очень разнороден, некоторые участники не стремятся сформировать положительный имидж предприятия, а, следовательно, и страны при оказании услуг нерезидентам. Государство, в лице соответствующих министерств, комитетов и ассоциаций, в свою очередь должно сосредоточиться на упрощении процедур по таможенным операциям, сокращении времени на их проведении, повышении практической ориентированности в подготовке кадров для логистической отрасли, улучшении транспортной инфраструктуры, гармонизации и упрощении условий перевозок для сокращения времени в пути грузового автомобиля, приведении законодательства в соответствие с международными соглашениями и конвенциями, стимулировании внедрения участниками логистической деятельности современно информационного обеспечения, создании условий для привлечения иностранных инвестиций в логистическую отрасль и др.

Только общими усилиями государства и участников логистической деятельности можно добиться повышения рейтинга Беларуси по Индексу эффективности логистики.

#### **Список использованных источников:**

1. Курочкин Д. , Курочкина И. Оценка развития логистики в странах Евразийского экономического союза :Logistics Performance Index /Д. Курочкин, И. Курочкина / Валютное регулирование и ВЭД. №8.2016.С(8–12)
2. Богутская О. Логистический потенциал Германии/О. Богутская / Валютное регулирование и ВЭД. №8.2016.С(12–16)
3. 1. Курочкин Д. , Курочкина И. Развитие логистики и повышение транзитного потенциала в приоритете /Д. Курочкин, И. Курочкина / Валютное регулирование и ВЭД. №9.2016.С(21–26)

**УДК 330.322**

### **ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ МІЖНАРОДНИМИ РЕЙТИНГОВИМИ АГЕНЦІЯМИ**

**Гирик Ольга Семенівна, к.е.н., доцент,  
Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»,  
golsemen@gmail.com**

**Huryk Olha, Ph.D, Associate Prof. Lviv Institute of HSEI «Banking University»,**

**Анотація.** Проаналізовано інвестиційну політику в Україні за 2006–2016 роки, наведено оцінки інвестиційного клімату за висновками міжнародних рейтингових агенцій та виявлено основні негативні риси інвестиційної привабливості економіки України для іноземних інвесторів.

**Ключові слова:** інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість

Пріоритетними завданнями уряду будь-якої країни є забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку, досягнути якого можливо лише за умов ефективної інвестиційної політики. Інвестиції є потужним стимулом до переоснащення та модернізації технічної бази підприємства, зростання обсягів виробництва, покращення якості продукції й підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку, що призводить до збільшення економічних вигод.

Міжнародна практика залучення та використання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) свідчить, що для розвитку економіки, ПІІ мають суттєві переваги у порівнянні з іншими формами залучення капіталу. По-перше, це додаткове джерело капітальних вкладень у виробництво товарів і послуг, яке у більшості випадків здійснюється у вигляді передачі сучасної технології, «ноу-хау», новітніх методів управління тощо. По-друге, ПІІ не лягають тягарем на державний бюджет, на його зовнішній борг. По-третє, при правильному розміщенні та управлінні ПІІ можуть прискорити відновлення профільних галузей та регіонів.

Сучасні події в Україні суттєво дестабілізували економічну систему держави. Збройний конфлікт на Сході України, політична й економічна нестабільність викликали відплив прямих іноземних інвестицій через відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику. В таких умовах Україна в більшій мірі зацікавлена у притоку іноземного капіталу. Формування сприятливого інвестиційного клімату є одним із стратегічних завдань, від реалізації якого залежить можливість стабілізації національної економіки та її подальша соціально-економічна динаміка. Тому, проблема підвищення інвестиційної привабливості економіки України є надзвичайно актуальною і важливою.

Офіційні дані Держстату України [1] засвідчують позитивну динаміку ПІІ за 2006–2013 рр. Проте приріст залучених ПІІ має протилежну динаміку. Безпрецедентне падіння ПІІ у 2014 р. пов'язано із військовий конфліктом з Росією та поглибленою ним політичною і економічною кризою в країні.

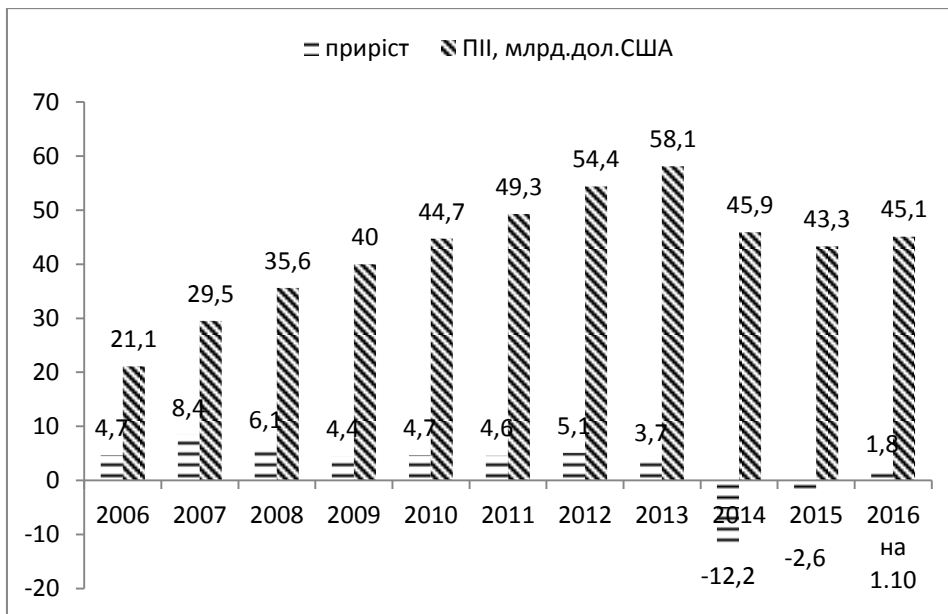


Рисунок – Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за 2006–2016 рр. [1]

Сукупний обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2015 р. становив 43 371,4 млн. дол. \$ та в розрахунку на одну особу населення складав 1 000,5 дол. \$. Для порівняння у 2013 році в Україні на душу населення припадало 1 282 дол. \$ ПІІ у поточних цінах і за поточного валютного курсу. Це менше, ніж в Угорщині – 9 902 дол., Словаччині – 9 757 дол., Польщі – 6 414 дол., Румунії – 3 453 дол., Грузії – 2 832 дол., Росії – 2 657 дол., Туреччині – 2224 дол., Білорусі – 1 905 дол., і більше, ніж у Молдові, – 1 054 дол. \$.

Частка України у світових обсягах інвестицій щороку скорочується і станом на 2013 р. становила менш як 0,2% .

За офіційними даними у структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій як до війни, так і тепер, переважають інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі. На початок 2014 року їхня частка складала 32,7%, а тепер дорівнює 24,4%. Кіпр, Віргінські острови, Беліз – три «класичні» офшори разом відповідають за 29,6% обсягу ПІІ (38,8% на початок 2014 року).

У 2012 році Кіпр та Британські Віргінські острови відповідали за 71,4% всього зростання обсягу прямих іноземних інвестицій. У 2013 році їхній вклад знизився до 52,9%. Після початку збройного конфлікту саме обсяг інвестицій з Кіпру знизився найбільше (капітал з офшорів переважно вкладався на найбільш вражений конфліктом та економічною кризою Схід України).

Таким чином, падіння прямих іноземних інвестицій після початку війни в основному зумовлене різким зменшенням вливань українських та російських підприємців, що проводили свої капітали через зазначені офшори. Отже, постає проблема не стільки повернення реального іноземного капіталу, скільки створення умов для його залучення.

Збройний конфлікт по-різному впливає на інвестиції у різні сектори економіки. Особливо скорочуються інвестиції у високотехнологічні виробництва та підприємства з високою часткою маломобільних основних засобів. Більше страждають також інвестиції, що націлені на внутрішній ринок країни, зокрема в сферах послуг (крім фінансових та телекомунікаційних) та споживчих товарів тривалого використання. Втім, незалежно від сектору, інвестори вкладають у країну, якщо дохідність проектів компенсує ризик. Віддача інвестицій у вражених конфліктом країнах на 50% перевищує середню дохідність у групі країн із низьким рівнем доходів. Саме вищою дохідністю частково пояснюється більша стабільність інвестицій у видобуток корисних копалин [2].

При здійсненні комплексної оцінки інвестиційного клімату країни інвестори орієнтуються також на висновки міжнародних рейтингових агенцій. Так, згідно з оцінкою Все-



світнього економічного форуму, Україна посіла 76 місце зі 144 у рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності – 2014, піднявшись за рік на вісім позицій [3]. Беручи до уваги, що оцінка сучасного рейтингу України не враховує анексію Криму і військовий конфлікт на Сході, конкурентоспроможність країни в майбутньому за оптимістичним прогнозом не підвищиться.

За результатами досліджень Європейської бізнес асоціації 85% підприємців незадоволені станом інвестиційного клімату в Україні [4]. Показник індексу інвестиційної привабливості за I квартал 2015 року склав 2,51 і так і не перевищив докризовий рівень 2011 року, залишаючись в негативній площині. Серед основних негативних рис інвестиційного клімату в Україні експерти визначають: політичну та економічну нестабільність, збройний конфлікт на Сході України, незавершеність процесу реформ, високий рівень корупційності та забюрократизованості політичної системи, недосконалість та протиріччя законодавчої бази, відсутність єдиної стратегії щодо заохочення інвестицій, непередбачуваність податкової політики, слабку судову систему, слабке валютне регулювання, непослідовну політику НБУ, неефективну роботу митниці. Вагомою причиною низької інвестиційної привабливості для системних іноземних інвесторів можна вважати і наявність величезного тіньового сектору економіки в Україні.

У Огляді інвестиційної політики від OECD зазначається: «Хоча політична та безпекова ситуація в останні роки в Україні погіршилися, проблеми є довгостроковими і полягають у неякісному бізнес–середовищі, слабких інституціях та повсюдній корупції» [5].

За результатами дослідження Світового банку Doing Business 2015, за легкістю ведення бізнесу Україна вперше увійшла в ТОП–100, піднявшись за рік на 16 позицій і зайнявши 96 місце [6]. Укладачі рейтингу відзначили ряд покращень у бізнес–кліматі України: спрощення процесу сплати податків для компаній, завдяки введенню електронної системи подання декларацій та сплати єдиного соціального податку; зменшення кількості центральних органів виконавчої влади, що здійснюють контроль у сфері господарської діяльності; адаптація українських стандартів до європейських. Разом з тим, Україна в рейтингу поступається як державам–членам ЄС, так і своїм найближчим сусідам, включно з РФ.

Оцінюючи незадовільний стан процесу іноземного інвестування, експерти головною причиною вважають недосконалу політику уряду. В Україні було зроблено ряд кроків щодо удосконалення інвестиційного законодавства, зокрема, затверджено концепцію Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України, набрав чинності Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проєктів за принципом «єдиного вікна», створена Національна інвестиційна Рада при Президентові України, ухвалено Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту інвесторів», який посилює правовий захист інвесторів. З початку 2017 р. набув чинності Закон "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні", що передбачає спрощення податкової системи, підвищення прозорості та якості адміністрування податків, ліквідацію поширених схем ухилення від оподаткування. Згідно із законом, планується запровадження повноцінного електронного кабінету платника податків (доступ до всієї податкової інформації про платника, проведення звірки розрахунків з бюджетом, заповнення та подання податкової звітності, управління надмірно сплаченими коштами, реєстрація податкових та акцизних накладних, інформування про перевірки та надання актів або довідок перевірок, листування з контролюючим органом). В цілому, загальний зміст законопроектів, прийнятих в Україні за останні 20 років, не суперечить принципам успішного розвитку економіки, проте вжиті заходи не призвели до суттєвого поліпшення інвестиційного середовища в Україні.

Отже, збільшення обсягів іноземного інвестування в Україні, поліпшення інвестиційного клімату потребує підвищення стабільності та прозорості політичної системи, зменшення рівня корупційності, подолання тенденцій криміналізації суспільства, прискорення процесів дерегуляції підприємницької діяльності в цілому, завершення судової реформи.

Доцільним, на нашу думку, є розробка чіткої державної стратегії залучення іноземних інвестицій, визначення пріоритетних галузей економіки, ефективне функціонування яких зумовить подальше поживлення в інших секторах. Сьогодні серед них в Україні можна виділити аграрний сектор, сферу високих технологій, IT-індустрію, машинобудування, нафтогазову та енергетичну галузі. При розробці інвестиційної стратегії слід враховувати географічні і соціально-економічні відмінності регіонів України.

Висновки. Проведене дослідження показало, що для стимулювання інвестиційної діяльності та покращення інвестиційного клімату в Україні, необхідно сформувати стабільну державну політику у сфері іноземного інвестування, розраховану на довгострокову перспективу та розробити обґрунтовану державну стратегію залучення іноземних інвестицій, з урахуванням національних цілей та пріоритетів. Це сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості вітчизняної економіки на міжнародному ринку капіталу й прискорить процес відтворення її потенціалу в складних політико-економічних умовах

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Аверчук Р. Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua/>
3. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>.
4. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua>.
5. OECD Investment Policy Reviews: Ukraine 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://books.google.com.ua>
6. Офіційний сайт проекту Doing business. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org>.

**УДК 336.7; 347. 278**

### **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ**

**Гмыря В.П., к. э. н., доцент, доцент кафедры банковского дела**

**Черкасского учебно-научного института**

**Государственного высшего учебного заведения «Университет банковского дела»**

**Hmyrya VP, PhD, associate professor, assistant professor of banking Cherkasy research  
institute State higher educational institution "University of Banking"**

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы государственного регулирования банковского кредитования инвестиционных проектов в аграрном секторе Украины, определены основные источники финансирования инвестиционных проектов аграриев. Изучено правовую базу взаимодействия государства, финансовых учреждений и аграрных производителей по совместной деятельности. Исследованы главные инструменты государственного регулирования банковского кредитования аграриев и обработаны направления взаимодействия в рамках эффективного сотрудничества между всеми участниками инвестиционного процесса.

**Ключевые слова:** банки, государственная поддержка, ценообразования, страхование, инвестиционные проекты, аграрный сектор, агробизнес, льготные кредиты.

Аграрный сектор экономики Украины в современных условиях, к сожалению, не является стабильным и эффективным в хозяйствовании. Хроническая нехватка финансовых ресурсов в агросекторе, прежде всего оборотных средств, в период проведения посевной кампании, существенное снижение оптовых цен на продукцию аграрных производителей наряду с ростом розничных цен на аграрную продукцию приводит в упадок отрасль.

Проблемы государственного регулирования банковского кредитования инвестиционных проектов исследовались выдающимися учеными-аграриями, среди которых хотелось

бы отметить работы П. Т. Саблука, М. Я. Демьяненко, О.Е.Гудзь, В.М.Онегиной, С.А. Власюк, В.Г.Андрийчука, А.Дибровы, С.Квашы, Ю.Лупенка, О.Могильного, Т.Осташко. В своих работах ученые рассматривали проблемы привлечения банковских кредитов для инвестирования проектов аграрного сектора. Однако, многие проблемы банковского кредитования инвестиционных проектов аграрного сектора остаются нерешенными и продолжают обостряться.

Стабилизация аграрного производства в Украине возможна за счет использования системы прямых и косвенных рычагов государственного воздействия, среди которых достаточно выделить: регулирование цен и доходов, бюджетное финансирование, кредитование, налогообложение, стабилизация рынка сельскохозяйственной продукции и тому подобное. Учитывая данные рычаги, практически все западные страны в отношении аграрного сектора с другими отраслями, в вопросах экспорта и импорта сельскохозяйственного сырья придерживаются принципа аграрного протекционизма.

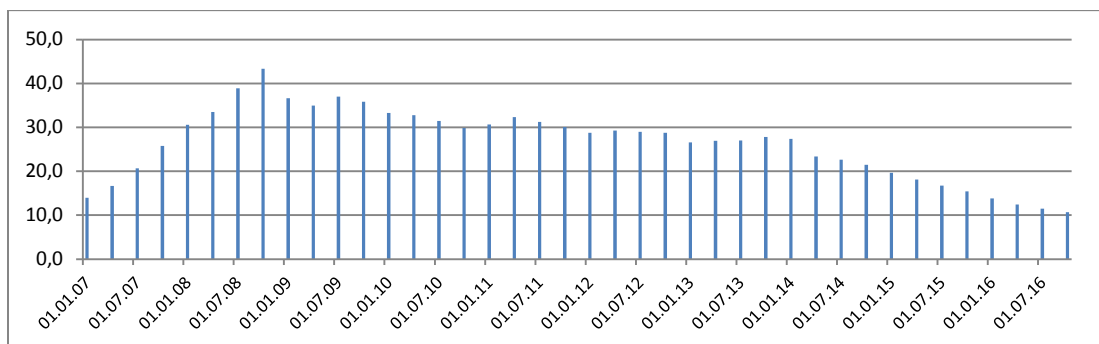
В Украине такая последовательная государственная политика определила аграрный сектор одним из ключевых секторов экономики, где:

- сформировано около 24% выпуска продукции и 18% ВВП страны;
  - продукция АПК составляет 38,2% товарного экспорта (в 2015 году это 14600000000 долл. США – с I по IV группе УКТВЭД), при этом на страны Азии приходится 47,2% экспорта отечественной агропромышленной продукции, ЕС – 27 9%;
  - по производству зерновых культур и подсолнечного масла Украина сегодня входит в семерку мировых лидеров;
  - сельское хозяйство является наиболее стабильно работающим сектором экономики.
- Так, сельскохозяйственное производство в последние 10 лет в основном демонстрировало положительную ежегодную динамику за исключением некоторых лет, когда преобладали негативные факторы влияния природно-климатических условий. [1]

Отечественная государственная поддержка аграрного сектора характеризовалась небольшими объемами прямой государственной поддержки (прямая бюджетная поддержка в настоящее время предоставляется только отрасли животноводства, но ее объем достаточно незначительный – 50 млн грн в год) и значимыми по объемам преференциями по уплате НДС. Объем государственной поддержки в Украине наряду с развитыми странами находится на низком уровне. Высокий показатель предоставления государственной поддержки (субсидий) аграрному сектору в европейских странах позволяет сформировать более высокий уровень конкурентоспособности европейской аграрной продукции по сравнению с отечественной. В странах ЕС действует единая сельскохозяйственная политика, общий объем поддержки аграрного сектора в странах Европейского Союза в 2013–2014 годах составил почти 60 млрд евро ежегодно, а это около 525 евро / га или 20% от валовой продукции сельского хозяйства. В зависимости от страны государственная поддержка отрасли колеблется, в частности, в Нидерландах и Бельгии – около 500 евро / га, Польши – 345 евро / га, в то время как в Украине данный показатель балансирует в пределах 10–20 евро / га (с учетом средств, что оставались в рамках действия специального режима НДС). [2].

Бюджетные программы поддержки аграрного сектора Украины реализуются в зависимости от объема средств, выделяемых Верховной Радой Украины в рамках закона о Государственном бюджете на соответствующий год и порядка использования средств по отдельной программе. Главным распорядителем средств выступает Министерство аграрной политики и продовольствия, и средства выделяются в пределах имеющихся средств по соответствующей программе.

В статье остановимся на рассмотрении основных инструментов государственного регулирования банковского кредитования инвестиционных проектов аграрного сектора Украины. Ключевыми инвесторами банковской системы, а значит и отраслей экономики является в первую очередь средства нерезидентов в банках Украины в 2005–2016 гг. (Рис.)



**Рисунок – Динамика средств нерезидентов в банках Украины 2007 – 2016 г.г.**

Как видно из данных рисунка доля потенциальных инвесторов снизилась по сравнению с предыдущими периодами. Основными причинами снижения являются недостаточность кредитных ресурсов для обеспечения расширенного воспроизводства и развития среднего и малого бизнеса на селе; высокая стоимость банковских кредитов; сложность процедур получения кредитов; невозможность предоставления в залог земельных участков сельскохозяйственного назначения или прав аренды на них; отсутствие гарантийного механизма при привлечении кредитов, отсутствие ликвидного залога (основные средства аграриев изношены, готовая продукция несет повышенные риски, так как быстро портится и требует специальных условий хранения) [3].

Высокие риски отрасли и отсутствие ликвидного залога вызывают высокие процентные ставки по кредитным ресурсам. Преимущественно для аграрных производителей они выше рыночных. В целом ставки по кредитам для сельскохозяйственных предприятий колеблются в разных банковских учреждениях, хотя редко встречаются высокие и низкие их значения. То есть существует определенное, четко выраженное, доминирование одного уровня процентных ставок всеми работающими банковскими учреждениями [4].

Капитал банковской системы играет ключевую роль в финансировании деятельности субъектов аграрного сектора экономики. Доля средств банковского сектора Украины в основном капитале аграрного сектора занимает только 25% по сравнению с долей банковских кредитов западных стран, где их размер достигает 50%. В страны с наиболее высоким удельным весом заемных средств в основном капитале сельского хозяйства относятся Англия, ФРГ, Франция, Италия, Австрия и скандинавские страны.

Стимулирование банковского кредитования инвестиционных проектов аграрного сектора возможно за счет влияния государства и частного сектора. Государственное регулирование обусловлено необходимостью поддержки не только аграриев, но и финансовых учреждений, обеспечивающих функционирование аграрных производителей, предоставляя им кредитные ресурсы. Основными инструментами государственного регулирования являются:

– Государственная поддержка предоставления кредитов на льготных условиях. Программа удешевления кредитов регулируется Постановлением КМУ от 29 апреля 2015 № 300 «Порядок использования средств, предусмотренных в государственном бюджете для финансовой поддержки мероприятий в агропромышленном комплексе путем удешевления кредитов», в котором указано, что компенсации подлежат процентные ставки по кредитам, привлеченным для покрытия расходов, связанных с закупкой горюче-смазочных материалов, семян, удобрений, средств защиты растений, кормов, сырья и ингредиентов для производства комбикормов, ветеринарных препаратов, спермопродукции, молодняка сельскохозяйственных животных и птицы, оборудования для животноводческих ферм и комплексов, запасных частей для ремонта сельскохозяйственной и оросительной техники и оборудования, энергоносителей, и оплаты услуг, связанных с выполнением ремонтных работ сельскохозяйственной и оросительной техники, работ (услуг) по подготовке и обработке почвы, посева, защиты растений от болезней и вредителей, внесение удобрений и подкормки, сбора урожая. То есть, данная поддержка проявляется в компенсации части

затрат на проценты, фактически делает процентную ставку по кредитным ресурсам для аграрных формирований ниже рыночных;

– Законодательное регулирование налогообложения аграрных производителей. В 2016 году для сельскохозяйственных товаропроизводителей сохранена упрощенная система налогообложения. Такие предприятия могут перейти на уплату единого налога четвертой группы. Основным условием перехода является соблюдение доли сельскохозяйственного товаропроизводства за предыдущий налоговый (отчетный) год, которая должна равняться или превышать 75%. Ставки ЕН четвертой группы установлен в процентах от нормативной денежной оценки земли, как это и было во времена взимания фиксированного сельскохозяйственного налога. Размер ставок зависит от категории (типа) земель и их расположения. Процентные ставки ЕН четвертой группы установлено пп. 293.9.1 – 293.9.6 НКУ. Единственное, что кардинально изменилось по сравнению с фиксированным сельскохозяйственным налогом – это тройное увеличение ставок налога. [5] Это в свою очередь приводит тому, что большинство аграрных производителей не могут проводить эффективную свою деятельность, поскольку большую часть дохода им необходимо оплатить как налог в бюджет.

– Страховые инструменты регулирования. Современная система страхования аграрных рисков в Украине была внедрена путем принятия Декрета Кабинета Министров Украины «О страховании», который в дальнейшем был заменен базовым Законом Украины «О страховании». Этот Закон определил основу систему правового регулирования страховой деятельности, определил принципы государственной монополизации и государственного надзора за страховой деятельностью. С целью обеспечения выполнения обязательств страховых компаний перед страхователями при страховании сельскохозяйственной продукции с государственной поддержкой, в 2012 в Украине было создано Объединение страховщиков «Аграрный страховой пул», члены которого действуют на условиях сострахования, что повышает гарантии выполнения обязательства выданных страховыми компаниями перед сельхозпроизводителями в случае получения последними убытков. Однако из-за отсутствия значительной поддержки, фактически, на сегодня мы имеем пул, который не работает. [6] Учитывая то, что страхование аграрного сектора в Украине почти не работает, производители аграрной продукции все же пользовались услугами страховых компаний. Единственным толчком к этому были погодные условия, которые являются непредсказуемыми.

**Выводы.** Один и тот же инструмент государственного регулирования банковского кредитования инвестиционных проектов аграрного сектора может реализовываться с помощью различных методов, поэтому при выборе эффективного метода экономисты должны выбрать оптимальное их сочетание. Соответственно и применения эффективного метода определяется характером отношений, которые возникают между соответствующими субъектами хозяйствования, банковскими учреждениями, инвесторами и государством; спецификой объектов регулирования и соответствующей компетенцией субъекта регулирующей деятельности по развитию аграрного сектора, ну и конечно, важности регулируемого вопросы банковского кредитования инвестиционных проектов аграрного сектора в Украине.

Решение вышеуказанных вопросов поможет ускорить процесс банковского кредитования инвестиционных процессов аграрного сектора, сделает их работу стабильной и качественной, что, в свою очередь, приведет к улучшению экономического состояния предприятий аграрного сектора, а значит и улучшения в целом экономического положения Украины.

#### **Список использованных источников:**

1. Данилишин Б. Новая государственная поддержка агропромышленного комплекса – путь в никуда / Данилишин // Электронный ресурс: Режим доступа: [http://lb.ua/economics/2016/04/07/332278\\_nova\\_derzhavna\\_pidtrimka.html](http://lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html)
2. Дробязко Анатолий Пути внедрения стратегии развития банковской системы, как провайде-ра улучшения инвестиционного климата в Украине / А. Дробязко // Материалы круглого стола

«Активизация инвестиционного процесса в Украине» 1 ноября 2016 Киевский национальный университет им. В. Гетьмана

3. Дадашев Б.А. Перспективы развития кредитования аграрных предприятий // Б.А. Дадашев // Научные труды Полтавской государственной аграрной академии. – 2013. – № 1 (том 2). – С. 14–20.

4. Вдовенко Л.А. Состояние банковского кредитования аграрных предприятий / Л. А. Вдовенко // Сборник научных трудов ВНАУ. – 2012. – №3. – С. 3–7.

5. Упрощенная система налогообложения для сельхозпроизводителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agro-business.com.ua/pytannia-bukhgalteriii/2678-sproschena-systema-opodatkuvannia-dlia-silgospyvrobnykiv.html>

6. Петренко А. Аграрное страхование: комплексный инструмент управления рисками. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/zemelne-agrarne-pravo/agrarne-strahuvannya-kompleksniy-instrument-upravlinnya-rizikami.html>

УДК:320.322.5

### ОЦЕНКА КОСВЕННЫХ ЭФФЕКТОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ДЛЯ БЮДЖЕТОВ

Голикова Анна Сергеевна, ассистент, Полесский государственный университет  
Hanna Golikova, Polessky State University, anna.golikova@mail.ru

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные подходы западной и российской научных школ к оценке влияния инвестиционного проекта на деятельность субъектов экономики. Предложена авторская методика оценки косвенных эффектов стейкхолдеров от реализации проекта для бюджетов страны.

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, положительный косвенный эффект, отрицательный косвенный эффект, стейкхолдеры.

В западной научной школе существует подход, в соответствии с которым реализация инвестиционного проекта может создавать дополнительный эффект не только для его непосредственных участников. Анализ выгод и затрат позволяет учесть такое воздействие при оценке влияния проекта на стейкхолдеров. Однако реализация инвестиционного проекта влияет не только на финансовые результаты заинтересованных сторон, но и на бюджеты различных уровней, поскольку от финансовых результатов их деятельности также осуществляется отчисление денежных средств в государственные централизованные фонды, однако оценка такого эффекта для бюджетов до сих пор не проводилась.

В то же время представителями российской экономической школы предлагается анализировать влияние проекта на государственный бюджет в рамках оценки макроэкономической эффективности проекта [1, С. 110], что предполагает определение сопряжённого эффекта от реализации проекта, под которым понимается «вовлечение в сферу инвестиционной активности смежных отраслей национальной экономики, обеспечивающих проект всем необходимым» [1, С. 111]. Однако следует отметить, что, если модель стейкхолдеров подразумевает охват всех сторон, так или иначе затронутых реализацией проекта, то в модели оценки косвенных эффектов российского экономиста рассматриваются поступления в бюджеты только от поставщиков и потребителей продукции проекта, включая его подрядчиков. К тому же российскими авторами в качестве косвенных эффектов учитываются только прирост поступлений в бюджеты, при игнорировании влияния отрицательных косвенных эффектов.

Поэтому для оценки косвенных эффектов мы предлагаем иную, скорректированную модель, которая отлична и от западной модели анализа влияния стейкхолдеров, и от модели, предлагаемой российскими экономистами. Прежде всего хотелось бы прояснить, что мы будем понимать под косвенным эффектом: это абсолютный прирост или снижение доходов (расходов) бюджетов различных уровней, обусловленное влиянием проекта на субъектов, которые непосредственно не являются его участниками.

Нами с целью некоторого обобщения и упрощения проводимого анализа влияния косвенных эффектов на бюджеты была разработана схема, базой для которой является модель стейкхолдеров проекта. На первом уровне предлагаемой нами модели находятся

стейкхолдеры, деятельность которых связана или зависит от реализации инвестиционного проекта: производители и подрядчики, работники, конкуренты, покупатели и заказчики. Следующий уровень расщепления элементов модели – определение принадлежности к налоговому резидентству компаний–стейкхолдеров: предприятия Республики Беларусь и иностранные компании. Такое разделение необходимо, поскольку косвенные эффекты, которые возникают в результате приобретения товаров у иностранных компаний ограничиваются уплатой резидентом РБ ввозных косвенных налогов, таможенных пошлин и по некоторым видам деятельности – налогом на доходы иностранных организаций, в то время как у предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории Беларуси, налоговые обязательства перед бюджетами возникают в полном объёме. Третий уровень модели – оценка прироста или снижения налоговых отчислений в бюджеты, возникающих у различных стейкхолдеров при реализации инвестиционного проекта его инициатором. Сумма потенциальных дополнительных доходов/расходов и является положительным или отрицательным косвенным эффектом по определённому элементу бизнес-модели инвестиционного проекта. Рассмотрим данные элементы более подробно:

1) Оператор проекта – организация, осуществляющая проект и которая прямо или опосредованно влияет на деятельность стейкхолдеров: именно исходя из цели реализации инвестиционного проекта (создание нового предприятия или расширение действующего, повышение эффективности производства) нами и определяется, как он будет воздействовать на косвенно с ним связанные субъекты экономики и, как следствие, бюджеты страны;

2) Компании–производители товаров и поставщики услуг. Нами для разделения эффектов были определены две подкатегории данного элемента бизнес-модели: производители приобретаемого технологического оборудования, а также поставщики закупаемых материальных ресурсов и услуг. Различие между первыми и вторыми состоит, прежде всего, в том, что от первых у бюджетов возникают только положительные косвенные эффекты, в то время как у вторых возможно оба варианта, поскольку реализация проекта может предполагать переориентацию предприятия на иной вид (или качество) закупаемых материальных ресурсов, а также замену импортных на отечественные и наоборот. Различен также подход и в определении косвенного эффекта: если для производителей оборудования он оценивается исходя из общей стоимости приобретаемого объекта, то для компаний–производителей материальных ресурсов – из прироста/снижения объёмов спроса на тот или иной вид сырья и материалов. При оценке косвенного эффекта бюджетов для поставщиков обеих подкатегорий мы исходили из следующих умозаключений: производство оборудования инвестиционного проекта, а также дополнительное производство и реализация материальных ресурсов приводит к приросту/снижению поступлений в бюджеты следующих видов налогов:

а) налогов, уплачиваемых из выручки (нами как основной рассматривался налог на добавленную стоимость);

б) налогов и отчислений, уплачиваемых из прибыли (налог на прибыль, отчисления в инновационные фонды);

в) налогов и отчислений, относимых на себестоимость, сумма уплаты по которым зависит от объёма производимой продукции: к данным налогам нами были отнесены таможенные платежи, уплачиваемые при импорте сырья, налог на добычу (изъятие) природных ресурсов, частично – отчисления в Фонд социальной защиты населения. Однако в силу трудности разграничения последнего между постоянными и переменными, нами в расчётах использовались только те, что могут быть полностью отнесены на сумму переменных издержек предприятия.

Однако при приобретении оборудования и материальных ресурсов за рубежом налоговые обязательства у компаний, производящих оборудование и материальные ресурсы, возникают перед странами, резидентами которых они являются, что не включается нами в анализ косвенных эффектов бюджетов Беларуси. Уплата же таможенных пошлин и косвенных налогов при импорте товаров ложится на предприятие, которое реализует проект. Таможенные пошлины учитываются при расчёте показателей бюджетной эффективности, что не является косвенным эффектом. В то же время для определения значений бюджет-

ной эффективности используется показатель суммы налога на добавленную стоимость, подлежащей уплате в бюджет (или возврату из бюджета), которая определяется как разность начисленного налога и НДС к уплате. Поэтому сумма налога на добавленную стоимость, уплачиваемая предприятием при ввозе товара на территорию РБ и приобретении его на территории страны, должна быть отражена в виде косвенных эффектов бюджета. Положительный/отрицательный косвенный эффект для бюджетов по производителям материальных ресурсов и поставщиков услуг будет определяться как сумма положительных/отрицательных косвенных эффектов по налогам и отчислениям, подлежащих уплате в случае реализации проекта. Расчёт отрицательного косвенного эффекта по налогам и отчислениям, не полученных бюджетами от производителей материальных ресурсов в результате реализации инвестиционного проекта будет отличаться от определения положительного косвенного эффекта за счёт включения в него отрицательного косвенного эффекта от таможенных пошлин, не уплаченных предприятием,

3) Работники предприятия, которые получают эффект в виде заработной платы, которая является объектом налогообложения и уплаты налогов в бюджеты и отчислений в фонды социального страхования. При анализе данного элемента бизнес-модели необходимо предусмотреть возможность возникновения как положительного, так и отрицательного косвенного эффекта для бюджета. Так, положительные эффекты возникают, когда реализация проекта требует дополнительного привлечения трудовых ресурсов в деятельность анализируемого предприятия. Отрицательный косвенный эффект возникает в случае, когда реализация проекта приводит к снижению потребности в трудовых ресурсах в результате замены более совершенным технологическим оборудованием оборудования, бывшего в употреблении, что требует задействования меньшего количества работников в процессе производства. В этом случае нами учтены возможные трансферты из бюджета в виде шестимесячного пособия по безработице.

4) Конкуренты – могут испытывать негативное влияние в результате снижения объёмов реализации и как следствие выручки, а бюджеты – поступлений в виде налогов, сборов, пошлин. Однако анализ существующих конкурентов должен быть направлен не только на выявление отрицательных косвенных эффектов, возникающих в результате вытеснения их с рынка организацией, реализующей инвестиционный проект. Дополнительным, причём положительным косвенным эффектом, является переориентация организации в результате осуществления инвестиционного проекта на выпуск иного вида продукции, что означает уход с рынка, что и даёт возможность конкурентам нарастить объёмы реализации по данному виду продукции. При учёте налогов и отчислений, уплачиваемых в бюджет от стейкхолдеров, мы исходим из того же подхода, который представлен при описании элемента «Компании–производители товаров и поставщики услуг». Поэтому при анализе существующих конкурентов оценивается их возможная упущенная выгода, которая отразится на поступлениях в бюджеты: от зарубежных конкурентов – в виде снижения поступлений от уплаты ввозных таможенных пошлин и косвенных налогов, от отечественных – перечисляемых в бюджет косвенных налогов и сборов. Тем не менее, необходимо учитывать и ёмкость рынка производимых товаров и услуг: если он не перенасыщен, то есть спрос на продукцию превышает предложение, то появление конкурента в данном сегменте экономики, скорее всего, не приведёт к снижению поступлений в бюджеты за счёт вытеснения с рынка существующих конкурентов или проведения политики импортозамещения.

5) Покупатели продукции, производимой предприятием – при оценке косвенных эффектов также должны быть учтены дополнительные поступления в бюджеты от потребителей производимых товаров. Следует помнить, что при экспорте продукции выгоды для страны отражаются в основном в платёжном балансе в виде поступления иностранной валюты, в то время как для бюджетов дополнительные потоки не возникают. В то же время при реализации продукции на отечественном рынке необходимо разделять косвенные эффекты в зависимости от конечности использования производимого товара: если производимый на предприятии продукт является не используется в дальнейшем процессе производства, то получаемый косвенный эффект будет равен сумме косвенных налогов, рассчитанных исходя из так называемой цены покупателя: суммы основной цены на то-



вар, установленной производителем, торговой и транспортной наценки. Однако расчёт суммы косвенных налогов, которые покупатель перечисляет в бюджет, не является полным отображением косвенных эффектов: во-первых, часть налога на добавленную стоимость, которую уплатили покупатели, была включена для расчётов показателей бюджетной эффективности, поэтому она должна быть исключена из определяемой суммы косвенных эффектов покупателей. Во-вторых, при реализации продукции через торговых посредников, косвенный эффект может распространяться и на них как сумма дополнительно получаемой ими прибыли в результате дополнительной реализации продукции, производимой в рамках осуществления инвестиционного проекта.

Если продукция используется в дальнейшем производстве, то необходима оценка дополнительных поступлений налогов в бюджеты в результате прироста выпуска продукции: нами оцениваются косвенные эффекты по налогу на прибыль, отчислений в инновационные фонды, а также косвенным налогам. Все перечисленные нами выше косвенные эффекты относятся к положительным: то есть они приводят к получению бюджетами страны дополнительных поступлений от уплачиваемых стейкхолдерами налогов, сборов, пошлин. Тем не менее, в данном элементе возможно появление отрицательного косвенного эффекта: при снятии с производства продукции, используемой в дальнейшем производстве и которая не имеет аналогов, производимых в конкурирующих компаниях.

Исходя из проведённых оценок косвенных эффектов, определённых по всем элементам бизнес-модели, можно определить положительные и отрицательные косвенные эффекты стейкхолдеров, оказываемые на бюджеты в результате реализации проекта. Сумма положительных и отрицательных эффектов по проекту даёт в результате общий косвенный эффект для бюджетов страны при осуществлении инвестиционного проекта.

Очевидно, что при реализации крупных проектов специалисты по оценке могут столкнуться с необходимостью работы с ещё большими объёмами данных, пытаясь определить, как реализация проекта окажет влияние на бюджеты путём анализа всех возможных контрагентов, конкурентов, работников и иных заинтересованных лиц. По нашему мнению, анализ косвенных эффектов должен проводиться по существенным изменениям, к которым приводит реализация инвестиционного проекта. В остальных случаях мы исходим из предположения, что все экономические субъекты при условии того, что предприятие, реализующее проект, не является их основным покупателем или поставщиком, или конкурентом, способны заменить его на другого возможного контрагента. Поэтому косвенный эффект будет незначителен, краткосрочен и малозначим для бюджета.

Представленный порядок оценки косвенных эффектов позволит выявить наиболее значимые сдвиги, которые окажут наибольшее влияние на стейкхолдеров проекта, более детально оценить косвенные эффекты для бюджетов по основным стейкхолдерам, и использовать в дальнейшем для оценки налогового мультипликатора проекта.

#### **Список использованных источников:**

1. Сериков, П.Ю. Оценка инвестиционных проектов с точки зрения общественной эффективности с учётом мультипликативных эффектов / П.Ю. Сериков, С.В. Корнеева, А.Ю. Петрова // Наука и технологии трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов. – 2014. – № 3 (15). – С. 108–115.

**УДК 336.7**

### **ПРОБЛЕМЫ И УЯЗВИМОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА**

**Головко Вадим Борисович, аспирант, Тюменский государственный университет,  
golovkovb\_kpksk@mail.ru**

**Golovko Vadim, postgraduate student, Tyumen State University**

**Аннотация.** В статье рассматриваются актуальные, обусловленные текущей мировой экономической и политической конъюнктурой, проблемы и уязвимости банковского сектора финансовой системы, как Российской Федерации, так и других стран СНГ.

**Ключевые слова:** банки, банковский сектор, ссудо–сберегательный сектор, уязвимости банковского сектора, проблемы банков.

В подавляющем большинстве стран мира банковский сектор является ядром финансовой системы и ключевым элементом ее заемно–сберегательного сегмента. Именно деятельность института банковских кредитных организаций является основным механизмом перераспределения финансовых ресурсов. Несмотря на свою важность и особую роль в структуре экономики страны, банковский сектор подвержен негативному влиянию многих факторов. Особенно это ощущается в настоящий период времени, с учетом непрекращающегося мирового экономического кризиса и сопутствующих ему сложностей. В данных условиях необходимым является оказание комплексной поддержки банковскому сектору с целью сохранения его стабильности и удержания тренда дальнейшего развития, в основе чего должна лежать достоверная аналитическая информация и верные выводы о совокупности его актуальных проблем и уязвимостей.

Существует ряд факторов, фундаментально обуславливающих текущее состояние множества процессов и взаимосвязей в самых разных отраслях страны, в том числе и в финансовом секторе, а значит – и его банковском сегменте. К таким факторам можно отнести актуальную экономическую конъюнктуру (курс национальной валюты, уровень реального располагаемого дохода, темп инфляции и т. д.), внешнюю конъюнктуру (упоминавшуюся геополитическую ситуацию, объем иностранных инвестиций, перспективы внешнего заимствования), а также реализуемую государственную политику, которая может, как сгладить имеющиеся противоречия, так и, наоборот, усугубить их. Совокупность воздействий данных факторов обуславливает наличие или отсутствие тех или иных уязвимостей. В настоящее время целесообразно выделить следующие проблемы как наиболее актуальные для банковского сектора России и многих стран пространства СНГ:

1) *Высокая административная нагрузка.*

Реализуемая государством политика в сфере финансовых рынков оказывает существенное влияние на их состояние. В настоящее время, с момента обострения факторов кризисных явлений, наблюдается общая тенденция усиления интенсивности контрольных и надзорных мероприятий, увеличения уровня административной нагрузки. На практике это выражается в ужесточении требований к обязательной отчетности, увеличении частоты запросов и требований различного характера при одновременном сокращении времени, предоставляемого для их подготовки, ужесточении санкций за ненадлежащее исполнение требований и предписаний. На содержание такой политики государства в части административного контроля сектора влияет как текущая экономическая конъюнктура, так и необходимость совершенствования поля деятельности ссудо–сберегательных организаций с целью защиты интересов потребителей финансовых услуг, снижения количества организаций, ведущих деятельность с нарушениями законодательства, а также противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма. В целом, уровень и интенсивность административного воздействия со стороны регулирующих органов в настоящее время можно охарактеризовать как высокий. Это, в свою очередь, ведет к значительному увеличению всех видов издержек на обеспечение выполнения требований регулирующих органов, в некоторой степени отвлекает трудовые и финансовые ресурсы от вопросов развития и совершенствования деятельности организации, а также вопросов внутреннего контроля. Указанная тенденция является повсеместной для всех отраслей и затрагивает не только организации банковского сектора.

2) *Экономические и финансовые ограничения.*

Эти ограничения, как и высокая административная нагрузка, являются, с одной стороны, следствием проводимой политики по регулированию работы финансового сектора, с другой – во многом обусловлены текущей экономической конъюнктурой.

В настоящее время, большинство действующих и вновь вводимых обязательных финансовых нормативов и ограничений, призваны защитить потребителей финансовых услуг от ущемления их интересов, искажения информации о стоимости этих услуг, создать прозрачное правовое поле и идентичные условия для конкуренции между всеми

формами финансовых институтов. В качестве частного примера такого ограничения, можно указать введенную в России предельно допустимую стоимость кредита (займа), установленную ФЗ №353 «О потребительском кредите (займе)» в 2014–2015 гг. В рамках данного нормативного акта все потребительские кредиты (займы) были разделены на несколько категорий, по каждой из которых ежеквартально публикуется свое предельное значение полной стоимости кредита (займа). [4] В результате максимальная стоимость денежных средств, предоставляемых в кредит заемщику, оказалась строго ограничена. С одной стороны, это позволило сгладить различия между стоимостью кредитов и займов различных организаций, действующих в рамках одного сектора, с другой – ограничило их в вопросе установления необходимой стоимости заемной услуги, унифицировало все финансовые организации одного сектора вне зависимости от их размера, модели деятельности и действующей во внешнем окружении близкой конкурентной среды.

Подобные лимиты существуют и для максимальных ставок по привлечению средств, как для организаций банковского сектора, так и для некоторых НФО. Налицо тенденция снижения самостоятельности финансовых организаций в вопросах определения диапазона стоимости оказываемых ими услуг, стремление государства унифицировать продукты, предлагаемые финансовыми организациями различных типов.

Обязательность сохранения всех имеющихся нормативов в рамках требуемых значений, а также создание обязательных резервов и фондов, ограничение возможности банков самостоятельно определять приемлемую стоимость финансового продукта и правила его реализации, значительно затрудняют ведение текущей деятельности. Это провоцирует многих участников банковского сектора искать пути обхода существующих ограничений, многие из которых не соотносятся с интересами потребителей услуг. В качестве примера можно привести различные виды финансовой защиты, страхования, фактически навязываемые в настоящее время при заключении договоров кредитования физических лиц [1, с. 184].

### 3) *Снижение объемов кредитования.*

Снижение темпов количественного роста кредитных портфелей банков ведет к снижению экономической эффективности их деятельности, заставляет искать альтернативные пути компенсации недополученного дохода.

Данная проблема в первую очередь определяется текущей экономической конъюнктурой, в особенности – снижением реальных располагаемых доходов населения. Кроме того с началом экономического кризиса значительно возросли риски потери работы, снижения заработной платы заемщика. Это, в свою очередь, создает предпосылки к возникновению просроченной задолженности в части кредитного портфеля. Как следствие – службы экономической безопасности и андеррайтинга банков повышают требования к стажу работы, уровню дохода, возрасту, предъявляемые при проверке заявителей на кредит, вводят дополнительные требования по мерам обеспечения – поручительству, залогу. С другой стороны, с учетом возросших процентных ставок и введения дополнительных сопутствующих платежей при оформлении кредитов, значительно снизилась и реальная возможность их обеспечения со стороны заемщиков.

Непростой является и ситуация с предоставлением кредитов юридическим лицам, в особенности – представителям малого и среднего бизнеса. Ввиду повышения частоты сбоев при расчетах с контрагентами, повышения случаев неплатежеспособности юридических лиц, многие представители банковского сектора пересмотрели программы коммерческого кредитования и ужесточили критерии их рассмотрения. В свою очередь, это сократило объемы возможного кредитования юридических лиц и снизило темпы роста заемных портфелей по данной категории. [1, с. 184].

### 4) *Проблемы фондирования и привлечения средств.*

Недостаточность финансовых ресурсов для осуществления основной деятельности грозит банку снижением объемов предоставления заемных средств, ухудшением динамики развития и роста, уменьшает стабильность его деятельности. [1, с. 184] В настоящее время эта проблема все еще актуальна. Снижение доходов, а также инфляция и рост цен, провоцируют население к уменьшению объемов размещения сбережений и увеличению текущего потребления. Это особенно явно проявлялось в период начала кризиса – в кон-

це 2014 – начале 2015 гг. Тогда были зафиксированы многочисленные факты изъятия средств из банковских вкладов и вложения их в различные формы движимого и недвижимого имущества, технику, оборудование, иные товары.

Дополнительно усугубляет текущую ситуацию и тот факт, что процентные ставки по сберегательным программам в банках сейчас не в полной мере отвечают экономической конъюнктуре. Доход, получаемый вкладчиками от размещения средств, едва покрывает, а зачастую оказывается ниже прироста цен за период хранения сбережений в финансовом учреждении. Величина процентной ставки, по которой средства привлекаются банком, в первую очередь обусловлена величиной ключевой ставки, установленной ЦБ РФ. В настоящее время реализуется политика ее снижения, что, с одной стороны, несет позитивный эффект удешевления кредитных средств для физических и юридических лиц, имеющих соответствующую потребность, но с другой – снижает сберегательную активность населения и бизнеса ввиду уменьшения привлекательности сберегательных программ.

Третий фактор, оказывающий непосредственное влияние на возникновение проблемы фондирования банков в текущем периоде – это сложившаяся внешняя конъюнктура. Возможность заимствования средств на зарубежных, в особенности – западных, рынках фактически прекратилась. Интерес иностранных инвесторов к вложениям, как в российскую экономику, так и в экономику других стран СНГ, в целом, и в банковский сектор, в частности, снизился, что еще более обострило имеющиеся трудности [1, с. 185].

#### 5) *Проблемы инфраструктуры.*

Серьезной проблемой является неразвитость банковской инфраструктуры во многих регионах и, в особенности, – вне территорий крупных городских центров. Ввиду этого, лица, проживающие в поселках городского типа, селах и деревнях, имеют крайне ограниченную возможность пользоваться финансовыми услугами. Многие участники банковского сектора, с наступлением экономического кризиса, приняли решение о полном прекращении своего присутствия в малых населенных пунктах [2, с. 8]. Причиной этого явилась недостаточная рентабельность функционирования банковской модели в условиях низкого объема реализации услуг, ограничений каналов связи и сопутствующих высоких издержек на содержание обособленных подразделений.

Наличие данной проблемы еще сильнее сокращает количество потенциальных пользователей финансовых услуг банков, сводя поле их деятельности к границам относительно крупных городов, что, в свою очередь, негативно влияет на объемы реализации банковских продуктов и конечную эффективность их функционирования.

Кроме отмеченных выше проблем, банковский сектор испытывает в настоящее время и другие сложности. Так, слабо развиты системы управления, отмечается недостаточный уровень квалификации персонала, недостаточно проработаны процедуры среднесрочного и долгосрочного планирования и т.д. Еще более пагубный эффект на состояние сектора оказывает ориентация многих банков на ведение недобросовестной коммерческой практики, осуществление деятельности в обход существующих норм и требований законодательства, что в конечном счете приводит к ужесточению политики регулятора в отношении как банковского сегмента, так и финансового рынка в целом [1, с. 185].

Отмеченные выше проблемы сформулированы в первую очередь по результатам анализа состояния банковской системы Российской Федерации, однако их можно с достаточной высокой степенью достоверности экстраполировать и на банковские сегменты финансовых рынков многих развивающихся стран, в особенности – стран СНГ. Необходимо в полной мере учитывать всю совокупность слабых мест банковского сектора и предпринимать комплексные усилия по их устранению. Для этого, в первую очередь, необходимо совершенствовать процесс коммуникации представителей государственной власти, как с финансовым сектором, так и с физическими лицами, а также членами предпринимательского сообщества. Также необходимо повышать эффективность взаимодействия непосредственно между финансовыми институтами с одной стороны и населением и бизнесом с другой. Следует целенаправленно устранять имеющиеся противоречия, приводить механизм перераспределения финансовых ресурсов в сбалансированное состояние.

#### **Список использованных источников:**

1. Головки В.Б. Факторы, определяющие уязвимость банковского сектора РФ. В.Б. / РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция – 2016. – №4 – С. 182–186
2. Головки В.Б., Хлызов А.Д. Развитие инфраструктуры ссудо-сберегательных учреждений как способ повышения доступности финансовых услуг для населения сельской местности / Международный научно-исследовательский журнал – 2016. – №2(44) Ч. 1. Февраль.– С. 8–13
3. Показатели деятельности кредитных организаций [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://cbr.ru/statistics/?PrId=pdko\\_sub](http://cbr.ru/statistics/?PrId=pdko_sub) — (дата обращения 31.03.2017 г.)
4. Федеральный закон "О потребительском кредите (займе)" от 21.12.2013 N 353-ФЗ (действующая редакция, 2016) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [Консультант плюс]. – (дата обращения 07.10.2016 г.)

**УДК 338.28:336.74**

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ГРОШОВОЇ МАСИ В УКРАЇНІ**

**Дребот Наталія Петрівна, к.е.н., доцент,  
Львівський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи»**

Drebot Natalya Petrivna, associate professor Higher State Education Institution «Banking University», [drebot72@gmail.com](mailto:drebot72@gmail.com)

**Анотація.** У статті проведено аналіз стану грошової маси в Україні. Визначено основні показники оцінювання попиту та пропозиції на гроші. Досліджено динаміку змін грошових агрегатів, коефіцієнтів готівки, монетизації економіки.

Виявлено чинники, що вплинули на сучасний стан грошової маси країни та причини доларизації національної економіки.

**Ключові слова:** грошова маса, грошові агрегати, коефіцієнт готівки, рівень доларизації економіки.

Важливу роль у досягненні сталого економічного розвитку держави відводиться грошово-кредитній політиці, основною метою якої є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Ефективність грошово-кредитної політики визначається, передусім, збалансованістю попиту і пропозиції на гроші, виваженим контролем динаміки та структури агрегатів грошової маси.

Обсяг та склад грошової маси, яка є одним з основних об'єктів монетарного регулювання, характеризує сучасний перебіг соціально-економічних процесів у країні та впливає на мікро- і макроекономічні процеси в державі: різке її зростання може призвести до збільшення інфляції, скорочення обсягів виробництва, погіршення стану платіжного балансу, зниження рівня зайнятості та доходів населення.

Однією з передумов фінансової стабільності в країні є збалансованість попиту та пропозиції на гроші, тобто відповідність обсягу грошової маси потребам економіки. Дослідження динаміки та структури грошової маси дає можливість, по-перше, проаналізувати попит та пропозицію на гроші, оцінити їх збалансованість і викрити можливі диспропорції; по-друге, виявити недоліки монетарної політики держави, яку вона застосовує для забезпечення зростання грошової маси з урахуванням динаміки ВВП, ефективності виробництва й зайнятості; по-третє, обґрунтувати управлінські рішення щодо збалансованості попиту і пропозиції грошей з огляду на поведінку суб'єктів господарювання та населення.

Теоретичним аспектам дослідження сутності грошей, грошової маси та грошово-кредитної політики присвячені численні наукові праці. Зокрема, ці питання розглядали Е. Долан, Дж. Кейнс, К. Кембелл, П. Самуельсон, І. Фішер, М. Фрідмен, Л. Харріс та ін.

Проблеми державного регулювання грошово-кредитної сфери досліджували такі провідні українські вчені-економісти, як О. Василик, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Лагутін, В. Лисицький, І. Лютий, В. Міщенко, А. Мороз, П. Нікіфоров, А. Пересада, М. Пуховкіна, М. Савлук, В. Стельмах, А. Чухно, В. Ющенко та ін.

У дослідженні динаміки грошової маси оцінювання попиту та пропозиції грошей, визначає ефективність грошово-кредитної політики та її вплив на реальний сектор економіки.

Аналіз попиту на гроші оцінюється на основі[3, с.911]:

- насиченості економіки грошима (коефіцієнт монетизації економіки);
- потенційних можливостях банківської системи (частки кредитів у ВВП; частки капіталу банків у ВВП);
- сукупного попиту на гроші (загального попиту на гроші; попит на гроші для здійснення угод; попит на гроші з боку активів);
- грошового попиту населення (обсяг кредитів наданих фізичним особам);
- грошового попиту суб'єктів господарювання (частка кредитів в обсязі інвестицій в основний капітал; частка кредитів у оборотних активах)

Аналіз пропозиції грошей оцінюється на основі:

- каналів формування грошової маси (коефіцієнт покриття готівки; грошові мультиплікатори за грошовими агрегатами M1, M2 та M3; нормативний грошовий мультиплікатор);
- наявної грошової маси (швидкість обігу грошової маси; коефіцієнт доларизації депозитів; коефіцієнт доларизації кредитів);
- розміщення грошової маси (обсяг депозитів на одну особу; частка депозитів населення у грошовому агрегаті M3; коефіцієнт готівковості).

Монетизація економіки – макроекономічний показник, що характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, необхідними для здійснення платежів і розрахунків, та відображає забезпеченість процесів виробництва та споживання відповідною грошовою масою[1,с.92]. Монетизація економіки – це інтегральний показник, який відображає довіру суспільства до національної валюти, до політики монетарної влади, а також рівень кредитної активності. Основним фактором динаміки показника рівня монетизації економіки, є попит на реальні гроші, який у свою чергу, залежить від ступеня довіри суб'єктів економіки до національної грошової одиниці: чим вищим є рівень монетизації, тим більшим, за інших рівних умов є попит на реальні гроші. У кінцевому рахунку, рівень монетизації економіки визначається рівнем розвитку економіки.

Рівень монетизації економіки України значно нижче 70%, що свідчить про недостатню забезпеченість економіки грошовою масою, таблиця.

Основна причина відносно низького рівня монетизації економіки України криється у недостатній кредитній активності комерційних банків. Отже, спрямування грошово-кредитної політики НБУ на стимулювання кредитної діяльності комерційних банків (при їх відповідному депозитному забезпеченні) та загальнодержавної політики – на розвиток фондового ринку в Україні дозволить посилити інвестиційну активність у країні, стимулювати розвиток реального сектору економіки та закласти передумови для відповідного економічного зростання та підвищення на цій основі реальних доходів населення.

Стійкість розвитку національної економіки, ефективність використання обсягів грошової маси для регулювання грошового обороту характеризує показник швидкості обігу грошової маси. Зміна швидкості обігу грошей суттєво впливає на їх пропозицію в обігу та, тим самим, впливає на платоспроможний попит і на витрати обігу, ускладнює чи полегшує регулювання грошового обігу, дає узагальнююче відображення зміни інтенсивності економічних процесів. Значення показника швидкості обігу грошей вважається достатнім у випадку, якщо кожна грошова одиниця обертається приблизно 2 рази за рік. Як видно із даних, що наведені в таблиці 1 значення показника швидкості обігу грошової маси за підсумками 2015 року є в межах норми, на відміну від 2013–2014 років, коли зниження швидкості обігу грошей зумовлювало збільшення попиту на гроші, а отже і зростання рівня монетизації.

Таблиця – Окремі макроекономічні та монетарні показники в Україні, 2011–2015 р.р.

Показники	31.12. 2011	31.12. 2012	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015
ВВП, млрд. грн.	1300.0	1404.7	1465.2	1568.9	1979.5
Депозити, % ВВП	37.6	40.4	45.6	42.3	35.9
Кредити, % ВВП	61.0	57.6	61.8	64.0	49.4
Кредити/депозити,%	162	143	135	151	138
Грошова база, річна зміна, %	6.3	6.4	20.3	8.5	0.8
Грошова маса, річна зміна, %	14.7	12.8	17.6	5.3	3.9
Грошова маса (М3), млн.грн.	685515	773200	908994	956728	960143
Рівень монетизації,% (М2/ ВВП)	51.78	54.11	62.29	60.98	61.45
Швидкість обертання грошової маси	1.89	1.82	1.61	1.64	2.06
Питома вага М0 до М3,%	28	26	26	30	29
Питома вага М1 до М3,%	45.5	43.5	42	46	47
Доларизація депозитів,%	42.5	43.7	36.8	45.6	47.7
Доларизація кредитів,%	36.5	37.0	34.0	46.8	55.5
ІСЦ, річна зміна,%	4.6	(0.2)	0.5	24.9	43.3

Джерело: розраховано автором за даними [4]

Дослідження попиту на гроші неможливе без аналізу діяльності банківської системи, яка є регулятором грошових потоків від власників заощаджень до інвесторів і позичальників.

Високі відсоткові ставки, занепад бізнесу та глибока економічна криза призвели до фактичного припинення кредитування у 2015 році. Загальна сума кредитів у національній валюті зменшилася на 112,6 млрд грн (на 20,7% у порівнянні з попереднім роком), тоді як загальна сума кредитів в іноземній валюті зменшилася на 7,2 млрд дол. США (на 23,9%). В усіх ринкових сегментах роздрібне кредитування в національній валюті знизилося на 19,1%, а в доларах – на 19,9% порівняно з 2014 роком (що не дивно з огляду на заборону кредитування в іноземній валюті). Кредити корпоративного бізнесу в національній валюті скоротилися на 27,5% у порівнянні з 2014 роком, а портфель кредитів в іноземній валюті зменшився на 38,6% порівняно з 2014 роком[4].

З огляду на динаміку заощаджень, що покращується, та кредитування, що погіршується, у 2015 році спостерігалася збиткова ліквідність банківського сектору, співвідношення кредитів до депозитів знизилося зі 151% наприкінці грудня 2014 року до 138% наприкінці грудня 2015 року.

Для оцінювання ефективності роботи банківської системи визначено частку кредитів у ВВП і частку капіталу банків у ВВП. В Україні у 2015 р. частка кредитів у ВВП становила 49,4%, що в 3–4 рази менше за показники розвинених країн.

Достатньо інформативним агрегатом, що характеризує частину грошової маси, яка не використовується для розвитку національної економіки, є агрегат М1. Він містить гроші поза банками й вклади економічних суб'єктів в національній валюті, що можуть бути використані у будь-який час. Відповідно до даних таблиці 1, співвідношення М1/М3 має тенденцію до збільшення (42% у 2013 році та 47% у 2015 році). Така тенденція є негативною і свідчить про те, що маса грошей, котра може виступати у вигляді кредитного ресурсу зменшується.

Важливим індикатором фінансової стабільності грошово-кредитної системи є частка грошей поза банками, агрегат М0. Це найліквідніша частина грошової маси, але її питома вага в розвинених країнах з ринковою економікою складає 5–7% [2, с.85]. Аналіз структурних зрушень у складі грошової маси, що наведено у таблиці 1, свідчить про збільшення частки готівки протягом 2014–2015 років. Висока питома вага агрегату М0 у загальній грошовій масі ускладнює проведення монетарної політики та знижує її ефективність.

Одним з основних індикаторів довіри до банківської системи в країні слугує показник доларизації економіки. Актуальність вивчення доларизації пояснюється її негативним впливом на монетарну та бюджетну сферу, значними ускладненнями у регулюванні грошової маси в країні. Проведений аналіз зростання динаміки рівня доларизації економіки (таблиця 1), дозволив виявити основні фактори, які спричиняють цей процес: інфляційні очікування; недовіра до національної грошової одиниці; проведення розрахунків у валюті на вторинному ринку нерухомості, землі, авторинку, у сфері туризму тощо.

**Висновки:** Показник грошової маси має велике значення для економічної стабільності в країні, оскільки саме гроші опосередковують економічні та соціальні відносини. До того ж чутливість і вразливість грошового ринку можна використати, зокрема, для впливу на окремі макроекономічні процеси та регулювання економіки країни в цілому.

Основою зростання попиту на гроші є подальший розвиток реальної економіки та підвищення реальних доходів населення за умови відповідного розвитку банківської системи та фінансових ринків, які будуть поглинати надлишкові капітали та перетворювати їх на інвестиції.

Підвищенню рівня збалансованості попиту і пропозиції грошей сприятиме створення умов для збільшення значення грошового мультиплікатора шляхом активізації кредитної діяльності комерційних банків, зростання рівня монетизації економіки та стимулювання довгострокових вкладів. Банківська система країни може достатньо оперативно реагувати на дисбаланси попиту та пропозиції грошей і регулювати їх відповідно до потреб економіки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бова Н.В. Динаміка змін грошової маси та її вплив на формування депозитної політики банку [Текст] / Н.В. Бова // Науковий журнал: Молодий вчений – 2015. – № 10 (25) – С. 91–94.
2. Педерсен І. О. Оцінка стану грошової маси в Україні [Текст] / І. О. Педерсен // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2012. – № 6. – С. 83–87.
3. Поплюйко Я. В. Статистичний аналіз рівня монетизації економіки України [Текст] / Я. В. Поплюйко // Економіка: проблеми теорії та практики : [зб. наук. пр.]. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. — Вип. 222 : В 5 т. — Т. IV. — С. 908—916.
4. Статистичні матеріали Національного Банку України – Статистичний бюлетень (електронне видання) [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/da ta/stat.pdf](http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/da%20ta/stat.pdf).

УДК 336.711

### **РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ПРОПОРЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ВНУТРЕННЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА**

**Дубова Светлана Евгеньевна, д.э.н., профессор**

**Финансовый университет при правительстве Российской Федерации,  
Россия, Москва**

Dubova Svetlana, PhD, professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow, e-mail: [sedubova@fa.ru](mailto:sedubova@fa.ru)

**Аннотация:** предметом исследования является идея развития реализуемого Банком России механизма регулирования банковской деятельности путем использования такого элемента механизма регулирования как рычаги и стимулы развития банков через встраивание их в реализуемую в России концепцию пропорционального регулирования банковского сектора. Предлагаются меры, направленные на реализацию основных идей концепции пропорционального регулирования.

**Ключевые слова:** пропорциональное регулирование, дифференциация режимов банковского надзора, внутренний инвестиционный спрос, конкурентоспособность, регуляторные издержки, стимулирование банков.



В условиях санкционного давления на Россию и непростой экономической ситуации ограничение суверенитета в такой сфере, как финансовая, для российской экономики недопустимы. Для российской банковской системы в условиях текущего кризиса важно найти баланс между обеспечением финансовой стабильности кредитных институтов (основной регуляторный вектор международной системы регулирования) и угрозой снижения деловой активности на фоне внедрения международных норм и игнорирования проблем развития национальной экономики и банковской системы вместо поддержания внутреннего инвестиционного спроса.

Несмотря на наличие объективных условий к унификации финансового регулирования, необходим учет национальных особенностей финансового регулирования, поэтому внедрение международных стандартов требует адаптации к национальной специфике с учетом зрелости российской банковской системы и экономической ситуации в стране. На фоне внедрения международных норм, ориентированных на достижение финансовой стабильности, видится необходимым национальную систему банковского регулирования ориентировать на принципы, аналогичные принципам построения системы безопасности страны, а также вводить нормы (ограничительные и стимулирующие), направленные на достижение внутренних целей развития экономики (достижение экономического роста и др.), а также на нивелирование негативного воздействия имплементации международных норм на различные сегменты и сферы банковской деятельности.

В наших исследованиях и ранее отмечалось, что действующей в России системе банковского регулирования недостает дифференциации режимов банковского надзора [1,2,3,4,5]. Принимая то обстоятельство, что в процессе ослабления стандартов регулирования часть банковского сектора рискует снизить конкурентоспособность по сравнению с банками, функционирующими в рамках более жестких международно–признанных стандартов регулирования, считаем, что в условиях кризиса – это единственный выход сохранить национальную банковскую систему и дать ей и экономике возможность развития. В этих условиях полезно было бы обратиться к идее развития в механизме регулирования банковской деятельности такого элемента как рычаги и стимулы развития банков через встраивание их в реализуемую в России концепцию пропорционального регулирования банковского сектора.

До недавнего времени в России дифференциация режимов надзора применялась в надзорной деятельности регулятора по критерию «размер банка и его роль в банковской системе» путем выделения системно–значимых банков и установления для них особых регуляторных требований и соответствующего режима надзора. В 2016 году намерения по выделению в отдельную группу региональных банков с простыми операциями дали толчок дальнейшему развитию идеи пропорционального регулирования банковской сферы. Банк России предложил банковскому сообществу выделить новый вид кредитной организации – региональный банк, позднее – банк с ограниченной лицензией. В результате региональные банки получили бы существенное ограничение по географическому признаку, банки с ограниченной лицензией – по типу клиента (обслуживание предприятий малого и среднего бизнеса и физических лиц).

В соответствии с идеей реформы к региональным банкам (банкам с ограниченной лицензией) планировалось применяться менее жесткие нормативы, при этом количество нормативов должно было быть сокращено. В частности, вместо действующих сегодня трех нормативов достаточности предполагалось применять только два, из трех нормативов ликвидности – один. Ограничивать крупные кредитные риски по проекту они должны были, как и другие банки в соответствии со стандартами Базеля III, нормативом Н6, а также вновь вводимым нормативом, ограничивающим кредитование собственников, – Н25. Существенное упрощение регулирования по задумке регулятора позволило бы банкам сократить издержки, что важно для повышения доступности банковских услуг и сокращения оттока клиентов в парабанковский сектор.

Продолжая оценивать как полезную и необходимую идею дифференциации режимов банковского надзора, в первую очередь в части упрощения их регулирования, отметим ряд недостатков предлагаемых моделей.

Во-первых, региональные банки несправедливо ограничили географически, причем не регионом, а субъектом Федерации, на территории которого они зарегистрированы. В случае предлагаемого регионального ограничения региональные банки теряли бы клиентов, имеющих трансграничные связи. Во-вторых, запретом на открытие филиалов, в частности, в Москве, региональные банки упускали бы возможность эффективного управления ликвидностью и открытой валютной позицией. В-третьих, ограничением предельной величины активов и запретом на осуществление международных операций региональные банки, существенно ограниченные бизнес-моделью, в перспективе, также теряли бы конкурентоспособность, а, следовательно, клиентов.

При реализации идеи выделения банков с универсальной и ограниченной лицензией деятельность последних предполагается ограничить предоставлением кредитов малому и среднему бизнесу и физическим лицам. Т.е. одним из новых признаков (критериев) дифференциации становится тип клиента, что не снижает, напротив, на наш взгляд, увеличивает риски указанных банков, поскольку указанные клиенты являются высокорисковыми.

На наш взгляд, любое неоправданное ограничение правоспособности способно повысить угрозы национальной безопасности [2, с. 61–63]. В одной из новых моделей группа банков, к которой по задумке должны быть снижены регуляторные требования, получила ограничения по территориальному признаку и искусственные преграды для развития, в другой модели этой группе "достался" один из самых высокорисковых на сегодняшний день сегментов заемщиков – предприятия малого и среднего бизнеса. Причем в обеих группах с одинаковой вероятностью будут присутствовать как банки, принимающие высокие риски, так и банки, ведущие умеренно рискованную деятельность. Маловероятно, что с таким критерием дифференциации Банку России удастся реализовать возможности, заложенные в идее пропорционального регулирования. Считаем, что при реализации идеи пропорционального регулирования объектом регулирования должны выступать риски банковской деятельности.

В качестве критерия дифференциации целесообразно рассматривать набор рисков отдельных видов банковской деятельности, которые может допустить кредитная организация. В результате более жесткий надзор целесообразно осуществлять в отношении банков, принимающими существенные риски, и более либеральный – в отношении организаций, ведущих менее рискованную деятельность. Речь должна идти не об ограничении возможностей осуществления банками тех или иных операций, работе с теми или иными клиентами, а об ограничениях на суммарный объем тех или иных операций в соответствии с капиталом банка.

Считаем, что в России при реализации идеи пропорционального регулирования в основу классификации режимов надзора должно быть положено их деление на три уровня: общий (с сохранением традиционных форм надзора с установленной частотой их применения для банков, принимающий высокий уровень рисков), специальный (ориентированный на банки, ведущие свою деятельность в управляемом рисковом поле) и особый (применяемый к банкам, представляющим угрозу интересам кредиторов и вкладчиков) [1, с.62].

При реализации Банком России идеи дифференциации режимов, на наш взгляд, целесообразно сместить акценты с ограничений деятельности на уменьшение избыточного регулирования, особенно в отношении банков, функционирующих в условиях специального режима, упрощение регуляторных процедур, которые бы были предельно понятны банковскому сообществу, ограничивали основные риски и не заставляли банки заниматься поиском эффективных мер защиты от регулятора. В условиях существенного падения прибыльности банковской деятельности снижение «регуляторных затрат» могло бы стать значимым фактором повышения эффективности деятельности банков, принимающих умеренные риски.

В качестве инструмента измерения уровня рисков могла бы стать оценка банка, полученная на уровне национальной рейтинговой шкалы. С января 2014 года в соответствии с законом «О деятельности кредитных рейтинговых агентств» установлен приоритет национальной рейтинговой шкалы и определены жесткие требования к самим национальным рейтинговым агентствам, аккредитованным Банком России. Кроме того, методологии оцен-

ки, используемые рейтинговыми агентствами, проходят предварительное согласование в Банке России, что повышает качество оценки.

Кроме того, в механизм дифференциации режимов банковского надзора необходимо активно встраивать рычаги и стимулы развития банков как важнейшие элементы механизма банковского регулирования. Особенно важно использовать указанный механизм в условиях низкого инвестиционного спроса с целью его формирования и поддержания на уровне, необходимом и достаточном для развития экономики. Так, в специальном надзорном режиме считаем целесообразным предусмотреть помимо льготного режима надзорных мероприятий специальные условия для развития кредитных организаций, в том числе занимающихся кредитованием инвестиционных проектов. Было бы целесообразно уже сегодня применять указанный режим по отношению к кредитным организациям, относящимся к 1–2 группе в соответствии с Указанием № 2005–У и предусмотреть послабления по выполнению ряда экономических нормативов, сдерживающих расширение кредитования, а также снижение коэффициентов риска, используемых для расчета уровня достаточности капитала, освободить кредитные организации от ответственности за нарушение формальных критериев, произошедших в силу не зависящих от них обстоятельств. Указанный режим был бы полезен в отношении банков, участвующих в модернизационных проектах, в том числе по импортозамещению, а также в отношении сохранения и дальнейшего развития банков в регионах.

Развитие указанного элемента в регуляторном механизме имеет существенное значение в условиях кризиса. Либерализованный финансовый сектор способен выполнять важную роль драйвера экономического роста путем эффективного распределения ресурсов в развивающихся секторах (опыт Японии в условиях кризиса 2008–2009 гг.). Так, японский регулятор в условиях кризиса сместил акценты с пруденциального подхода на поддержание экономической активности, чем стимулировал внутренний инвестиционный спрос и способствовал экономическому росту.

На наш взгляд, сегодня Банк России недооценивает важности названного элемента механизма регулирования. Между тем, основываясь на дифференциации банков в соответствии с набором принимаемых ими рисков, применение рычагов и стимулов развития могло бы стать существенным элементом обсуждаемой сегодня системы пропорционального регулирования, способствовать более активному участию банков в кредитовании экономики и стимулировало внутренний инвестиционный спрос, а значит, способствовало экономическому росту.

#### **Список использованных источников:**

1. Денежно–кредитная политика России: новые вызовы и перспективы: монография /колл.авторов; под ред д.э.н. М.А.Эскиндарова. – Москва : Русайнс, 2016. – 120с.С.62.
2. Дубова С.Е. Развитие банковского регулирования и надзора в Российской Федерации /ГОУ ВПО Иван.гос.хим.–технол.ун–т.Иваново,2006.208с.
3. Дубова С.Е., Кутузова А.С. Дифференциация режима банковского надзора: зарубежный опыт и перспективы внедрения в России //Финансы и кредит.–2010.–№26(410).С.15–20.
4. Дубова С.Е., Кутузова А.С. Развитие рискориентированных подходов в банковском регулировании и надзоре. Монография. М.: Флинта: Наука. 2012 . – 184с.
5. Дубова С.Е. Пропорциональное регулирование банковского сектора: возможности, угрозы и перспективы реализации в России // Инновационная экономика: тенденции и перспективы развития. Всероссийская научно–практическая конференция с международным участием. Сборник трудов (16–18 февраля 2017г.) Иваново, 2017. С.5–7.

**БАНКІВСЬКІ УСТАНОВИ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ В УКРАЇНІ**

**Свтух Любов Богданівна, к.е.н., доцент, Львівський інститут**

**ДВНЗ «Університет банківської справи»**

Yevtukh Lyubov, PhD., Lviv Institute SHEI «Banking University», luba\_yev@ukr.net

**Анотація.** У статті досліджено діяльність банківських установ на депозитному ринку в Україні. Проведено аналіз динаміки депозитів фізичних осіб, визначено передумови стабільного розвитку депозитного ринку в Україні.

**Ключові слова:** банк, фінансові ресурси, депозит, заощадження, депозитна політика, гарантування вкладів.

В умовах соціально–економічної нестабільності банківські установи змушені конкурувати на ринку пропонуючи різноманітні послуги з метою максимізації прибутку. Результативність банківської діяльності значною мірою залежить від їх активності на депозитному ринку, оскільки за рахунок нагромаджених депозитів банки мають змогу кредитувати економіку та надавати інші послуги, до того ж їх динаміка є певним індикатором довіри населення.

Дослідження питань управління депозитними операціями у банку, економічної сутності депозиту та депозитної політики, стратегії залучення депозитних ресурсів, формування депозитного портфеля банків, заощадження населення, системи гарантування вкладів фізичних осіб відображено у працях багатьох науковців та практиків. Проте в умовах фінансової нестабільності проблеми функціонування банківських установ на депозитному ринку потребують подальших досліджень та узагальнень для визначення перспектив і напрямів їх розвитку, що й стало метою написання даної статті.

Сучасні економічні відносини важко представити без банківських установ, які виконують специфічні функції пов'язані з фінансовим посередництвом при наданні депозитних послуг, кредитних послуг та здійсненні розрахунково–касового обслуговування клієнтів. Здійснення банківської діяльності вимагає формування певних ресурсів, або ж ресурсної бази, що включає як людський капітал та інтелектуальні ресурси, матеріальні ресурси, фінансові ресурси. Фінансові ресурси при цьому виступають ключовим елементом, що приводить у рух інші складові ресурсної бази.

Фінансові ресурси банку трактують як сукупність власних, залучених та запозичених грошових коштів та їх еквівалентів, що знаходяться в його розпорядженні і використовуються для здійснення банківської діяльності [1].

Загальновідомо, що банки оперують переважно залученими коштами, це є банківською специфікою, оскільки залучення ресурсів, пасивні операції, для банку є основою його діяльності, пріоритетним завданням, яке перманентно відіграє визначальну роль стосовно його активних операцій.

Залучені ресурси банку акумулюються на депозитних рахунках юридичних та фізичних осіб (депозитах). Це вважається дешевим способом залучення вільних на ринку грошових коштів, оскільки, емісія банками власних цінних паперів або отримання кредитів на міжбанківському ринку потребує додаткових затрат.

У відповідності до Закону України «Про банки і банківську діяльність» вклад (депозит) це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.

Для залучення коштів на вклади (депозити) банки розробляють різноманітні депозитні продукти та програми, що мають свої особливості, відображають стратегію банку, його депозитну політику. Залучення тимчасово вільних коштів фізичних осіб банківськими установами потребує розробки певної системи управління депозитами, врахування умов функціонування депозитного ринку.

Формування депозитного ринку України відбувається на фоні соціально–економічних процесів в країні та значно залежить від стану вітчизняної банківської системи і добробуту громадян.

Як зазначають аналітики Національного банку України (НБУ), у 2016 р. почалося відновлення економіки. У III кварталі 2016 р. реальний ВВП виріс на 1,8% у річному вимірі. За 2016 рік очікується його приріст на 1,1%, в основному за рахунок збільшення внутрішнього споживання та інвестиційного попиту [2, с.12]. Низькі темпи відновлення економіки зумовлені повільними темпами структурних реформ, військовими діями на сході України, незначними темпами зростання економік – основних торговельних партнерів України.

За даними статистичної звітності, реальний наявний дохід населення в Україні у II кварталі 2016 р. почав зростати та збільшився вперше за останні 10 кварталів, приріст становив 5,6% у річному вимірі. Основними причинами стало значне уповільнення інфляції, а також збільшення номінальних доходів на 14,3%. Майже дві третини приросту відбулось за рахунок збільшення оплати праці (на 22,8%), частка якої в доходах населення становила майже 45% [2, с.30]. Це зумовлено підвищенням мінімальної зарплати (з вересня 2015 року та травня 2016 року), а також підняттям грошового забезпечення військовослужбовців.

Слід зазначити, що з метою підвищення зарплат та збільшення доходів населення, у 2016 році в Україні було запроваджено зниження ставки єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (з 36,3% – 49,7% (залежно від класу ризику) до 22 % від бази нарахування для всіх категорій платників (окрім інвалідів)), але, як зазначають фахівці, це мало інший результат – підприємства збільшили прибуток, частково перетягнувши на себе ресурси держави та населення.

Третину приросту номінальних доходів населення в Україні у II кварталі 2016 р. забезпечили отримані населенням трансферти, насамперед пільги та субсидії на оплату житлово–комунальних послуг.

Поряд з цим, номінальні поточні витрати домогосподарств в Україні у II кварталі 2016 р. зросли на 14,8% (на 0,5 % більше, ніж номінальні доходи), продовжувалось падіння сукупних заощаджень (на 5,3 млрд. грн. за II квартал 2016 р.) [2, с.31]. Схильність населення до заощаджень в Україні залишається низькою, що ускладнює банківським установам можливість залучення фінансових ресурсів населення на депозити, а відтак розширення своєї діяльності та ефективне використання власного капіталу, зменшує перспективи формування довгострокових кредитних ресурсів банків.

На відміну від країн Євросони, де неготівкові заощадження населення зосереджуються більшою мірою у страхових компаніях, недержавних пенсійних фондах та формуються за рахунок вкладень в акції корпорацій, в Україні це переважно короткострокові депозити. Так, за даними НБУ на 01.07.2016 р. у структурі фінансових активів населення (неготівкових) 87% склали банківські вклади [2, с.32].

Аналіз динаміки коштів фізичних осіб в банківській системі України за 01.01.2012–01.01.2017 рр. вказує, що на 01.01.2017 р. їх залишки збільшились порівняно з попереднім роком і досягли рівня 2014 р. Строкові кошти фізичних осіб становили 73 % загального обсягу коштів фізичних осіб, їх приріст склав за 2016 р. 11 %, табл.

Таблиця – Кошти фізичних осіб в банківській системі України, 01.01.2012–01.01.2017рр.\*

Показник	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.17
Кошти фізичних осіб, млн. грн.	306 205	364 003	433 726	416 371	389 060	427 910
у відсотках до попереднього періоду, %	113	119	119	96	93	110
з них: строкові кошти фізичних осіб, млн. грн	237 438	289 129	350 779	319 121	281 462	313 537
у відсотках до попереднього періоду, %	115	122	121	91	88	111

\* Складено за даними НБУ [3].

Отож, для забезпечення стабільності і надійності функціонування банківських установ на депозитному ринку необхідним є формування науково обґрунтованої депозитної політики.

Як зазначає Бартош О. М., депозитна політика представляє систему, яка включає елементи процесу управління діяльністю банку, а саме: стратегію, тактику та контроль [4]. Ефективна депозитної політики передбачає дотримання банківських нормативів, забезпечення прибутковості банку та його фінансової безпеки. Також, в умовах фінансової нестабільності, депозитна політика банку повинна забезпечувати не лише конкурентоздатність банківської установи, залучення клієнтів повинно здійснюватись з використанням заохочувальних механізмів, що надають додаткові гарантії щодо збереження вартості та повернення їх коштів.

Світова та вітчизняна практика засвідчує, що для посилення довіри існуючих та потенційних вкладників до банківських установ існують різноманітні механізми захисту вкладів, які виконують роль забезпечення повернення вкладу (фонди гарантування та страхування депозитів фізичних осіб). Окрім того, страхування та гарантування депозитів дозволяє сформувати на цій основі реальний механізм попередження кризи банківської ліквідності та масового вилучення коштів із депозитних рахунків у випадку несприятливої кон'юнктури і банкрутств банків.

В Україні у 1998 році було створено Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, основними завданнями якого є як забезпечення функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб, так і виведення неплатоспроможних банків з ринку. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб належить до змішаної системи страхування банківських депозитів, оскільки є синтезом американської та європейської систем страхування вкладів, так як фінансування здійснюється за рахунок держави та внесків банків-учасників [5]. На даний час граничний розмір відшкодування коштів за вкладом – 200 000 гривень. Гарантії фонду поширюються на фізичних осіб, у тому числі фізичних осіб-підприємців. Усі банки, які мають банківську ліцензію в Україні, є учасниками зазначеного фонду, окрім АТ «Ощадбанк». Про масштаби діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб засвідчує загальна сума коштів, виплачена ним вкладникам неплатоспроможних банків у рамках виплати гарантованої суми відшкодування, що були передані в управління після набуття чинності Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» (26.02.2012), станом на 1 березня 2017 року було виплачено 82, 2 млрд грн [3].

Таким чином, існуюча практика функціонування банківських установ на депозитному ринку має позитивну динаміку. У подальшому планомірні дії НБУ та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні приведуть до виведення з ринку неплатоспроможних банків із забезпеченням відповідного захисту вкладників. Захищеність вкладників у свою чергу дозволить відновити довіру до банківської системи, що сприятиме економічному росту країни та зростанню добробуту населення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бойко Д. І. Фінансові ресурси банку: визначення та класифікація [Електронний ресурс] / Д. І. Бойко, О. О. Коковіхіна, О. В. Цебенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – Вип. 54. – С. 374–377. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp\\_2016\\_54\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2016_54_31)
2. Звіт про фінансову стабільність. – Національний банк України. [Електронний ресурс] / Випуск 2. – грудень 2016. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744>
3. Національний банк України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
4. Бартош О. М. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку [Електронний ресурс] / О. М. Бартош // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 19–24. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin\\_pr\\_2014\\_4\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2014_4_4)
5. Скірка А. С. Теоретична суть і необхідність гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] / А. С. Скірка // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 19(1). – С. 162–170. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan\\_2015\\_19\(1\)\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_19(1)_23)

УДК 336.71:005.56

**АУТСОРСИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ  
БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА**

**Егорычева Светлана Борисовна, д.э.н., профессор,  
Полтавский университет экономики и торговли**

Yehorycheva Svetlana, Doctor of Sciences, Poltava University of Economics and Trade,  
yehorycheva.sb@gmail.com

**Аннотация.** В статье рассматриваются сущность и виды банковского аутсорсинга, положительные последствия и риски его применения. Анализируются условия внедрения эффективного аутсорсинга функций и процессов банковской деятельности.

**Ключевые слова:** банк, аутсорсинг, виды аутсорсинга, риски банковского аутсорсинга.

За последние годы мировой финансовый сектор пережил беспрецедентные изменения. Сегодня ужесточение регулирования, все большая опора на технологии, сокращение доходов и необходимость более активно ориентироваться на новые направления бизнеса при одновременном снижении затрат заставили всех участников рынка пересмотреть свои стратегии, операционные модели и подходы к рискам. Эти проблемы еще более усложняются фундаментальными изменениями в обществе в целом. Влияние мобильных технологий, социальных сетей, растущий клиентский опыт и возросшие ожидания относительно качества обслуживания резко изменили конкурентный ландшафт в банковской сфере. Многие финансовые учреждения видят выход в укреплении сотрудничества с внешними экспертами, рассматривая аутсорсинг не просто как метод снижения затрат, а как средство стратегической трансформации банков.

Стремительное расширение использования аутсорсинга во всем мире в последние десятилетия стало возможным, прежде всего, благодаря бурному развитию информационных технологий. Именно они, в свою очередь, стали и первой сферой его применения: концепция аутсорсинга первоначально была разработана в 1963 году компанией «*Electronic Data Systems*» («EDS»), которая до сих пор специализируется на аутсорсинге ИТ-технологий. Однако объектом научных исследований аутсорсинг стал только в 1990-х годах, когда начали появляться научные публикации, в которых, в том числе, была предпринята попытка путем построения моделей найти оптимальную стратегию его внедрения. Наиболее известны публикации таких авторов, как Р. Аалдерс, И. Алексеев, Ж.–Л. Бравар, С. Календжян, С. Клементс, Дж. Хейвуд и др. Некоторые аспекты непосредственно банковского аутсорсинга рассматриваются в работах С. Волченкова, К. Караченцева, Дж. Сінкі, Л. Стефанович, Дж. Пуджала и др.

Бурное развитие аутсорсинга и пристальное внимание к нему специалистов–практиков были вызваны постепенными кардинальными изменениями в природе современной экономики, которая все больше приобретает сетевой характер. Сеть, в данном случае, понимается как группа компаний, которые объединяются с целью использования своих особых ресурсов и специфических преимуществ для реализации совместных проектов и территориально могут находиться в любом регионе мира. Именно аутсорсинг стал одним из способов формирования организаций такого типа.

Механизм аутсорсинга зародился в производственной сфере, теоретической базой его разработки стали теории транзакционных издержек, агентских соглашений, ключевых компетенций и концепция экономии на масштабе. Однако в банковском секторе аутсорсинг начал применяться значительно позже, только с начала 1990-х годов банки развитых стран все активнее стали передавать растущие объемы работ сторонним исполнителям. Более того, некоторые инновационно настроенные финансовые институты рассматривают возможность самим выступать провайдерами услуг в выполнении, как правило, нерентабельных бэк–офисных операций для других банков.

Основной особенностью применения аутсорсинга в сфере банковской деятельности (или банковского аутсорсинга) можно считать наличие жесткого контроля за проведением банковской деятельности со стороны надзорных органов, обязательность лицензиро-

вания этой деятельности, а также повышенные риски, с ней связанные. Поэтому безусловно необходимым является формирование позиции органов государственного надзора относительно сущности и механизмов реализации этого метода трансформации банковского бизнеса.

Можно утверждать, что аутсорсинг является комплексным стратегическим решением, направленным на реструктуризацию банка с передачей отдельных функций или бизнес-процессов сторонним исполнителям. Он позволяет сосредоточить внимание на основном бизнесе, сократить инвестиции в непрофильные сферы, гибко реагировать на изменение ситуации на рынке и внутри компании. Фактически, это механизм использования внешних ресурсов для повышения эффективности деятельности банковского учреждения, а также для обеспечения предоставления клиентам широкого спектра услуг высокого качества.

Можно сформулировать такие основные преимущества передачи определенных функций банковского учреждения сторонней компании:

1. Организационно–управленческие, позволяющие:
  - сосредоточить внимание и ресурсы на основной деятельности, стратегических целях банковского учреждения и на удовлетворении потребностей клиентов;
  - высвободить ресурсы для ведения основного бизнеса, осуществления инновационных разработок;
  - улучшить управляемость процессов;
  - устранить технические ограничения роста банка.
2. Технологические, позволяющие:
  - получить доступ к ресурсам, которые отсутствуют внутри банка;
  - получить доступ к новейшим технологиям и опыту, которыми располагает фирма–аутсорсер;
  - обеспечить высококлассные профессиональные услуги при уменьшении расходов;
  - повысить надежность обслуживания, которую гарантирует сторонняя организация.
3. Экономические, позволяющие:
  - сократить расходы на обслуживание бизнес–процесса и повысить прибыльность бизнеса;
  - сократить постоянные затраты.

Подтверждением этих выводов являются материалы исследования, проведенного еще в 2004 году Европейским центральным банком, согласно которому основными мотивами передачи банками части своих операций на внешнее исполнение стали: снижение затрат, получения доступа к новым технологиям и лучшему менеджменту, возможность концентрации на основной деятельности.

Все модели банковского аутсорсинга можно условно разделить на три вида: функциональный, бизнес–процессов и ресурсный (иногда к этому перечню, как отдельный вид, добавляется информационный аутсорсинг), которые, тем не менее, являются взаимодополняющими и могут применяться одновременно. Функциональный аутсорсинг – это передача внешним исполнителям отдельных функций, необходимых для ведения основного бизнеса. Для банков это может быть печать выписок по счетам клиентов, обслуживание компьютерного оборудования, хозяйственная деятельность и тому подобное. Аутсорсинг процессов заключается в полной передаче сторонним фирмам определенных бизнес–процессов, например, ведение карточных счетов, эквайринг, работа с проблемной задолженностью и др. Ресурсный аутсорсинг предполагает отказ от обеспечения бизнеса определенными видами собственных ресурсов и привлечения их со стороны – аренда помещений, привлечение персонала, консультантов и т.п.

В современных условиях актуализируется предложенное французским ученым Ж. Бартелеми [1] деление аутсорсинга на тактический и стратегический. Тактический является мобильным в реализации и включает передачу второстепенных функций и направлений деятельности финансово–кредитных организаций (обслуживание банкоматов, компьютерного парка, операции с наличными средствами и т.д.); он осуществляется на основе краткосрочных соглашений, которые регулярно перезаключаются. Стратегический аутсорсинг требует значительно больше времени на разработку и реализацию, по-



сколькo охватывает приближенные к основным функции (например, ИТ–обеспечение или R&D), он рассчитан на более длительный период в семь – десять лет и предусматривает установление партнерских отношений между банком и компанией–аутсорсером.

Дело в том, что постепенно взаимоотношения в рамках аутсорсинговых контрактов переходят в новое качество: от модели «банк – поставщик услуг» к модели «банк – стратегический партнер», когда сервисным провайдерам поручается выполнять некоторые ключевые банковские операции. В частности, Дж. Синки отмечал, что уже в конце 1990–х европейские банки прибегали к аутсорсингу своей основной деятельности: только в 1998 году 340 банков и сберегательных учреждений подписали аутсорсинговые контракты на обслуживание новых систем, обеспечивающих основную банковскую деятельность [2, с. 148].

Для определения элементов бизнес–системы, которые можно передать на аутсорсинг, как правило, предлагается использовать так называемую двухфакторную матрицу. Факторами здесь являются стратегическая важность, а также оценка потенциального объекта аутсорсинга по сравнению с рыночной ситуацией, действиями конкурентов (насколько квалифицированно и качественно выполняется работа, каких затрат это потребует и т.д.). Чем менее бизнес–элемент является важным для стратегии компании и чем более проблемной является его реализация собственными силами, тем вероятнее принятие решения о передаче его на аутсорсинг. И, наоборот, чем больше значение этого элемента для формирования ключевых компетенций банка и выше его организационная способность по реализации этих процессов, тем вероятнее их выполнение банком собственными силами.

Следует отметить, что для банковского бизнеса стандартная двухфакторная модель фактически должна превратиться в трехфакторную, учитывая невозможность передачи внешним исполнителям операций, выполнение которых лицензируется. Определенным выходом из этой ситуации может быть создание банками стратегических альянсов с учреждениями, которые также имеют лицензии на выполнение банковских операций.

Еще одним ограничением для банков при принятии решений об использовании услуг внешних провайдеров являются высокие требования по сохранению конфиденциальности информации, поскольку сведения о деятельности и финансовом состоянии клиентов, получаемые банками в процессе их обслуживания, является банковской тайной. На наш взгляд, решение этой проблемы не может заключаться просто во включении в аутсорсинговые соглашения положений о конфиденциальности, необходимо нормативное определение основ банковского аутсорсинга государственными регуляторными органами.

Известно, что органы банковского надзора многих развитых стран уже разработали соответствующие документы – стандарты, руководства, в которых выразили свое видение путей реализации аутсорсинга в банковской сфере, управления возникающими рисками и зафиксировали полную ответственность банков за выполнение бизнес–процессов и функций, передаваемых ими третьим лицам. Международную нормативную базу банковского аутсорсинга формируют Руководящие принципы, разработанные Базельским комитетом банковского надзора в 2005 году [3], а также Директива по аутсорсингу, подготовленная Комитетом Европейских органов банковского надзора [4].

Учитывая основную экономическую цель применения аутсорсинга – увеличение операционной эффективности – большое значение приобретает определение целесообразности передачи банком некоторых работ на внешнее исполнение. Ее мерой может быть соотношение достигнутой экономии и расходов, относящихся ко всем стадиям перехода на аутсорсинг: выявление приемлемых процессов, поиск и оценка исполнителей, перестройка внутренних процессов для адаптации к аутсорсингу, контроль за работой аутсорсера, менеджмента рисков, а также оплаты стоимости услуг сторонней компании. Практика свидетельствует, что банковским руководством при принятии соответствующего решения часто учитываются далеко не все составляющие расходов.

Более того, необходимо вообще отказаться от применения аутсорсинга, если компетентность и репутация поставщика услуг являются недостаточными, с его стороны существует потенциальная возможность монополии, а также если со временем наблюдается снижение оперативности или незапланированное увеличение расходов.

Следует учитывать, что наряду с явными преимуществами использования аутсорсинга банковские учреждения должны учитывать и дополнительные риски, которые при этом возникают, и создавать эффективные механизмы их минимизации. Основные риски банковского аутсорсинга были определены Объединенным форумом при Базельском комитете банковского надзора: стратегический, риск потери репутации, риск несоблюдения правил, операционный, стратегический риск выхода, риск контрагента, риск страны, риск контракта, риск недоступности информации, риск концентрации и системный риск [3, с. 11–12]. О реальности этих рисков свидетельствует, в частности, факт применения американским надзорным органом *Finra* штрафов в общей сумме 425 000 долларов к инвестиционным подразделениям трех крупных банков – *Citigroup*, *UBS* и *Deutsche Bank* за ненадлежащую организацию коммуникаций с клиентами в процессе проведения *IPO*, которая была отдана на аутсорсинг сторонней компании [5].

Таким образом, грамотно организованный и экономично целесообразный аутсорсинг сегодня становится стратегическим инструментом, позволяющим банкам извлекать выгоду из лучшего опыта, масштаба и гибкости, достигать высшего уровня обслуживания и получать доступ к передовым технологическим возможностям.

#### **Список использованных источников:**

1. Barthélémy J. Stratégies d'externalisation : Préparer, décider et mettre en oeuvre l'externalisation d'activités stratégiques / J. Barthélémy. – Dunod, 2007. – 204 p.
2. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг [Текст]/Дж.Синки. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1024 с.
3. The Joint Forum. Outsourcing in Financial Services. February 2005 [Электронный ресурс] // Basel Committee on Banking Supervision. – Способ доступа : <http://www.bis.org/publ/joint12.pdf>.
4. Guidelines on Outsourcing [Электронный ресурс] // Committee of European Banking Supervisors. – Способ доступа: <http://www.c-eps.org/getdoc/f99a6113-02ea-4028-8737-1cddb33624840/GL02OutsourcingGuidelines-pdf.aspx>.
5. Citigroup, UBS and Deutsche Bank fined over outsourcing failure [Электронный ресурс]. – Способ доступа: [http://www.bobsguide.com/guide/news/2009/Sep/23/Citigroup,\\_UBS\\_and\\_Deutsche\\_Bank\\_fined\\_over\\_outsourcing\\_failure.html](http://www.bobsguide.com/guide/news/2009/Sep/23/Citigroup,_UBS_and_Deutsche_Bank_fined_over_outsourcing_failure.html).

**УДК 331.108**

#### **EMPLOYEES MOTIVATION IN BANKING SECTOR**

**Завыдивская Ольга Игоревна, к.э.н., доцент,**

**Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела» (Украина)**  
Zavydivska Olga, PhD, Lviv institute of Banking University, Ukraine zoiggg@gmail.com

**Коблык Марта Юрьевна, магистрант,**

**Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела» (Украина)**  
Koblyk Marta, master, Lviv institute of Banking University, Ukraine  
marta.koblyk@gmail.com

**Abstract.** The concept of motivation has been explored, Maslow's hierarchy of needs has been reviewed, the system of motivation in PJSC CB "PrivatBank" has been learnt.

**Key words:** motivation, Maslow's needs, extrinsic motivation, intrinsic motivation, banking workers

Employee's motivation is more important, because motivated employees are productive and more profitable employees. When employees are not satisfied or motivated, they become less creative, less productive in the organization. It is more important for an organization to achieve their goals for that they have to increase productivity and efficiency in the work place in any organization.

Just like any other word, there are variations of definitions to describe a concept. Motivation has many different definitions, but it is important to focus on those that are related to the workplace. Understanding exactly what motivation is will help managers decide what actions to

take to encourage their employees. The definition of motivation starts with the root word, motive. Webster's Dictionary defines motive as, something that causes a person to act. Therefore, motivation can be defined as, the act of providing motive that causes someone to act. Motivated and unmotivated are not opposites, but instead, there are determining factors that could cause someone to be unmotivated, such as life events and attitudes towards a specific job [1].

Motivation can be divided in two different types, extrinsic and intrinsic motivation. Extrinsic motivation refers to external factors, which can be measured in monetary terms, such as salary and benefits. Intrinsic motivation refers to internal factors such as job satisfaction. The two different factors are connected to each other and cannot be seen in isolation [2].

There are many different theories that try and help explain motivation. Scientists have been studying the topic of motivation for over a century and have made tremendous progress for explaining motivation which can be interpreted into the workplace. One of the most popular is Maslow's hierarchy of needs.

Maslow argues in his need-hierarchy theory that all humans have universal needs that are satisfied in a hierarchical manner (figure 1).

Physiological needs are the most basic needs and they are needed for survival of the human organism. Examples of needs are such things such as food, water, shelter and clothes. A person might think that in our times, these needs are fulfilled and does no longer affect our motivation, but that is not a correct assumption. The need for sex and sleep is also part of physiological needs.

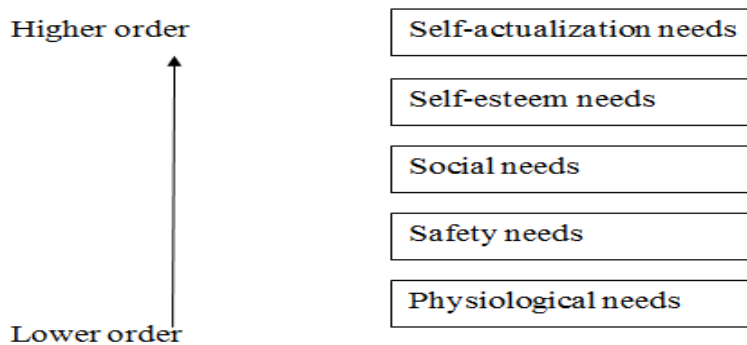


Figure 1. – Maslow's hierarchy of needs

\*Resource: [2]

Safety needs will be actual, first when the physiological needs are fulfilled. Safety needs means that the person is free from danger, threats and deprivation. Other safety needs, which are more related to the work environment, are things such as being free from bodily harm, injury and to have a feeling of safety.

Social needs are needs for belonging and association to other people and organizations. This is related to the person's ability to interact with its environment. Meeting of these needs can be seen in a person's family and friends at work. People in general will be motivated to find social relationships and to maintain them.

Self-esteem needs are the need for people in our society to have a desire for a firmly based and stable high evaluation of them self and others. Self-esteem is built up by how a person value one self, ones capacity and also how they are valued by their environment.

Self-actualization needs are about fulfilling all your needs, to reach your full potential. This category is the most diffuse of the groups and the main point is that a person must do what a person is. A musician must play music to reach the stage of self-actualization [2].

Maslow's hierarchy of needs has been criticized as reflecting a particular individualist view of the world with "self-actualization" being at the top of the pyramid. In our opinion, in the Ukrainian situation are possible other versions of positions of needs in this hierarchy.

More appropriate for Ukrainian reality can be Herzberg's theory of hygiene factors where extrinsic factors, such as working conditions and money, when absent may cause demotivation.

For visibility, the strengths and weaknesses of the national system of incentives for bank staff we will review the forming system of remuneration of staff in case PJSC CB "PrivatBank" (a recognized innovator and leader development in small banking market in Ukraine).

Bank employees receive a salary on average 10% more than their colleagues in other banks. The Bank provides a full benefits package to employees, a system of preferential loans, creates opportunities for discounted tours for holidays etc.

Salaries of employees of PJSC CB "PrivatBank" consists of rates and bonuses. The employee over basic earnings (salary) gets premium for performance / over-set of quantitative and qualitative indicators of work. But the main emphasis Bank makes on bonus of salaries. This policy, according to the bank's top management, promotes the interest of workers in achieving high performance of institutions.

The system of stimulation of personnel in PJSC CB "PrivatBank" varies depending on the position. So, salaries of employees of the front office are paid according to State according to which the income of effective bank employees must be 10% higher. If the income of employees of massive bank professions is below the target, centrally is performed the increase of level of income through synchronization of payments. If the employees' income is above target, it is paid in full, lowering rates are not applied.

Regulation of payment of variable remuneration (bonuses, allowances) is set by internal decree. Bonuses for cross-selling are paid for the implementation of product sales every day.

The increase of salary is only possible while moving to another position, which provides a higher salary. To establish salary of employees who are on the same positions, but work in different regions regional factors are applied based on different levels of income of employees on the labor markets in different regions of country. The bonus of employee consists of the basic bonus (in the profession) and bonus for cross-selling. The main bonus of employee is an additional payment for executed transactions in accordance with the approved register of prices of bank. Bonuses for cross-selling are the additional payment for employee for sales of services which are not part of its core activities. All earned bonuses are paid in full.

But along with the bank bonus system is introduced the extensive system of penalties: 1) poor service; 2) minimum standards for non-transactions; 3) fine of the head; 4) for confirmed complaints of customers; 5) for violation of information security; 6) for violations of the standard dress code; 7) for non-educational transactions within the increasing of financial culture; 8) on the fact of installation status of "valid rejected"; 9) for the poor photo at registration of the client application for credit card; 10) involuntary execution of services; 11) for confirmed on appeal "clarify the relationship with the client".

Non-financial motivation of employees is reduced to the formation of a social package (set of benefits, privileges, benefits and incentives). Social package PJSC CB "PrivatBank" includes: benefits for car purchase at a reduced price; provision of corporate services mobile communications; consulting services (legal, psychological, financial, etc.); organizing of corporate events; safety of employees and their families; organization of summer holidays for children of employees; drinking water in the workplace; providing discounted permits in signatories of Ukraine; benefits for the purchase of travel permits for rest abroad for employees and their families; delivery to job / work with corporate transport, Christmas gifts to children of employees, insurance (life, health) of employees, etc [3].

We think we can diversify ways to motivate employees. The banks can make a more fun place to work, for example:

1. A flexible working calendar. Employees can take vacations when they want. The duration of it can be even one day and every week. There can be also the opportunity to work from home if the positions allow it.

2. A Friday afternoon beer. This is a simple and pretty popular way to give back to employees – finish Friday's with a chilled beer and relax. So why not to stop work earlier and get to know your employees a bit better? As well as being a pretty sweet perk, it also works as a small taken of recognition. "You've worked hard all week, now let's chill!" Employees will feel appreciated and therefore work harder during normal working hours.

3. 15 minutes of your time. An important part of a productive and [happy workplace](#) is communication. It is useful to make time for employees in order to hear about their own

experiences. Organizing a daily, weekly or monthly meeting with individuals one on one or team meeting, and asking employees for their honest opinions on what's going well and what's not in the office, what they think should change or what they think is working well. This way, everyone has their say. There's nothing worse than leaving employees feeling powerless at work, so doing this reinstates the importance of communication, and the importance of each employees opinions.

4. A round of applause. This is a simple point that not spending a penny on, but it's very motivating! When an employee has completed something really worthwhile or difficult, then get whole team to applause them (literally) at the next team meeting. It's a great feeling to know that your hard work has been noticed, and therefore will spur employees on to work as hard as they can.

5. A bacon sandwich. Another simple but thoughtful gesture is providing a free breakfast for everyone. Not only is breakfast one of the most important meals of the day, it's also a great time for building relationships with team. Sitting down and eating breakfast together is typically done with family, so eating breakfast with team will instill the team aspect of work. It's also a great way to start off a busy day – positive, full-up, and eager to go.

So, employee motivation is a tricky subject for most managers and organization heads. Yet it is imperative for them to handle employee motivation diligently since it forms the core for organizational success. Employee Motivation essentially means developing effective ways to recognize and applaud the contributions of your employees whereby they are encouraged to perform better and contribute more productively to their organization.

#### **References:**

1. Burton Kelli. A Study of Motivation: How to Get Your Employees Moving / Kelli Burton // [Electronic resource]. – Access mode: [https://spea.indiana.edu/doc/undergraduate/ugrd\\_thesis2012\\_mgmt\\_burton.pdf](https://spea.indiana.edu/doc/undergraduate/ugrd_thesis2012_mgmt_burton.pdf).
2. Bergström Andreas. Work Motivation in Banks – Are there differences between sexes? / Bergström Andreas, Ternehäll Mattias // [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:3843/FULLTEXT01.pdf>
3. Official site of PJSC CB "PrivatBank" // [Electronic resource]. – Access mode: <https://privatbank.ua/>

#### **УДК 336.7**

### **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И УСЛОВИЯ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДЕНЕЖНОГО КАПИТАЛА НА ВОЗВРАТНОЙ ОСНОВЕ В СТРАНАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

**Иванькова Анжела Александровна, аспирант,**

**ФГБОУ ВО «Тюменский государственный университет», [ivankovaanzhela@mail.ru](mailto:ivankovaanzhela@mail.ru)  
Ivankova Anzhela, Tyumen state University**

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности формирования и условия перераспределения денежного капитала на возвратной основе в странах Евразийского Экономического Союза.

**Ключевые слова:** денежный капитал, денежный мультипликатор, депозиты, ключевая ставка.

Экономика стран Евразийского Экономического Союза требует дополнительных инвестиций, в том числе в форме перераспределения денежного капитала на возвратной и платной основе. Формирование ссудного капитала происходит в России, Казахстане, Беларуси, Кыргызстане и Армении за счёт свободного денежного капитала, определяющего во многом объём денежной массы. Уровень монетизации экономики только в России составляет показатель более 50% [1, с.58]. В других странах международного экономического сообщества показатель очень низок.

Это объясняется низкой способностью субъектов экономики и населения к организации сбережений. Конъюнктура рынка ссудного капитала этих стран неблагоприятно по-

влияла на снижение объёмов предоставленных кредитов в национальной и иностранной валюте предприятиям реального сектора экономики. Целью исследования является выявление особенностей формирования и условий перераспределения ссудного капитала в странах Евразийского Экономического Союза.

Задачами исследования для достижения поставленной цели обозначены:

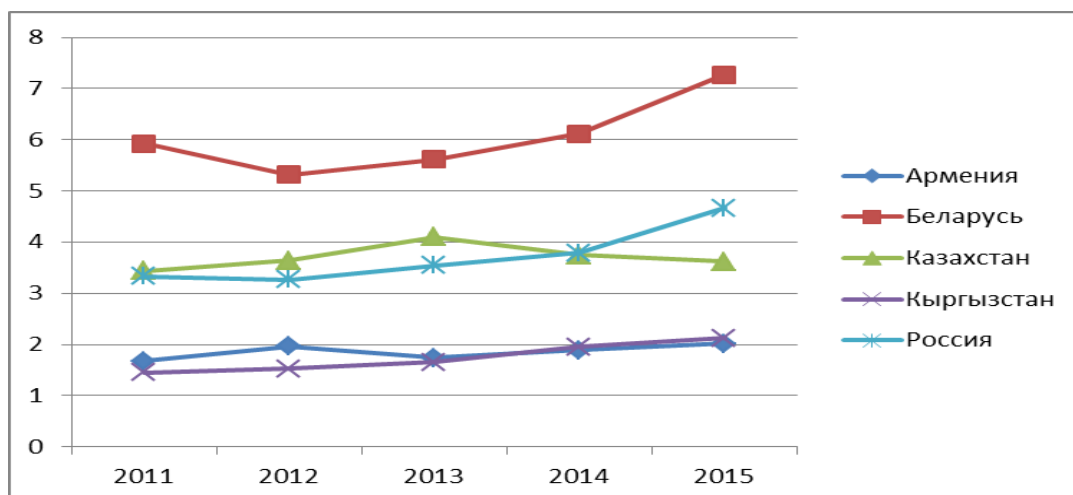
- выявить особенности формирования свободного денежного капитала и роль депозитов в этом процессе;
- охарактеризовать методы денежно–кредитного регулирования и их влияние на эффективность перераспределения денежного капитала;
- определить условия перераспределения денежного капитала.

Замедление роста ВВП, а в такой стране как РФ снижение темпов роста ВВП, побуждает монетарные власти стран ЕАЭС находить источники формирования и эффективного перераспределения денежного капитала. Денежный капитал на возвратной и платной основе высвобождается у субъектов национальной экономики и составляет финансовую основу широкомасштабной кредитной экспансии [2,с. 3].

Перераспределение денежного капитала в форме кредитов реальному сектору экономики и населению через финансовых посредников происходит под воздействием денежно–кредитного регулирования центральных банков стран Экономического союза. Основными целями денежно–кредитного регулирования центральных банков стран ЕАЭС являются: «обеспечение устойчивых темпов экономического роста; поддержание стабильного уровня цен; достижение высокого уровня занятости населения; обеспечение устойчивого состояния внутреннего валютного рынка, различных сегментов финансового и кредитного рынков; поддержание устойчивости уровня ссудного процента на внутреннем денежном рынке [3, с.212]

Центральные банки развивающихся стран с переходной экономикой, к которым относятся страны ЕАЭС, с целью воздействия на спрос и предложение денежного капитала на возвратной и платной основе используют комплекс мер по увеличению темпов роста ВВП в условиях планирования целевого уровня инфляции, обеспечения высокой занятости, а в период кризиса стабилизации курса национальной валюты.

В механизме перераспределения ссудного капитала роль коммерческих банков достаточно высока. Растущая способность банков создавать кредитные деньги, как инструмент перераспределения денежного капитала на возвратной и платной основе, измеряется показателем денежного мультипликатора (Рис. 1).



**Рисунок 1 – Динамика денежного мультипликатора стран ЕАЭС в 2011–2015 годах [расчитано и построено на основе источника 1].**

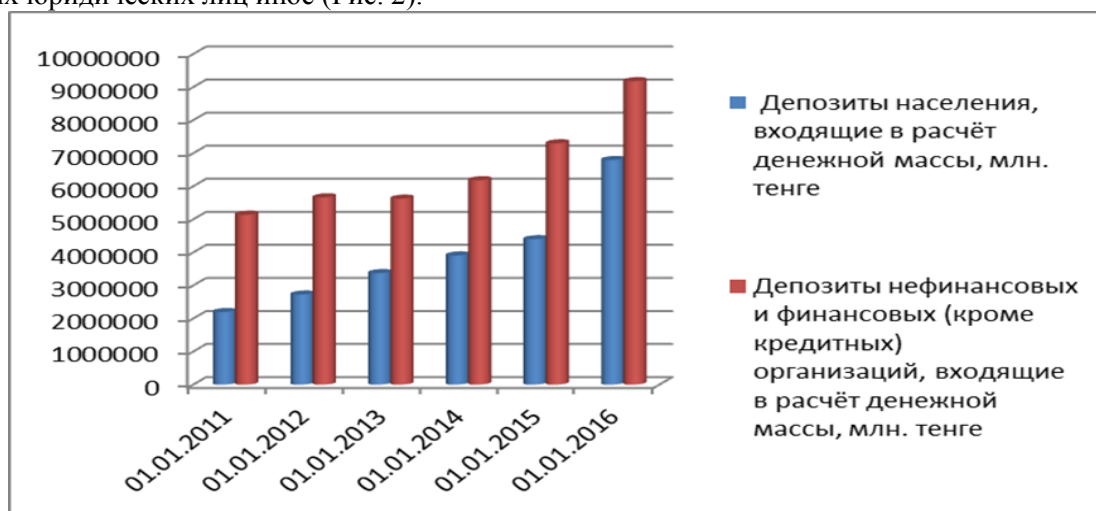
Показатель денежного мультипликатора в странах ЕАЭС имеет в целом положительную динамику. Самыми активными в формировании и распределении денежного капита-

ла на возвратной и платной основе являются коммерческие банки России, Беларуси и Казахстана. В структуре денежной массы участников экономической интеграции преобладают депозиты юридических и физических лиц: переводные и срочные.

Объём и структура денежной массы – показатель, на который, прежде всего, оказывают влияние центральные банки монетарными методами (методами денежно–кредитного регулирования). В России этими методами являются: норма обязательных резервов, позволяющая определять часть денежной базы центрального банка; ключевая ставка, уровень которой позволяет сдерживать отток депозитов и управлять инфляционными процессами.

В период роста уровня инфляции ключевая ставка (рефинансирования) повышается, повышается спрос со стороны населения в организации сбережений в форме депозита. Данный процесс характеризуется ростом депозитов, приносящих доход в форме процента. Увеличению объёма денежной массы способствуют не только высокие процентные ставки по депозитам, но и сама кредитная экспансия.

В Республике Казахстан Национальный банк использует те же методы денежно–кредитного регулирования. В отличие от методики расчёта денежной массы Банком России, в расчёт денежной массы Национального банка Казахстана включаются депозиты в иностранной валюте, от этого соотношение объёмов депозитов населения и нефинансовых юридических лиц иное (Рис. 2).



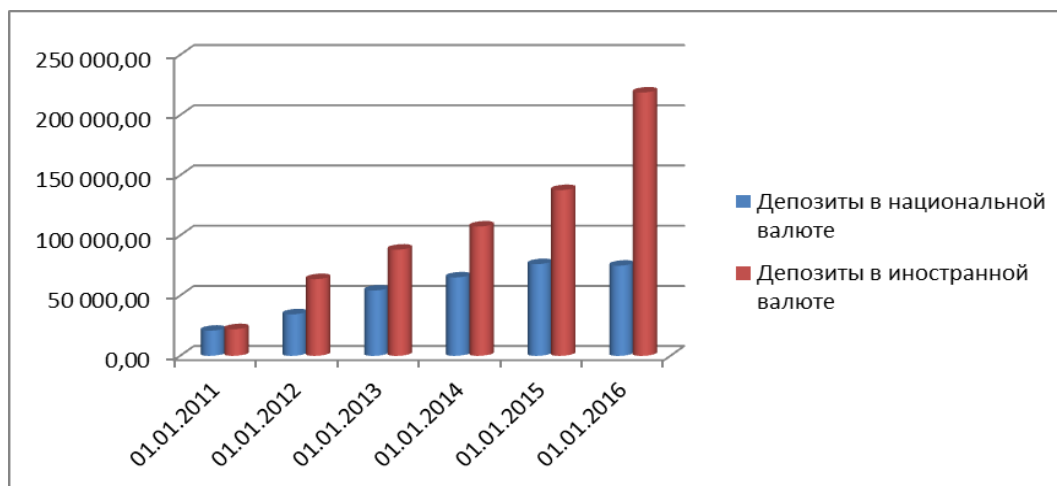
**Рисунок 2 – Депозиты, входящие в расчёт денежной массы в Республике Казахстан за период с 1.01.2011 по 1.01.2016 годы, млн. тенге [рассчитано и построено на основе источника 1].**

В Республике Казахстан в структуре денежной массы преобладают депозиты юридических лиц (нефинансовых юридических лиц). В то же время динамика объёмов депозитов населения и нефинансовых организаций определена политикой Национального банка Казахстана по сдерживанию инфляционных процессов и мерами по урегулированию курса национальной валюты по сравнению с резервной валютой.

Депозиты в иностранной валюте в странах ЕАЭС в объёме своём приближаются к объёму депозитов в национальной валюте, а иногда и превосходят последний. В денежно–кредитной статистике России в определении денежной массы не учитывается объём депозитов в иностранной валюте, но в других странах ЕАЭС в составе денежной массы объём депозитов в иностранной валюте достаточно высок. Например, в Республике Беларусь объём депозитов в иностранной валюте на 1.01.2016 г. в 2,9 раза превышает объём депозитов (Рис. 3).

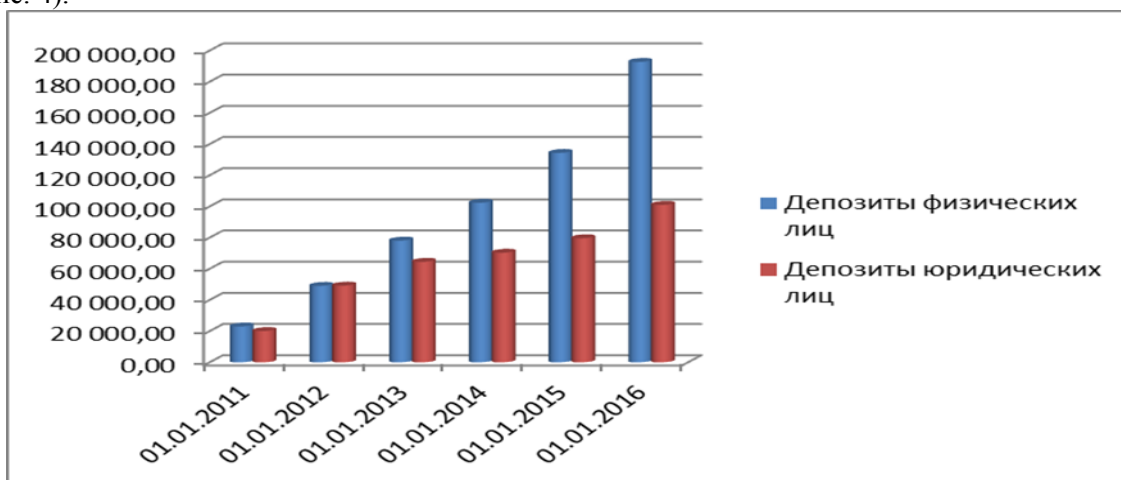
Причинами использования в Беларуси иностранной валюты в качестве средства накопления является низкая стоимость национальной валюты по сравнению с иностранной, а также высокий уровень инфляции. Денежный капитал, сформированный за счёт

средств в иностранной валюте, затрудняет его перераспределение в объекты национальной экономики, и может способствовать вывозу капитала за рубеж.



**Рисунок 3 – Динамика объема депозитов в национальной валюте и иностранной валюте, входящие в расчёт денежной массы Республики Беларусь за период 1.01.2011 по 1.01.2016гг., млрд. руб. [рассчитано и построено на основе источника 1].**

Депозиты, размещённые на срок с целью получения дохода в виде процента, превышают объём переводных депозитов в несколько раз. Эта тенденция сохраняется под воздействием проводимой центробанком банком политики дорогих денег. Основной объём депозитов, включённых в расчёт денежной массы, приходится на депозиты населения (Рис. 4).



**Рисунок 4 – Депозиты, входящие в расчёт денежной массы в Республики Беларусь за период с 1.01.2011 по 1.01.2016 годы, млрд. руб. [рассчитано и построено на основе источника 1].**

Как и в России, в Республике Беларусь в структуре депозитов, включённых в расчёт денежной массы, преобладают депозиты населения. В течение анализируемого периода наблюдается положительная динамика объёма депозитов физических и юридических лиц. Темп роста к базисному периоду составил: по объёму депозитов физических лиц 839,42%; по объёму депозитов юридических лиц 503,16%. Такой рост обеспечивается высоким уровнем инфляции в стране. В то же время, рост депозитов в составе денежной массы влияет на предложение финансовых посредников по распределению денежного капитала на возвратной и платной основе.

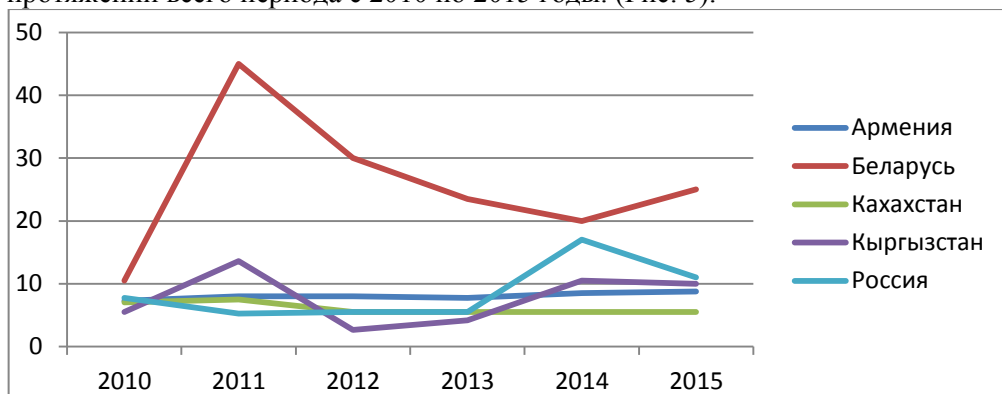
Механизмом, сдерживающим предложение денежного капитала на возвратной и платной основе, является обязательное резервирование части привлечённых депозитов кредитными организациями на специальных счетах в центральном банке. В странах, где объём привлечённых депозитов от физических лиц достаточно высок, обязательно использу-



ется механизм страхования вкладов. Все эти меры с точки зрения макроэкономики действительны по обеспечению сохранности сбережений, но это же влияет на удорожание денежного капитала. В расчёт стоимости размещения денежного капитала на возвратной и платной основе обязательно будут включены взносы в страховую организацию по страхованию вкладов, а также упущенная выгода по размещению обязательных резервов на счетах в центральном банке.

В странах с менее развитыми рынками, таких как Кыргызстан и Армения в составе депозитов, входящих в расчёт денежной массы преобладают переводные депозиты, что затрудняет их использование на условиях срочности, платности и возвратности.

Процесс перераспределения денежного капитала и эффективность его использования в деятельности коммерческих банков зависит от процентной ставки, которая не стабильна на протяжении всего периода с 2010 по 2015 годы. (Рис. 5).



**Рисунок 5 – Динамика ставки рефинансирования (учётной и ключевой) стран ЕАЭС в 2010–2015 годах [рассчитано и построено на основе источника 1].**

Снижение процентной ставки позволяет более эффективно использовать денежный капитал на возвратной и платной основе. В модели механизма взаимодействия денежно–кредитной политики и конкурентоспособности компаний, минимизация процентной ставки возможна, если динамика потребительских цен будет больше или равна темпу роста реального ВВП, а динамика валютного курса должна быть меньше либо равна приросту денежного агрегата M2 [4, с.158]. В то же время, расширение потребительского кредитования недостаточно влияет на увеличение темпов роста ВВП, если в структуре потребительских товаров преобладает импорт.

В результате проведённого исследования выявлены общие для стран ЕАЭС особенности формирования и условия распределения денежного капитала на возвратной и платной основе:

Во–первых, объём денежного капитала приближается к объёму денежной массы и составляет пассивную её часть в форме банковских депозитов: переводных и срочных;

Во–вторых, в денежно–кредитной политике преобладает тенденции таргетирования денежной базы, инфляции и денежной массы;

В–третьих, используются методы денежно–кредитного регулирования, влияющие на удорожание денежного капитала: ключевая ставка, уровень которой позволяет сдерживать отток депозитов и управлять инфляционными процессами, обязательное резервирование части привлечённых депозитов кредитными организациями на специальных счетах в центральном банке, валютная интервенция;

В–четвёртых, определена высокая роль коммерческих банков в формировании и перераспределении капитала на возвратной и платной основе.

#### **Список использованных источников:**

1. Финансовая статистика Евразийского экономического союза. Оперативные данные за 2015 год. Статистический сборник. Москва, 2016 г. [Электронный ресурс]: Режим доступа [http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/finstat/Documents/finstat\\_2\\_15\\_06\\_2016.pdf](http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/finstat/Documents/finstat_2_15_06_2016.pdf)

2. Лаврушин, О. И. Кредитная экспансия в современной экономике [Электронный ресурс] / О. И. Лаврушин // Современные тенденции развития и антикризисного регулирования финансово-экономической системы / Б. Б. Рубцов, П. С. Селезнев. – М.: ИНФРА–М, 2015. – с. 80 – 88.

3. Формирование Евразийского экономического союза: финансово– правовой аспект [Текст] : сб. ст. Всерос. науч.–практ. конф. (Екатеринбург, 6–7 октября 2015 г.) / [отв. за вып. : М. С. Марамыгин, В. П. Иваницкий, Н. А. Истомина]; М–во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун–т. – Екатеринбург : [Изд–во УрГЭУ], 2015. – 340 с.

4. Денежно–кредитная политика и конкурентоспособность компании: Монография / К.В. Ордов. – М.: Магистр: ИНФРА–М, 2011. – 224 с.

УДК 336.717.71

## РЫНОК РОЗНИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Игнатьева Елена Степановна, Полесский государственный университет  
Ignatyeva Elena, Polessky State University, [Ignatyeva-Elena@yandex.ru](mailto:Ignatyeva-Elena@yandex.ru)

**Аннотация.** Рассматривается рынок частных денежных переводов Республики Беларусь, его современное состояние. Дан обзор переводных систем, используемых белорусскими банками при оказании переводных услуг частным клиентам.

**Ключевые слова:** денежные переводы, переводная система, рынок частных денежных переводов, международные денежные переводы, внутригосударственные денежные переводы.

Рынок частных денежных переводов в последнее время находится на пике своего развития. Данная услуга востребована со стороны физических лиц, которым необходимо отправить денежные средства своим родным и близким. Стремительному развитию данной сферы банковских услуг также способствует трудовая миграция. Большинство мигрантов покидают свои страны по экономическим причинам в поисках более высокооплачиваемой работы. При этом часть заработанных денежных средств направляется ими через международные системы денежных переводов своим семьям для использования на потребительские нужды [1].

Денежные переводы имеют важное значение, так как обеспечивают:

- улучшение структуры платежного баланса страны, что позволяет сохранять покупательную способность национальной валюты и своевременное выполнение страной своих финансовых обязательств;
- увеличение уровня платежеспособности населения, что приводит к наращиванию розничного товарооборота, повышению уровня жизни граждан;
- наращивание доходов банков, осуществляющих операции по денежным переводам физических лиц, привлечение на обслуживание новых клиентов.

Банки стремятся к удовлетворению потребностей клиентов в осуществлении денежных переводов как внутри страны, так и за ее пределы. Розничные денежные переводы следует рассматривать как разновидность посреднических банковских услуг, которые сопутствуют финансовому обороту банка и оказывают положительное влияние на финансовые результаты деятельности кредитного учреждения. Следует отметить, что в мировой банковской практике работа банков на рынке частных денежных переводов считается одной из самых благоприятных с точки зрения получения прибыли. Тем не менее, данному сегменту банковских услуг характерны небольшие в сравнении с корпоративными клиентами суммы денежных переводов. Исходя из этого, банкам следует осознанно подходить к вопросу сотрудничества с отдельными переводными системами или разработки собственной переводной системы.

Частные денежные переводы физических лиц могут осуществляться как в пределах одной страны, так и носить международный характер.

В Республике Беларусь по состоянию на 01.01.2017 г. функционировали 4 внутригосударственные переводные системы – Стриж (разработчик ОАО "АСБ Беларусбанк"), Экспресс–перевод (ОАО "Белинвестбанк"), Хуткія грошы (ОАО "Белагропромбанк"), Грошы–скараходы (ОАО "Банк БелВЭБ") [2]. В 2016 году объем денежных переводов,

осуществленных посредством данных систем, составил 9 398 088,06 деноминированных белорусских рублей, что меньше на 28,24 % в сравнении с аналогичным показателем за 2013 год. Данная тенденция обусловлена тем, что в последнее время с развитием карточных технологий, клиенты предпочитают осуществлять денежные переводы с использованием каналов дистанционного банковского обслуживания посредством банковских платежных карт.

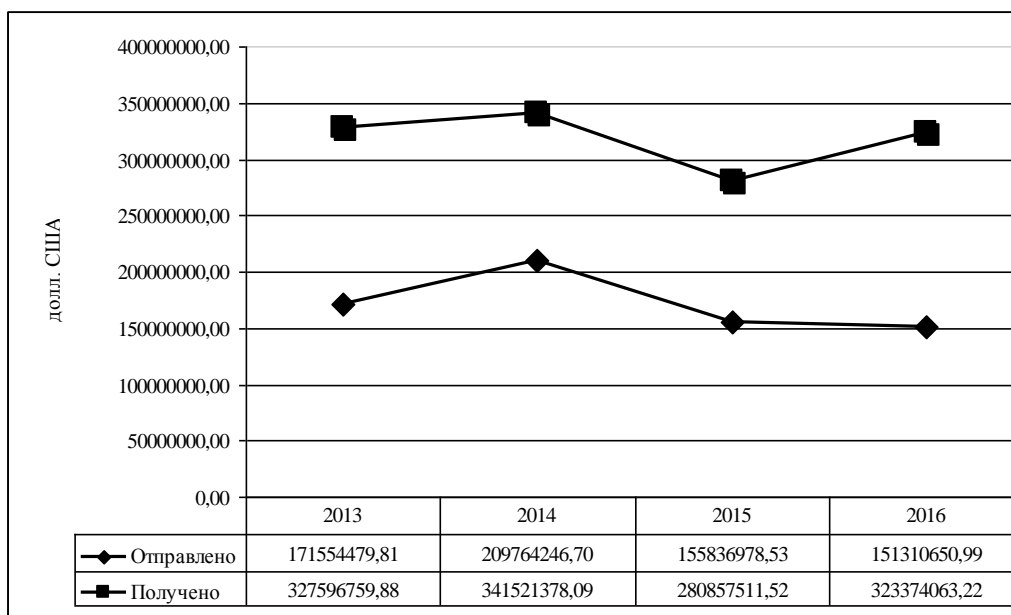
Рынок международных частных денежных переводов Республики Беларусь представлен 11 международными переводными системами. Также в банках Республики Беларусь возможно проведение денежных переводов с передачей информации через систему SWIFT. Но по-прежнему наибольшей популярностью у клиентов пользуются системы мгновенного перевода денег, основанные на современных технологиях передачи информации, благодаря использованию которых денежный перевод становится доступным для получателя достаточно быстро. Это обусловлено тем, что информационные сообщения передаются между банком и расчетным центром с использованием оригинального программного обеспечения, разработанного специально для обслуживания денежных переводов. Расчеты между оператором переводной системы и банками, как правило, осуществляются по итогам дня путем взаимозачета. Банки Республики Беларусь поддерживают на счетах, открытых для осуществления расчетов, остаток денежных средств, достаточный для бесперебойного проведения операций и, как правило, предоставляют расчетному центру право на списание денежных средств со своих счетов [2].

Порядок и условия осуществления розничных трансграничных денежных переводов зависит от растущей конкуренции между различными системами переводов и побуждает их повышать качество предоставления услуг и оптимизировать тарифную политику.

Основным разработчиком международных переводных систем, представленных в Республике Беларусь, являются резиденты Российской Федерации (8 систем или 72,7 % от общего количества переводных систем). Также в Республике Беларусь работают переводные системы, владельцами которых являются резиденты Казахстана (система Faster), Франции (система Western Union), США (система MoneyGram).

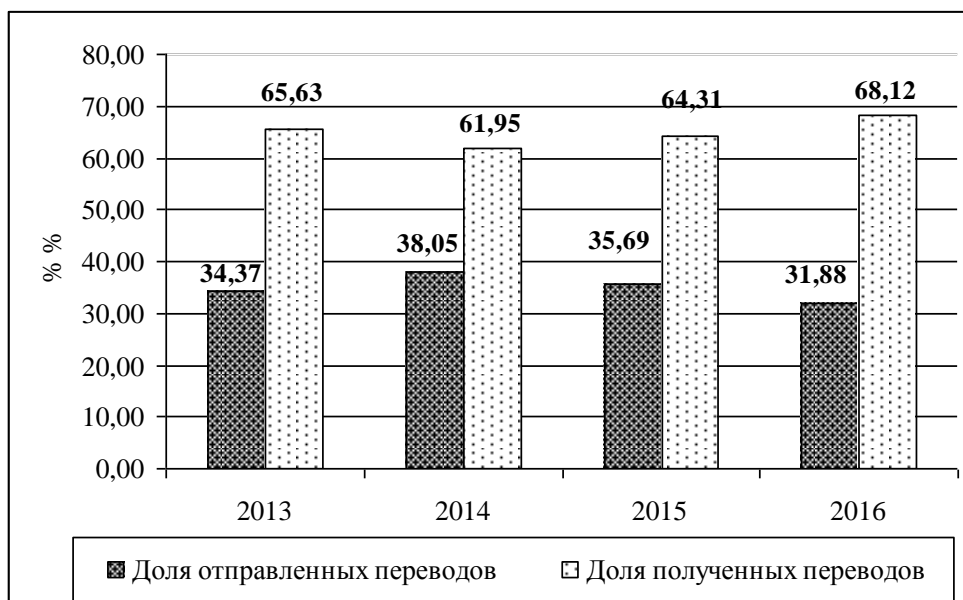
Активными участниками на рынке денежных переводов в Республике Беларусь являются система денежных переводов "Western Union". На ее долю приходится 43,8 % от общего объема денежных переводов, совершаемых в Республике Беларусь. Также популярностью пользуется платежная система "Золотая корона" – 30,7 % от общего объема денежных переводов. На долю системы денежных переводов "Юнистрим" приходится 8,9 % от общего объема денежных переводов, осуществляемых в Республике Беларусь. С системой денежных переводов "Western Union" работают 17 банков Республики Беларусь, с платежной системой "Золотая корона" и с системой денежных переводов "Юнистрим" взаимодействуют 6 банков.

Банки при осуществлении международных денежных переводов могут осуществлять операции как по отправлению денежных переводов по поручению клиентов, так и осуществлять их выплату получателям. Данные по объемам отправленных и полученных международных денежных переводов представлены на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Динамика денежных переводов, осуществленных через международные системы денежных переводов в банках Республики Беларусь в 2013 – 2016 г.г., эквивалент, в долл. США**

Исходя из данных, представленных на рисунке 1, отмечено некоторое снижение объемов как отправленных, так и полученных денежных переводов. В частности за анализируемый период времени произошло сокращение объемов отправленных денежных переводов на 11,8 %, полученных – на 1,3 %. При этом отмечается тенденция доминирования операций по выплате денежных переводов над их отправлением за пределы Республики Беларусь. Так, на долю выплаченных переводов в 2016 году приходилось 68,12 % (в 2013 году – 65,63 %) от всего объема операций банков Республики Беларусь по переводу денежных средств с применением систем мгновенных денежных переводов (рисунок 2).



**Рисунок 2 – Структура международных денежных переводов, осуществленных через международные системы денежных переводов в банках Республики Беларусь в 2013 – 2016 г.г., в процентах**

Хотелось бы отметить, что для отдельных стран постсоветского пространства, например Таджикистана и Туркменистана, денежные переводы выступают основным источни-

ком поступления иностранной валюты в страну, превосходя выручку от экспорта товаров и услуг, официальную помощь международных финансовых организаций, прямые инвестиции и иные поступления частного капитала [1]. В Республике Беларусь объемы поступающих денежных переводов не столь значительны, но, тем не менее, они оказывают положительное воздействие на экономику страны.

Таким образом, денежные переводы, поступающие в страну, выступают источником свободно конвертируемой валюты. Также они увеличивают объемы денежных сбережений населения, уровень инвестиций в экономику. Денежные переводы, направляемые в экономику государства, так же как и потребляемые переводы, приводят к росту производства, и здесь очень важно участие в данных процессах банков как важнейших финансовых институтов страны. Именно банки являются основными каналами поступления официальных денежных переводов в страну. и именно они могут способствовать трансформации полученных денежных переводов в инвестиции в реальный сектор экономики.

#### **Список использованных источников:**

1. Особенности развития денежных переводов в Республике Беларусь в 2013–2014 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/system/settlements/money\\_remittances/info/overview\\_2014.pdf](http://www.nbrb.by/system/settlements/money_remittances/info/overview_2014.pdf) – Дата доступа: 25.03.2017 г.
2. Обзор международных систем денежных переводов, функционирующих на территории Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/system/settlements/money\\_remittances/info/obzor-in-sist.pdf](http://www.nbrb.by/system/settlements/money_remittances/info/obzor-in-sist.pdf). – Дата доступа: 25.03.2017 г.
3. Календа, А. Особенности развития денежных переводов в Республике Беларусь // Банковский вестник, – 2015. – № 8. – С. 54–57.

#### **УДК 33**

#### **СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА: АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ СОСА СОЛА**

**Маргарита Ишорайте, доцент, доктор социальных наук, [misoraite@gmail.com](mailto:misoraite@gmail.com);**

**Лайма Стейблене, лектор, [l.steibliene@gmail.com](mailto:l.steibliene@gmail.com)**

**Вильнюсский колледж, Литва**

**Аннотация.** В статье анализируется стратегия маркетинга Coca Cola, раскрывается история рекламы Coca Cola, формула маркетинга Coca Cola. Статья анализирует клиентов. В работе также подчеркивается, что стратегии маркетинга Coca Cola, включая запоминающиеся рекламные лозунги, интригующие музыкальные вставки и спонсорство спортивных мероприятий, сыграли важную роль в завоевании сердец и умов во всем мире.

**Ключевые слова:** стратегия маркетинга, PEST и SWOT–анализ, конкуренты, клиенты. JEL код: M31, M37

Coca Cola – одна из известнейших компаний в мире. Она является самым большим производителем напитков в мире по объему продаж, осуществляющая свою деятельность более чем в 200 странах мира. Coca Cola славится известностью своего торгового знака, большим объемом продаж и расширением сети деятельности в международном масштабе. Полезно рассмотреть аспекты и альтернативы стратегии маркетинга Coca Cola по причине уникальности масштаба деятельности и структуры компании. Компания была создана в США; она получает 2/3 валового оборота на внутреннем рынке. С самого начала создала свой бизнес, используя универсальную стратегию, основанную на трех нестаряющихся принципах: приемлемость – успешно торгует, заверяя, что торговый знак является неотъемлемым в каждодневной жизни потребителя, поэтому Coca Cola везде желаемый напиток; досягаемость – Coca Cola гарантирует, что предлагает наилучшую цену согласно стоимости; доступность – торговый знак Coca Cola доступен всюду, где люди хотят освежиться, он везде проникает на рынок.

*Цель статьи* – оценить стратегию маркетинга Coca Cola.

*Объект исследования – Соса Сола.*

В работе использованы методы сравнительного анализа, анализа научной литературы, анализа конкретного случая.

### 1. История рекламы Соса Сола

Сегодня Соса Сола является одним из лидеров в производстве безалкогольных напитков. Во всем мире наряду с Соса Сола потребителям предлагается более 500 торговых знаков напитков, которых продается свыше 1,7 млрд литров в день (Соса Сола, 2011). Компания прошла долгий путь к достижению такой удачи. Начало учреждения фирмы Соса Сола датируется 8 мая 1836 года, когда аптекарь из Атланты д-р Джон С. Пембертон создал сироп для напитка. Цена этого напитка была 5 центов за стакан. Фрэнк М. Робинсон, партнер и бухгалтер д-ра Пембертона, предложил название, предполагая, что оно будет хорошо выглядеть в рекламе (Соса Сола, 2011). Первая реклама в "The Atlanta Journal" утверждала, что Соса Сола вкусная, освежающая, вдохновляющая и бодрящая.

В ранней рекламе Соса Сола утверждалось, что напиток лечит нервы, головную боль, невралгию, истерию и меланхолию. Д-р Пембертон, не предполагая о своем творческом потенциале, постепенно по частям продал свой бизнес. Формулу и патент на напиток купил Аса Г. Кандлер, известный бизнесмен из Атланты. В 1892 г. учредил компанию Соса Сола и создал реальное видение бизнеса. Благодаря его способностям в маркетинге бизнес рос. Соса Сола начали рекламировать не только как лекарство, но и как освежающий, утоляющий жажду и охлаждающий напиток. Возрастающая его популярность требовала новой концепции для обеспечения спроса. Поэтому в 1899 г. был открыт первый завод по производству напитка. Соса Сола в бутылочках обеспечил возможность обслуживать больше клиентов. Напиток распространился по всей стране, а система разлива позже позволила ему выйти на мировой рынок. С ростом популярности напитка нашлись люди, пытающиеся его имитировать, поэтому настойчиво принимались меры по защите напитка и его упаковки. В 1915 г. была создана бутылочка уникального дизайна. Борьба против подделки отражалась и в рекламе. Бутылочку Соса Сола стали показывать визуально. В 1923 г. президентом компании стал Роберт Вудруф (Robert Woodruff). В течение долгих лет его руководства в производстве напитков внедрялись и надлежащим образом поощрялись важные нововведения. Эти новшества сделали Соса Сола более доступным для потребителей. И все-таки наибольшим вкладом Вудруфа является его видение Соса Сола как международного продукта. Кандлер привел Соса Сола на рынок США, а Вудруф 60 лет трудился в компании для того, чтобы представить его на мировом рынке.

В 1928 г. в качестве международной компании Соса Сола инициировала партнерство с Олимпийскими Играмми, которое успешно продолжается до сих пор. Другим важным моментом в истории Соса Сола является начало Второй мировой войны. В 1941 г. Вудруф предписал, что все солдаты одинаково платят за Соса Сола только по 5 центов за бутылку. Поэтому напиток поставляли в войска, благодаря чему он попадал в новые регионы. Соса Сола стал социальным напитком, поощряя дружбу между людьми.

После окончания войны производство Соса Сола росло и он стал мировой торговой маркой. Компания все время подчеркивала важность рекламы и инвестировала в нее много денег. В 1971 г. в Италии появилась песня "I'd Like to Buy the World a Coke". Соса Сола также поддерживает торговую марку, связанную с веселым и хорошим временем, – Diet Соке – и это было первое расширение торговой марки Соса Сола. Другие продукты удовлетворяют специфические потребности и ожидания всех потребителей в мире. Соса Сола выросла из местной в международную торговую марку. Эта марка занимает 3-е место в мировом рейтинге торговых марок.

### 2. Формула маркетинга Соса Сола

*Формула маркетинга Соса Сола.* Формула маркетинга и число продуктов Соса Сола менялись в течение многих лет. Сегодня компания имеет более 3300 продуктов и рекламирует их различными способами.

*Продукт.* Соса Сола продается примерно в 200 странах. Напитки делятся на следующие группы: диетические напитки, 100% фруктовые соки, фруктовые напитки, вода, энергетические напитки, чай, кофе и т.д. Соса Сола занимает 1-ое место среди шипучих

напитков, соков и воды. К марке Coca Cola относятся Fanta, Maaza, Limca, Sprite, Thums up, Minute Maid, Nimbu fresh, Nested iced tea и др.

*Цена.* В силу доступности множества различных продуктов их цена определяется, принимая во внимание рыночный и географический сегмент. Каждая отдельная торговая марка Coca Cola имеет свою стратегию ценообразования, которая основана на конкурентной стратегии. Основным конкурентом Coca Cola является Pepsi Cola. Рынок напитков – олигополистический рынок (несколько продавцов и много покупателей), поэтому они формируют картельный контракт с целью обеспечения взаимного баланса в ценообразовании между продавцами.

*Место.* Coca Cola является самой известной и доступной торговой маркой во всем мире.

*Спонсорство.* Coca Cola использует разнообразную стратегию рекламы и спонсорства для создания спроса продуктов на рынке. Компания делает это в тесной связи с образом жизни и поведением, а в основном с рекламой, поддерживаемой целевой стоимостью.

### 3. Анализ клиентов – анализ СЦП

В этом разделе представлен взгляд Coca Cola на потребителей и как компания создает стратегию потребителя. Анализ СЦП (сегментация, целевая аудитория и позиционирование) применяется при исследовании клиентов.

#### *Сегментация*

Согласно Weinstein (2004) сегментация рынка – это процесс, делящий рынок на группы потенциальных потребителей со схожими потребностями и/или качествами, которые могут характеризовать похожее поведение при покупке. Целью такого процесса является анализ и понятие рынка, определение возможностей и использование или создание конкурентного превосходства. Используя эти возможности, сегмент пользователей компании Coca Cola обоснован следующими критериями:

#### *Географическая сегментация:*

Coca Cola осуществляет сегментацию мирового рынка на основе географических критериев. В компании созданы различные подразделения для больших регионов мира, и руководители каждого отдела готовят отчеты патронажной компании.

*Место потребления:* Coca Cola осуществляет сегментацию рынка на основе места потребления напитка. В большинстве случаев напиток употребляется в помещениях, например, в кинотеатрах, железнодорожных вокзалах, ресторанах.

*Сорт продукта:* Coca Cola делит рынок на сегменты на основе сорта продукта, который клиент покупает. Рынок делится на Cola продукты и не Cola. Cola продукты в настоящее время приносят большую часть дохода, однако часть дохода от не Cola продуктов растет.

*Демография:* Coca Cola делает сегментацию рынка, основываясь на демографических критериях – критерии возраста и критерии дохода.

#### *Целевая аудитория*

Coca Cola различные сегменты достигает с помощью различной рекламы. Первичным рынком напитка являются люди в возрасте 10–25 лет, а вторичный рынок составляют люди 25–40 лет. Продукты Cola предназначены людям, которые хотят крепкого вкуса, а диетическая Cola и ее сегмент направлены на подсегмент, которому важен здоровый образ жизни. Компания продает не Cola напитки сегменту рынка, склонного более думать о здоровье. Некоторые продукты, например, Sprite, предназначены специально для подростков и молодежи колледжей, а Limca – молодым людям трудоспособного возраста.

#### *Позиционирование*

Coca Cola позиционирует свои продукты как освежающие и утоляющие жажду. Они приносят радость, как видно из новейших лозунгов компании – Маленькая капля радости. Продукты ассоциируются с хорошим времяпровождением с друзьями, семьей и в каждодневных радостях. Эти продукты оцениваются как имеющие высокое качество.

#### *Выводы:*

- Coca Cola является одним из известнейших торговых знаков, действующих в более чем 200 странах мира.

- Компания создана в 1880 г. с целью стать наилучшей и наибольшей в мире по производству напитков.
- Стратегии маркетинга Coca Cola, включающие запоминающиеся рекламные лозунги, интригующие музыкальные вставки, спонсорство спортивных мероприятий сыграли большую роль в завоевании сердец и умов потребителей во всем мире.
- Дифференциация продукта, гибкие возможности упаковки позволили Coca Cola поставлять продукты различным сегментам рынка.
- Технологический прогресс в транспортировке продукции, телекоммуникации и компьютеризация стали движущей силой Coca Cola.

#### **Список использованных источников:**

1. Bovée, C. L., Arens, W. F. (1992). Contemporary advertising. Homewood: Irwin.
2. The Coca-Cola Company (2011). 125 years of sharing happiness: A short history of The Coca-Cola Company. Blanchette Press.
3. Coca cola advertising through the years, accessed 26 June of 2014, <<http://www.1stwebdesigner.com/inspiration/coca-cola-advertising-history>>
4. Coca cola, accessed 26 June, <<http://en.wikipedia.org/wiki/Coca-Cola>>.
5. Globalization and the Coca-Cola Company, accessed 26 June, < <http://www.saylor.org/site/wp-content/uploads/2013/02/BUS208-2.5.6-Globalization-and-The-Coca-Cola-Company-FINAL.pdf>>.
6. Coca-Cola Company (2012). Wikinvest. Retrieved December 11, 2012.
7. Coca cola marketing mix, accessed 26 June of 2014, <https://www.studymode.com/join.php?redirectUrl=%2Fessays%2FCoca-Cola-Marketing-Mix-1526103.html&from=essay?>
8. William Bias (2012). Coca cola: strengths, weaknesses, opportunities and threats, accessed 27 June of 2014, <<http://beta.fool.com/stockdissector/2012/10/31/coca-cola-strengths-weaknesses-opportunities-and-t/15515/>>.
9. Seema Gupta, K Naganand and Avneesh Singh Narang, Image advertising: the advertising strategies of Pepsi and Coca cola in India. Accessed 27 June, <http://tejas.iimb.ac.in/articles/58.php>.
10. Coca-Cola Earnings Review: Still Beverages Offset Decline In Sparkling, Restructuring Impacts Margins, accessed 27 June of 2014, <http://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2014/04/16/coca-cola-earnings-review-still-beverages-offset-decline-in-sparkling-restructuring-impacts-margins>.
11. Weinstein, A. (2004). Handbook of market segmentation: strategic targeting for business and technology firms. 3 th edition. New York: Probus Publishing Co.

УДК 336.7

### **МИРОВЫЕ ЦБ В ЛОВУШКЕ QE**

**Киевич Александр Владимирович, д.э.н., доцент,**

**Полесский государственный университет**

Kievich Aleksandr, PhD, Polessky State University, a.v.kievich@yandex.ru

**Аннотация.** В статье анализируется политика центральных банков (ЦБ) развитых стран в вопросах монетарного стимулирования глобальной экономики; обосновывается тот факт, что ЦБ развитых стран в ближайшем будущем не смогут прекратить монетарное стимулирование и сократить объёмы активов на своих балансах без серьёзных негативных последствий для мировой экономики.

**Ключевые слова:** мировая экономика, глобальный кризис, реформы, центральные банки, количественное смягчение.

Многие из нас неоднократно слышали фразу "история повторяется", однако она никогда не повторяется со стопроцентной точностью. И чтобы усвоить урок из прошлого, необходимо делать выводы и чётко понимать то, что происходит в настоящем. Это касается аналитиков и инвесторов-стратегов, к нашему большому сожалению, т.к. многие из них совершают те же самые ошибки. И если последние 30 лет были процветающими, то они и делали свои оценки и прогнозы исходя из экономического благополучия. Сегодняшние разговоры об углублении кризиса и о возможной новой депрессии восприни-



маются ими как калька с модели подобной ситуации прошлых лет, а на самом деле ситуация в экономике сегодня существенно отличается от того, что было и в 1930–е гг., и в 2000–е гг. Для большинства депрессия означает те условия, что были в 30–е гг. прошлого века и которые широко описаны, а так как сейчас условия изменились, то аналитики и инвесторы не могут представить себе депрессию. Они знают, на что она была похожа, но они не знают, как всё было на самом деле. Им сложно представить то, чего они не могут полностью понять. Но всё же, как нам кажется, несмотря на то, что никто не может точно предсказать будущее глобальной экономики, сейчас уже можно сделать некоторые прогнозы и предположения.

В настоящее время в мире, возможно, начали происходить тектонические сдвиги в мировой политической системе: выход Великобритании из ЕС, победа Трампа и его реформы и так далее, что непосредственно скажется на мировой экономике в целом. Однако одно остаётся неизменным – рост американского долга, и этот процесс будет прямо оказывать влияние на многое в глобальной экономике [1, с.15].

А пока в средствах массовой информации активно обсуждают реформы нового президента США Дональда Трампа, в частности выход из переговоров по ТТП, пересмотр соглашения о свободной торговле с Мексикой и Канадой. Всё это действительно важно, но почему–то практически никто не вспоминает о том, что уже весной 2017 г. госдолг США преодолеет колоссальную отметку \$20 трлн. Цифра действительно огромная, более того, она является неподъёмной, ведь на каждого налогоплательщика США приходится по \$160 тыс. и обслуживать такой долг в большинстве случаев просто невозможно [2].

Если посмотреть на историю, становится ясно, что до определённого момента госдолг США находился на более или менее приемлемом уровне, пока в 2000 г. к власти не пришёл Джордж Буш. Именно администрация этого президента умудрилась увеличить долговую нагрузку почти в 2 раза, то есть заняли столько, сколько все предшественники Буша, вместе взятые, включая Клинтона. Но процесс уже было не остановить, и Обама за 8 лет правления решил повторить "успех" Буша и нарастить долг с \$10 до \$20 млрд.

На самом деле, этот феноменальный рост долга будет оказывать серьёзное влияние на многие экономические процессы по всему миру. Прежде всего, это касается ФРС и её планов по нормализации процентных ставок. Хорошо, что регулятор, наконец, понял, что нулевые ставки ни к чему хорошему не приведут, но и повысить их существенно не получится.

Если вернуться к 2000–м гг., можно увидеть, что тогда правительство США занимало в среднем под 6%. Очевидно, нормализация процентных ставок подразумевает возврат этих ставок как раз в этот район, но как это сделать, если тогда госдолг был абсолютно других масштабов. Арифметика здесь очень проста: можно представить, что такое \$20 трлн. под ставку в 6%. Это значит, что только на обслуживание долга в год будет уходить \$1,2 трлн. Это, к слову, 31% от федерального бюджета. Более того, \$1,2 трлн. в год – это \$15 тыс. в год на одну семью.

В теории из этой ситуации есть несколько выходов:

1) Америка может обрушить курс доллара и начать погашать долги за счёт напечатанных новых долларов, только уже с гораздо более низкой стоимостью. Впрочем, к чему приведут последствия такого решения, даже сложно представить.

2) Другой вариант из разряда фантастического: США прибегнут к мерам жёсткой экономики, как, например, в Греции, и будут всеми силами сокращать госдолг. В таком случае США очень быстро превратятся в страну третьего мира, и о последствиях здесь говорить также бессмысленно.

Очевидно, что госдолг США уже вырос сегодня до таких размеров, что проблему нужно как–то решать, но как это сделать на сегодняшний момент никто не знает. Между тем, стоимость заимствования так же начала расти, так что петля продолжает затягиваться. Конечно, какое–то время процесс может находиться как бы в замороженном состоянии, но как долго, сказать сейчас не берётся никто. Посмотрим, как господин Трамп будет делать Америку снова великой.

И это всё прямо влияет на реальный сектор мировой экономики (и, частично, торговлю), т.к. главной его проблемой станет серьёзное превышение производственных мощ-

ностей над возможностями сбыта и недостаточность полу–чаемых доходов. Грубо говоря, вся мировая экономика в последние 30 лет строилась исходя из прогноза постоянного устойчивого роста, в то время как в реальности спрос уже 8 лет как падает (*официальные правительственные цифры к реальности никакого отношения не имеют*). Какое–то время этот процесс компенсировался ростом задолженности, то есть финансовый сектор брал на себя риски производителей, однако сегодня, когда стало понятно, что эмиссии в том же объёме не ожидается, эта возможность прежней поддержки производителей оказывается исчерпанной.

Что это означает с точки зрения потребителя? Масштаб производства будет сокращаться, причём по двум направлениям:

а) либо часть производственных мощностей будет просто закрываться, что будет уменьшать конкуренцию и вести к росту цен, либо

б) будут строиться новые мощности, создаваемые уже под новый уровень спроса – гораздо более низкий.

С точки зрения цен – вывод можно сделать такой: будет увеличиваться предложение более дешёвой, но низкосортной продукции; продукция же более или менее качественная – сильно вырастет в цене. Грубо говоря, то, что сегодня называется "средним ценовым сегментом" будет исчезать с прилавков, постепенно перемещаясь в сегмент *luxegu*, а их место будут занимать низкока–чественные товары для бедных.

При этом инвестиции в создание новых мощностей (*напомним, старые ещё не до конца окупались и на них «висит» большой объём долга*) будут ограничены, поскольку не очень понятно, как эти инвестиции будут окупаться. Дело в том, что «нормальная» модель, при которой окупаемость происходит за счёт прибыли, возникающей по причине превышения доходов над издержками, не работает уже несколько десятилетий. Точнее, с начала 80–х она стала вытесняться моделью, при которой совокупные издержки, с учётом обслуживания кредитов, выше, чем совокупный доход, и финансовая устойчивость поддерживается за счёт роста долга (*то есть его перекредитования*). В условиях продолжающегося кризиса эта возможность будет исчерпана, и 2017 год, возможно, станет первым, в котором начнётся переход отдельных предприятий и отраслей на новую модель. Как он будет происходить, какие будут последствия – будем следить в течение года. Сегодня точно на этот вопрос ответить невозможно, тем более что в разных странах и отраслях этот процесс может протекать совершенно по–разному [3].

Отметим, что нынешняя идея резкого поднятия ставки в США во многом была предопределена желанием быстро разрушить систему перекредитования долга, заставить реальный сектор начать работать по «нормальной» модели сразу и безоговорочно. Мысль эта понятна, но у неё есть много негативных последствий. Но всё равно, общая проблема никуда не делась: большая часть построенных мощностей устроена так, что у них «точка безубыточности» в части объёма продаж находится выше, чем возможности по сегодняшнему сбыту. В результате общий уровень разделения труда будет падать, и процесс создания валютных зон получит дополнительный толчок. При этом некоторые инновационные производства закроются полностью, поскольку в условиях падения спроса, повышения издержек и усложнения доступа к кредиту они станут принципиально нерентабельными [3].

А пока мы по–прежнему наблюдаем, как крупнейшие центральные банки мира в 2016 году, стремясь ускорить медленное экономическое восстановление, ускоренно выкупают активы, которые поддерживают цены на акции и обли–гации (*и этим самым увеличивают свои балансы самыми быстрыми темпами с 2011 г., когда произошёл европейский долговой кризис*). И на сегодня 10 крупнейших ЦБ мира владеют активами на общую сумму \$21,4 трлн., что на 10% больше, чем в конце прошлого года, свидетельствуют данные, собранные агентством Bloomberg (См. рисунок ниже) [4].

Почти 3/4 совокупных активов ЦБ мира принадлежат четырем регуляторам

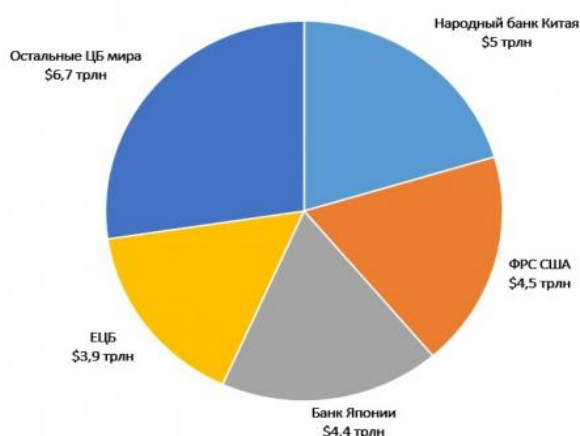


График – "Вести. Экономика"

Между тем, всё ещё разгораются споры по поводу того, приводит ли скупка активов ЦБ и сохранение низких процентных ставок к появлению пузырей, особенно на рынке облигаций, ибо программы количественного смягчения направлены на повышение стоимости ценных бумаг, которые ЦБ покупают, чтобы снизить доходность облигаций, стимулировать инвестиции и ускорить экономический рост. Рост активов ЦБ совпал к тому же с преимущественно восходящим трендом цен на акции и облигаций. В то время как 10 крупнейших ЦБ мира увеличили свои балансы на 265% с середины октября 2006 г., сводный фондовый индекс мира MSCI All-Country World вырос на 19%, а индекс рынка облигаций Bloomberg Barclays Global Aggregate Index прибавил 50% [4].

Вообще, \$21,4 трлн. – насколько это много? \$21,4 трлн. – это 29% от объёма мировой экономики по состоянию на конец 2015 г., и это вдвое больше, чем было в середине сентября 2008 г., когда банкротство Lehman Brothers Holdings Inc. спровоцировало мировой финансовый кризис. Это почти половина стоимости всех долговых обязательств в мировом индексе облигаций Bloomberg.

Сейчас почти 75% активов ЦБ мира находятся под контролем политиков в США, Китае, Японии и Еврозоне. На остальные шесть регуляторов из топ 10 – центральные банки Бразилии, Швейцарии, Саудовской Аравии, Велико-британии, Индии и России – приходится в среднем по 2,5%. Оставшиеся 107 ЦБ, которые отслеживает Bloomberg, в основном основываясь на данных МВФ, контролируют менее 13% активов.

Выходит, что при помощи печатания денег со стороны ЦБ западные страны фактически финансируют свои государственные расходы. Стоит так же добавить, что вопреки широко распространённому заблуждению о том, что ФРС США "закончила QE" в 2014 г., ФРС каждый месяц продолжает реинвестировать поступления от погашаемых активов на сумму в \$30–40 млрд., тем самым сдерживая какое-либо резкое сокращение активов на балансе. И один из ключевых фактов на сегодня заключается в том, что Федеральная резервная система владеет 35% от общего объёма облигаций сроком погашения более 5 лет. ФРС, таким образом, продолжает монетизировать госдолг США.

Когда ЦБ осуществляют подобные действия, у чиновников пропадает стимул к ведению стабильной фискальной политики. При этом эффективность монетарных программ со временем сводится к нулю, приводя к инфляции стоимости финансовых активов, но, не помогая реальной экономике.

И на сегодня, как нам видится, ЦБ развитых стран не смогут прекратить монетарное стимулирование и сократить объёмы активов на своих балансах, т.е. мировые ЦБ навсегда попали в ловушку QE и не могут пойти на сокращение этой гигантской суммы. Это, похоже, уже вынужденная мера, поскольку даёт возможность контролировать волатильность и поддерживать определенные ценовые уровни по активам (т.е. хоть мало-мальски как-то поддерживать функционирование глобальной системы).

Таким образом, Мировые ЦБ, возможно, навсегда оказались в цикле количественного смягчения без серьезных негативных последствий для миро–вой экономики.

#### **Список использованных источников:**

1. Киевич А.В. Программа вновь избранного президента США как олицетворение изменений на макроэкономическом уровне глобальной экономики. / А.В. Киевич. // Современные аспекты экономики. 2016. № 11 (231). С. 12–24.
2. Аналитический обзор vestifinance.ru. Электронный ресурс. Доступно на: <http://www.vestifinance.ru/articles/8035>.– Дата доступа: 25.01.2017 г. 10:04.
3. Михаил Хазин. Мировой прогноз на 2017 год. Электронный ресурс. Доступно на: <HTTP://KHAZIN.RU/ARTICLES/11-ANALITIKA-I-PROGNOZY /29184-MIROVOI-PROGNOZ-NA-2017-GOD>.– Дата доступа: 22.01.2017 г.
4. Аналитический обзор vestifinance.ru. Электронный ресурс. Доступно на: <http://www.vestifinance.ru/articles/76334>.– Дата доступа: 17.10.2016 12:01

УДК 332.146.2

### **СТИМУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Кисель Ирина Владимировна, ассистент,  
Полесский государственный университет**

Kisel Irina, assistant, Poleski State University, [kiselirina@mail.ru](mailto:kiselirina@mail.ru)

**Аннотация.** Важность инноваций как ключевого фактора конкурентоспособности в 21 веке известна руководству Беларуси и является приоритетной задачей. Однако потребуются значительные усилия, чтобы направить развитие страны в нужное русло, что позволит ей повысить конкурентоспособность в регионе и на международном рынке.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационный индекс, региональное развитие.

Понятие «инновации» включает в себя разработку и внедрение новых и усовершенствованных продуктов, процессов и услуг. Инновации имеют решающее значение для экономического развития. Совершенно очевидно, что в будущем инновации станут движущей силой развития экономики знаний.

Термин «инновации» в контексте бизнеса часто трактуется неправильно. Это не просто изобретение или некое творение; инновации предполагают выведение нового предмета на рынок. Правильнее будет дать такое определение понятию «инновации»: это изобретение плюс разработка новой идеи с целью извлечения коммерческой выгоды.

Минимальным признаком инновации является требование, чтобы продукт был новым (или значительно улучшенным) для практики данной фирмы.

Для успешного внедрения инноваций требуется прочное партнерство между различными заинтересованными сторонами, в том числе представителями «тройной спирали»: государственными органами власти, бизнесом и государственными научно–исследовательскими организациями. Государство способно оказать поддержку созданию благоприятной инновационной системы путем внедрения комплекса институциональных мер, поощряющих взаимодействие государственных и частных научно–исследовательских институтов и стимулирующих различные виды финансирования предпринимателей и инновационных компаний. Инновационный потенциал стартапов и вновь создаваемых малых и средних предприятий может повыситься за счет улучшения качества управления инновациями, партнерских отношений с государственными научно–исследовательскими институтами, а также за счет использования прав на интеллектуальную собственность. Качество научно–технического обмена и обмена знаниями государственных научно–исследовательских организаций (университетов и исследовательских институтов) может быть повышено благодаря сотрудничеству с частным сектором и коммерциализации результатов их исследований. Инновации могут быть полезными для всех, если каждый будет вносить посильный вклад в развитие инновационной системы.

Инновации являются приоритетной задачей в Республике Беларусь. В Программе социально–экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы определено, что инновации и увеличение инвестиций должны стать главным условием роста конкурентоспособности экономики в Беларуси. [1]

Преимущества и недостатки инновационной деятельности в Беларуси следует рассмотреть сквозь призму Глобального инновационного индекса, который оценивает эффективность 128 стран во всем мире на базе 82 показателей. Глобальный инновационный индекс публикуется совместно с Всемирной организацией интеллектуальной собственности, Корнельским университетом и школой бизнеса INSEAD (Европейским институтом делового администрирования). Он оценивает целый ряд факторов, связанных с затратами и результатами в области инноваций. В 2016 г. Беларусь заняла 79 позицию в рейтинге инновационной деятельности, уступив Российской Федерации (43 место), Румынии (48 место), Украине (56 место), Казахстану (75 место), и опережая Кению (80 место), Азербайджан (85 место), Таджикистан (86 место). В 2015 году Беларусь занимала 53 место в данном рейтинге. Глобальный инновационный индекс указывает на сильные и слабые стороны инновационной деятельности в Беларуси (таблица). [2]

Таблица 1 – Сильные и слабые стороны инновационной деятельности в РБ

Сильные стороны (основной показатель выделен жирным шрифтом, а подпоказатель – курсивом)	Слабые стороны (основной показатель выделен жирным шрифтом, а подпоказатель – курсивом)
<p>Учреждения (77) (<i>простота открытия бизнеса – 12</i>)</p> <p>Человеческий капитал и исследования (35) (в частности, <i>образование – 12</i>)</p> <p>Организация бизнеса (81) (в частности, <i>образование работников – 23</i>)</p> <p>Результаты применения знаний и технологий (49) (в частности, <i>зарегистрированные в стране патенты – 27, заявки резидентов на регистрацию промышленных образцов – 10, сертификаты качества ISO 9001–22</i>)</p> <p>Творческие результаты (94) (<i>число заявок резидентов на регистрацию товарных знаков – 14</i>)</p>	<p>Учреждения (77) (<i>эффективность правительства – 98, нормативная среда – 109</i>)</p> <p>Организация бизнеса (81) (<i>связи в области инноваций – 126, освоение знаний – 109</i>)</p> <p>Творческие результаты (124) (<i>Творческие товары и услуги – 108, национальные художественные фильмы – 98, нематериальные активы – 124</i>)</p>

В докладе Центра социально–экономических исследований «Беларусь и Европейский союз: нереализованный потенциал» представлен полезный обзор ситуации в сфере инноваций в Республике Беларусь. Ниже приведены некоторые наблюдения, изложенные в данном докладе. [3]

1. Крупные компании внедряют инновации активнее малых.

Инновационные компании в Беларуси – это в основном крупные компании. Они чаще, чем малые компании, сотрудничают как с партнерами внутри страны, так и с зарубежными партнерами, так как реализуют большее количество инновационных проектов. Как правило, они обладают большим объемом ресурсов для реализации инновационных проектов в сотрудничестве с зарубежными партнерами.

2. Отличительной особенностью, характеризующей существующую научно–технологическую систему Беларуси (а также в целом экономическую систему), является очень малая доля участия научно–технического потенциала частного сектора. В Беларуси бизнес–сектор не ведет активную деятельность в области НИОКР в отличие от стран с рыночной экономикой.

3. Белорусские изобретатели очень активно регистрируют изобретения, но сталкиваются с препятствиями при регистрации прав на изобретения за пределами страны, а предприятия не всегда видят пользу в регистрации прав интеллектуальной собственности.

Немногие фирмы могут позволить себе регистрацию патентов в ЕС и США из-за высокой стоимости. Национальные патенты представляют собой источник информации для потенциальных конкурентов без предоставления защиты прав на изобретение во всем мире.

В условиях ограниченности стимулов к созданию продуктов, на которые распространяются права интеллектуальной собственности, многие предприятия не регистрируют результаты своей научно-исследовательской деятельности, так как не видят в этом пользы.

В последнее десятилетие в мировой практике все больше внимания стало уделяться региональным аспектам инновационной политики. Во всем мире именно регионы рассматриваются как двигатель инновационной деятельности и развития всей страны. Регионы считаются ключевым структурным элементом, каждый со своей специализацией, повышающей конкурентоспособность региона и ведущей к экономическому росту и созданию новых рабочих мест, и, как результат, сглаживающей серьезные диспропорции между регионами.

Для стимулирования регионального развития на основе инноваций в Республике Беларусь необходимо:

1. Создание платформы для сотрудничества в области инноваций и развития предпринимательства на региональном уровне с участием региональных органов власти, научных кругов и научно-исследовательских институтов, а также местных промышленных предприятий, в том числе предприятий всех размеров.

2. Разработка стратегии «умной» специализации, направляющей государственную и отраслевую поддержку инноваций в секторы, обладающие наибольшими преимуществами и потенциалом, с целью их превращения в конкурентоспособные отрасли, основанные на знаниях, а также определение специализации регионов.

3. Адаптация систем образования и повышения квалификации специалистов и рабочей силы к потребностям «умных» отраслей.

4. Создание механизма независимой оценки заявок на регистрацию патентов в целях поддержки инноваций.

5. Создание механизма государственной поддержки международного патентования.

6. Стимулирование руководства и работников государственных предприятий к инновациям.

7. Стимулирование заинтересованности частных предпринимателей в технологических инновациях.

Одним из способов активации и совершенствования инновационной среды региона можно считать кластерный подход в реализации инновационной политики. В рамках кластеров создаются оптимальные условия для инновационного развития. Предприятия-партнеры получают быстрый доступ к новейшим разработкам друг друга, находятся в состоянии организационного, финансового и технологического взаимодействия.

Дать импульс инновационному развитию экономики страны должны регионы. Необходимо усилить региональный аспект развития инноваций. При этом важно добиться согласованности действий власти, бизнеса, науки, образования, финансовых инструментов.

#### **Список использованных источников:**

1. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 15 дек. 2016 г., № 466 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. The Global Innovation Index 2016 : Winning with Global Innovation [Electronic resource] / Cornell University, INSEAD, and WIPO, 2016. – Mode of access : [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2016.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf) – Date of access : 27.03.2017.

3. Барцевич, Т. Взаимодействие в сфере инноваций: достаточно ли Беларусь внедряет инноваций, чтобы быть партнером? / Т Барцевич // Беларусь и Европейский Союз: нереализованный потенциал = Belarus and European Union: unrealized potential : сборник статей / ред.–сост.: Д. Бабицкий — Минск : Равноденствие, 2012. — С. 8–48

**УДК 069.64**

## **ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

**Кисель Сергей, к.э.н., доцент,  
Национальный банк Республики Беларусь**

Достаточно распространенным является мнение о торможении экономического роста мерами, направленными на обеспечение финансовой стабильности. Это мнение зачастую иллюстрируется данными снижения валового внутреннего продукта, экспорта, реальных доходов населения в периоды, когда реализовались означенные меры. Как следствие высказываются критические замечания в адрес стабилизационных денежно-кредитных и бюджетных политик, воспринимаемых исключительно в рестрикционном контексте. Непосредственные объекты критики – это целевые ориентиры ДКП по снижению инфляции, «высокие» процентные ставки, ужесточение пруденциального надзора, сокращение кредитования государственных программ.

Насколько такие мнения и высказывания обоснованы? Ответ на поставленный вопрос актуален в Республике Беларусь как с позиций осмысления и возможной корректировки действий Национального банка и Министерства финансов, так и с точки зрения формирования программы социально-экономического развития страны. В последнем случае речь идет о перспективах структурных трансформаций, направленных на повышение эффективности национальной экономики Беларуси.

Наша позиция по рассматриваемому вопросу заключается в следующем.

Во-первых, само по себе противопоставление финансовой стабильности и экономического роста некорректно. Оно лишь свидетельствует о том, что обеспечение финансовой стабильности еще не стало частью повседневной работы органов государственного управления, руководителей предприятий и воспринимается как нечто экстраординарное. Вместе с тем решение задач финансовой стабилизации является неперенным, но не достаточным, условием устойчивого экономического роста. Финансовая стабильность означает отсутствие значимых для развития экономики диспропорций в финансовых запасах и потоках на макро- и микро- уровнях. Причем, ключевое значение имеет сбалансированность воспроизводственного процесса, которая в дальнейшем проецируется на платежный баланс, государственный бюджет, внешний долг.

Во-вторых, перевод обсуждения влияния финансовой стабилизации на экономический рост в плоскость рестриктивных практик Национального банка и Министерства финансов возможен в конкретном историческом контексте. Здесь необходимо четко обозначать условия, в которых денежно-кредитная и бюджетная политики приобрели ограничительный характер. В каждом случае мы увидим существенные экономические дисбалансы, предшествующие периоду перехода к финансовой стабилизации. При таком подходе действия Национального банка и Министерства финансов более точно можно определить как реализацию программы финансового оздоровления. Естественными элементами такой программы считаются, например, ликвидация мягких бюджетных ограничений (включая повышение требований к качеству кредитного портфеля) и перекрестного субсидирования. Такие меры, действительно сдерживают деловую активность, которая однако не имеет ничего общего с устойчивым экономическим ростом.

В-третьих, некоторые нерешенные задачи финансовой стабилизации (относительно высокие инфляция и процентные ставки в национальной валюте, долларизация, недостаточные золотовалютные резервы, рост долга) являются следствием структурных проблем

экономического развития как прошлом, так и в настоящее время. В этом плане логично ставить вопрос о сочетаемости финансовой стабилизации и других экономических политик. Уязвимость стабилизационных действий Национального банка и Министерства заключается в том, что финансовая стабилизация, неподдержанная мерами по запуску рыночных механизмов адаптации и восстановления экономики, будет дискредитирована. Финансовая стабилизация начинает восприниматься исключительно как шаг на пути к бедности.

УДК 336.7

### КРАУДФАНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

Клещёва Светлана Александровна, старший преподаватель,  
Полесский государственный университет

Klescheva Svetlana, senior lecturer, State University Poleski, [kleschsss@mail.ru](mailto:kleschsss@mail.ru)

**Аннотация.** В статье рассматривается краудфандинг как финансовый инструмент, его преимущества и недостатки в финансировании инновационных проектов.

**Ключевые слова:** финансирование, инвестиции, краудфандинг, инновации, краудфандинг–платформа.

Одним из приоритетных направлений экономической политики Республики Беларусь является развитие и стимулирование инноваций, а центральным вопросом остается обеспечение финансирования инноваций.

Научные исследования в Республике Беларусь осуществляются в основном за счёт средств бюджета (44,7% в общем объеме финансирования науки). Доля внутренних расходов на науку составляет 0,52% от ВВП (среднемировое значение – около 2,2%). В общей сумме затрат на научные исследования 55,1% приходится на экспериментальные разработки, 29,6% на прикладные научные исследования и 15,3% на фундаментальную науку.

Удельный вес собственных средств в структуре затрат на технологические инновации в 2015 году составлял 67,3% в организациях промышленности и 92,8% в организациях сферы услуг, средств бюджетов различных уровней – 3,4% и 6,3%, кредитов и займов – 19,1% и 0,2%, иностранных инвестиций – 9,7% и 0,7%, прочих средств – 0,5%. [0]

Большинство решений по финансированию инноваций в Беларуси принимается государственными органами, а установленный в республике порядок финансирования инновационных проектов направлен, прежде всего, на массовое тиражирование уже хорошо апробированных технологий и товаров, в ущерб внедрению и распространению инноваций.

Поставленная в Программе социально–экономического развития Республики Беларусь задача увеличения к 2020 году удельного веса инновационно–активных промышленных предприятий до 26% и доли высокотехнологичных видов деятельности в общем объёме промышленного производства до 4 – 6% требует новых стимулов и инструментов финансирования инноваций.

Существующие источники финансирования, включая инструменты финансовой поддержки со стороны государства, не покрывают инвестиционные потребности малых и средних инновационных компаний.

Поиск инвесторов, готовых вложиться в начинающие инновационные проекты, – сложный процесс, так как инновации – это всегда высокий риск, что отталкивает инвесторов со значительными финансовыми ресурсами. Одно из возможных решений – расширить круг инвесторов и включить в него как можно больше участников, пусть даже с небольшим капиталом.

Благодаря стремительному развитию информационных технологий новым финансовым инструментом становится краудфандинг как коллективное сотрудничество людей,



которые добровольно объединяют свои свободные финансовые ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Уникальность краудфандинга заключается в том, что этот инструмент финансирования, используя интернет–технологии, позволяет быстро получить небольшие инвестиции от большого количества людей для поддержания проекта и увеличить тем самым финансирование высокорискованного инновационного бизнеса на ранних этапах развития.

Характеристики краудфандинга как финансового инструмента:

1) более доступный источник в сравнении с другими традиционными вариантами финансирования;

2) возникает и развивается исключительно благодаря Интернет–технологиям;

3) позволяет привлечь в качестве инвесторов широкий круг непрофессиональных инвесторов, обычных людей из «толпы»;

4) в краудфандинговой модели финансирования инноваций инвесторы ищут компании, в то время как во всех иных моделях в большинстве случаев компании сами ищут инвесторов.

В зависимости от того, на каких условиях люди финансируют проекты, выделяют следующие типы краудфандинга:

1. Благотворительность. Люди, финансирующие благотворительность, объединяют бизнес–ресурсы на безвозмездной основе для реализации социально значимых проектов, направляя деньги на лечение (реабилитацию) людей, ликвидацию последствий стихийных бедствий и т.п. При этом инвесторы ничего не ждут взамен, кроме морального удовлетворения.

2. Деньги в обмен на вознаграждение. Те, кто ждёт вознаграждения, больше заинтересованы в конечном результате проекта. Это фактически модель предварительного заказа какого–то продукта (книга, фильм, музыкальный альбом и т.д.), который потом получают те, кто в него «вложился».

3. Крауд–кредитование занимает около 50% рынка краудфандинга и не имеет практически никаких отличий от банковского кредитования, только вместо одного заемщика автор проекта получает кредитование от сотен или тысяч людей в виде микрокредитов под процент, зачастую назначаемый им самим. Такие площадки сейчас активно развиваются в Великобритании.

4. Крауд–инвестинг предполагает деньги в обмен на долю в компании. Фактически автор проекта приобретает совладельцев, которые финансируют проект в суммах от 5–10 до нескольких тысяч долларов США. [0]

Краудфандинг начал активно развиваться с 2009 года, когда стали появляться профессиональные площадки. Популярность краудфандинга как эффективного инструмента по привлечению капитала возрастает в геометрической прогрессии. На сегодняшний день насчитывается более 1250 краудфандинг–платформ различной направленности, большинство из которых находятся в США – 30%, Европе – 48%. [0]

За 2014 год по принципу краудфандинга в мире было вложено более 16,2 млрд. долл., при этом 41,3% или 6,7 млрд. долл. получили бизнес–проекты. [0]

В 2015 году общий объем финансирования краудфандинговых площадок достиг почти 35 млрд. долл. Таких показателей удалось добиться за счет включения крупных корпораций и всемирно известных компаний в «народное финансирование». Так, японская компания Sony запустила собственную краудфандинговую платформу FirstFlight, которая предназначена для финансирования проектов, разрабатываемых их сотрудниками. Сегодня самым успешным проектом этой площадки, который поддержали более 1,5 тысячи человек на сумму 700 тыс. долл., стал проект «умных часов» с функциями электронного кошелька, коммуникатора и фитнес–трекера. [0]

По оценкам Всемирного банка, инвестиции через краудфандинг к 2025 году составят около 96 млрд. долл., что вдвое больше мирового рынка венчурного финансирования.

За рубежом наибольшую поддержку получают разработчики компьютерных игр. На втором и третьем месте находятся разработки новых технологий и промышленных образцов, на их финансирование ушло около 37% всех собранных с помощью краудфандинга средств. [0]

Использование краудфандинга для инновационных проектов может быть обосновано в том случае, если предлагаемый проект несет какую-либо ощутимую пользу для общества, понятен целевой аудитории, имеет хорошую маркетинговую поддержку.

Положительным отличием данного способа финансирования является также то, что в случае краудфандинга разработчик предлагает рынку изначально только идею, а потом, собрав определенную сумму средств, имеет возможность произвести предзаказанный и предоплаченный объем продукции. [0]

Преимущества краудфандинга для финансирования инновационных проектов заключаются в:

- 1) уменьшении роли финансовых посредников;
- 2) низких барьерах входа на площадку;
- 3) независимости от банковского кредитования;
- 4) продвижении инновационного проекта и его рекламе через социальные сети;
- 5) тестировании инновационной идеи;
- 6) публичности и прозрачности инвестирования в конкретные проекты.

Недостатки краудфандинга:

- 1) коллективное инвестиционное финансирование может оказаться благоприятной почвой для мошенников;
- 2) недостаточная компетентность простых людей, не имеющих профессиональных знаний в той сфере, которой принадлежит продукт;
- 3) трудности с расчетом объемов инвестирования в бизнес-проект и невозможность предугадать прибыль от реализации продукта.

В Беларуси идет активная работа над созданием полноценного рынка краудфандинга, что расширяет возможности предпринимателей – по привлечению ресурсов. На сегодняшний день функционируют такие краудфандинговые площадки, как Maesens.by (с 2011 г., благотворительный аукцион встреч, где деньги от продажи встречи идут на финансирование благотворительных мероприятий), Talaka.by–Talakosht (с 2013 г., принцип «все или ничего», вознаграждение за участие в виде подарка или благодарности, проекты в сфере образования, национальной культуры, социальной помощи, искусства и технологий), Ulej.by (с 2015 г., принцип «все или ничего», вознаграждение за участие в виде подарка или благодарности, проекты в сфере образования, социальной помощи, искусства и технологий), Investo.by (с 2015 г., инвестиционные проекты – краудинвестинг – выплата дивидендов участникам, принцип «все или ничего», вознаграждение за участие в виде подарка или благодарности, коммерческие проекты) [0].

Предпосылками роста рынка краудфандинга в Беларуси является то, что, во-первых, деньги частных инвесторов очень нужны экономике; во-вторых, повышается финансовая грамотность населения. Молодое поколение гораздо лучше понимает, что накопления можно и нужно инвестировать. Кроме того, это поколение мечтает о финансовой свободе и верит в ее возможность. Как следствие, на рынке будут появляться новые предприятия, создающие действительно востребованные продукты и обеспечивающие новые рабочие места.

#### **Список использованных источников:**

1. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски/ Д.Е. Гусева, Н. Малыгин //Современная наука: актуальные вопросы теории и практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/—ep14-09/1278-a> – Дата доступа: 30.03.2017.
2. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/5478-kradfandings-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt> – Дата доступа: 25.03.2017.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public\\_compilation/index\\_5128/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_5128/) – Дата доступа: 27.03.2017.
4. Обзор рынка [Электронный ресурс] / Канадский Медиа Фонд. — 2015. — Режим доступа: [http://crowdfunding.cmf-fmc.ca/facts\\_and\\_stats/market-overview](http://crowdfunding.cmf-fmc.ca/facts_and_stats/market-overview) – Дата доступа: 30.03.2017.

5. Петрошевич Е. Нестандартное финансирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/nestandardnoe-finansirovanie?highlight=краудфандинг> – Дата доступа: 27.03.2017.

УДК 336.76

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS FOR DETERMINING  
TRANSACTION COSTS ON THE FINANCIAL MARKET**

**Кондрацкая Наталия Николаевна, к.э.н., доцент**

**Национальный университет водного хозяйства и природопользования, Украина**  
Nataliya Kondratskaya, PhD in Economics, National University of Water Management and  
Nature Resources Use, Ukraine, n.m.kondratska@nuwm.edu.ua

**Аннотация.** В статье проведен анализ основных составляющих транзакционных издержек в зависимости от их вида, этапа транзакционного процесса, а также типа транзакции. Это позволило предложить возможные пути минимизации транзакционных издержек на финансовом рынке.

**Ключевые слова:** транзакция, транзакционные издержки, финансовый рынок, институциональная теория, институциональные изменения.

**Introduction.** The development of financial market of different countries impact not only in finance, but also on the economy as a whole. After all, it serves as a tool to attract additional capital to the economy, positive effects on production. We must bear in mind, that different kinds and size of transaction costs in various financial markets means alot to investors. Thus the higher are transaction costs, the lower number of transactions happens and the less unattractive the market is. So, the analysis of transaction costs gives us not only an opportunity to identify problem segments, but also to justify directions of institutional system improvement. Therefore, improving the ways to minimize transaction costs and thereby increase the attractiveness of financial market becomes of greater importance.

**Analysis of recent research and publications.** To the transactional theory in general and to the transaction costs in particular, dedicated their works such scientists as K. Arrow, R. Coase, J. Commons, D. North, O. Williamson, A. Oleynik, R. Kapelyushnikov, A. Shastiko. The specific transaction costs on financial market studied S. Arhiyereyev, G. Demsetz, G. Kalach, Y. Zinchenko.

Despite the importance of scientific research of the above scientists, some theoretical and practical aspects remain undeveloped. We must say that most works are dedicated to the transaction and the transaction costs of the real economy. Instead, such as transactional segment of the financial market is insufficiently studied. Of great interest are questions of determining the structure of transaction costs, possibilities and ways to minimize them on financial markets of the developing countries. All these problems led to the choice of the theme of the research, defined its goals and objectives.

**The purpose of the article.** The purpose is to analyze the structure of the transaction costs on the financial market and study the ways to minimize them. To achieve this goal it is necessary to solve the following problems: analyse approaches of determining diferent kinds of the transaction costs on the financial market, identify their main components and possible ways to minimize them.

**Presenting main material.** It should be noted, that in economic theory there is no consensus as to how to determine the nature and syllable of transaction costs. Each scientist focuses on the components more interesting to his point of view. Thus, O. Williamson focuses on the costs of opportunistic behavior; J. Stigler – at the cost of finding information; M. Jensen and W. Meckling – the costs that arise within the relationship principal–agent; A. Alchian and G. Demsetz – the cost of coordination between the different resources in the production process; J. Barthel – at cost measurement [1, p. 231; 2, p.29–31].

Our analysis pointed that most often mentioned classification is the one proposed by R. Kapeliushnikov. He summarizes major classes of transaction costs that one can find in the literature and distinguishes [2, p.29–31]:

1. *Information retrieval costs.* Before you make a deal or contract, you need to have information about where you can find potential buyers and sellers of the relevant goods and factors of production, what are the current prices. Such costs are made of the time and resources costs, required to conduct a search, as well as losses associated with incompleteness and imperfection of the acquired information.

It should be noted, that the costs of searching for information are almost the same for all investors, since they consist mostly of the costs of getting information about trading and data about the company. However, the losses of using insider information are essential for most market participants, as this occurs inefficient and therefore not fair distribution of transaction benefits. The market itself is inefficient. Therefore, the development of institutional support that would restrict the use of insider information – is one of the question for the developing countries regulators.

2. *Negotiating Costs.* The market requires the diversion of significant funds to negotiate the terms of exchange, to settle and execut contracts. The main tool for saving this kind of costs is standardization of contracts.

Like most transactional costs, the transaction costs on financial markets exposed to the effects of "economies of scale". With increasing volumes of transactions, transaction costs per-unit would reduce. This effect is most clearly seen at the organized market, where there is a significant volume of transactions but the cost of transaction is low.

3. *Measurement costs.* Any product or service is a set of characteristics. In the act of exchange, only some of them are inevitably taken into account, and the accuracy of their evaluation (measurement) is approximate. Sometimes wanted qualities are generally immeasurable, and surrogates are used to evaluate them.

As you can see, this type of costs much depends on the possibility of quantitative assessment of the object of the agreement. Therefore, on Commodities exchanges, which established strict requirements of goods, this type of cost is low. Instead, it is extremely difficult to measure the quality of the securities. To minimize the cost of this type on stock exchanges there are strict requirements imposed by securities regulations, different listing levels and Rating.

4. *The costs of specification and protection of property rights.* This category includes costs for the maintenance of courts, arbitration, state bodies, the time and resources needed to restore the violated rights, as well as losses from poor specification and unreliable protection.

In such developing countries, as Belarus, Ukraine, Russia, the system of property rights is weak, which is why this type of costs is much higher than that in developed countries. Thus, to minimize these costs economic agents can withdraw their capital to countries with a more developed system of property rights.

5. *Costs of opportunistic behavior.* This is the most hidden and, from the point of view of economic theory, the most interesting element of transaction costs. The behavior deviating from the terms of the contract is considered opportunistic. This includes various instances of lies, deception, etc. The costs of this type arise from the asymmetry of information and are associated with difficulties in accurately assessing the post-contract conduct of another party to the transaction. Individuals, who are maximizing utility will always shy away from the terms of the contract (that is, to provide services of lesser or worse quality) until it does not threaten their economic security.

In organized markets protection against opportunistic behavior through depository and clearing structures that perform assets accounting, supply financial assets to the buyer, the cancellation of securities accounts of vendors and clearing of securities on the results of trading. On Over-The-Counter Market there is no guarantee of implementation of the agreement and the protection of opportunism, thus the transaction costs of participants significantly increase.

As you can see, this classification focuses on transaction costs in real sector or OTC market. On the exchange market, there are costs of information searching, broker and depository services. Instead, these institutions minimize such costs as costs of measurement, agreements implementation, specifications and property rights.

Quite detailed classification of transaction costs, in our opinion, was made by J. Wallis and D. North. They divided costs into three main types according to the transaction process stages [3, p. 612]:

1) *ex ante* – transaction costs arising prior to an exchange. They include the costs of obtaining information about prices and possible alternatives, product quality and reliability of the counterparty, etc.;

2) *ex interim* – transaction costs arising during the exchange. They consist of costs associated with waiting in queues, obtaining notarized documents, settlements etc.;

3) *ex post* – transaction costs arising after the exchange and include the costs of defense contracts, check of their performance, quality control, etc.

The strength of this classification is that it shows a distinct temporal aspect of transaction costs and the fact that they can not be used only interchangeably, but also complementary. Average transaction costs in the transaction time is the reason for choosing a particular form of institutional protection depending on the individual discounting rules [1, p. 231].

However, within the financial markets, transaction costs have their own specifics. Thus, to the costs arising before the transaction besides the pointed, should be included the cost of entering the market (agreements with brokers, exchanges, depository institutions, purchase appropriate software, etc.). Instead, costs incurred during the transaction on organized markets are close to zero, because the orders given through special terminals are performed almost instantly. The exception is spread – the difference between the best price bids for sale and purchase at the same time. Transaction costs that arise after the transaction are mainly costs for depository services and most of these costs are performed before the transaction.

As you can see, this classification accurately reflects the cost structure to the counter market in the case when an agreement is settled once. At the same time, the transaction costs on a regulated market are carried out mainly *ex ante*, and the remaining costs are negligible.

A somewhat different point of view on the transaction costs structure has John R. Commons. He provides three types of transactions: transaction bargaining, managerial transaction and rationing [4, p. 652].

*Bargaining Transaction* is free redistribution of ownership of rare good between equals legally economic agents. This type of transaction is the most common financial market. During the transaction an exchange of rights of ownership on financial assets takes place. However, as rightly pointed Kuzminov Y. I., Bendukydze K. A. and Yudkevych M. M. interdependence of participants of such transaction is caused by rare resources and potential for mutually beneficial exchange. Despite equal legal status, ratio of negotiating strength members can be arbitrary, and therefore the possible differences in the distribution of excess that arises in this case [5, p. 230].

It should be noted also that at the conclusion of the transaction on a regulated market transaction costs would be lower and especially their distribution more fairly. And vice versa – irregular transaction and stacked on the counter market provide larger transaction costs and disproportionate distribution of excess. Thus, regulatory institutions in the first place should promote exchange market segments.

But the assumption back of *managerial transactions*, by which the wealth itself is produced, is that of superior and inferior. Here the universal principle is efficiency, and the relation is between two parties, instead of the four parties of the bargaining transaction. The master, or manager, or supervisor, or other executive, gives orders — the servant or worker or other subordinate must obey. Yet a change in working rules, in the course of time, as modified by the new collective action of court decisions, may distinguish between reasonable and unreasonable commands, willing and unwilling obedience. In the managerial transaction individuals act voluntarily and not forced. In addition, those whose free will is limited according to the contract will get some compensation.

As you can see, managerial transaction is interpreted rather narrowly and considered in the context of labor relations [5, c 231]. Nevertheless, we believe that these transactions inherent the segment of financial management as well. First of all, here we include underwriting and brokerage services. In addition, managerial transaction are typical for asset management used by private pension funds and collective investment institutions. And although while economic agents act not as individuals but firms – the result of these transactions is capital growth. Their task – is increasing of performance by redistributing responsibilities among economic agents.

Finally, the *rationing transactions* differ from managerial transactions in that the superior is a collective superior while the inferiors are individuals. Familiar instances are the log-rolling

activities of legislature in matters of taxation and tariff; the decrees of communist or fascist dictatorships; the budget-making of a corporate board of directors; even the decisions of a court or arbitrator; all of which consist in rationing either wealth or purchasing power to subordinates without bargaining, although the negotiations are sometimes mistaken for bargaining, and without managing, which is left to executives. They involve negotiation, indeed, but in the form of argument, pleading, or eloquence, because they come under the rule of command and obedience instead of the rule of equality and liberty. On the borderline are partnership agreements, which ration to the partners the benefits and burdens of a joint enterprise. These rationing transactions, likewise, in the American system, are subject finally to the working rules (due process of law) of the Supreme Court.

Transaction rationing describes the relationships that are based not on the rights of equality and freedom, and the rights of coercion and subjugation. This transaction distributes the costs and benefits of wealth creation via the dictates of agents that have a higher legal status. Transactions reflect mainly power rationing decisions that determine the distribution of costs and benefits of creating social wealth.

On financial market, this type of transactions arises not only between state regulators and market participants, but also between Self-Regulatory Organizations and participants in these organizations. While a SRO has the power to create and enforce members' regulations and standards, it can increase transaction costs of participants, which they cannot escape.

**Conclusions and suggestions.** As it is shown in the article, the cost structure on the financial market is slightly different from the classical structure of transaction costs of the real economy. The biggest differences are inherent to the organized market. On exchanges, there are significant ex-ante costs (costs of entering the market) while costs that arise during and after the transaction (including the cost specification property rights and protection against opportunistic behavior) are extremely negligible.

Thus, a particular analysis of the transaction costs on the financial market has allowed to identify the main ways to minimize them. These include: increase market transparency and limit the use of insider information, to promote the organized market, improving the existing system specification and protection of property rights. Thus, minimizing the transaction costs on the financial market will not only raise capital, but also have a positive impact on the economy as a whole.

#### **References / Список использованных источников**

1. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. / А.Е. Шаститко [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
2. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем / Капелюшников Р.И., М.: ИЭ АН СССР, 1990. – 90 с.,
3. North D. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History: A Transaction Cost Approach / D. North, J. Wallis // Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 150 (1994). – p. 609–624.
4. Commons J. Institutional Economics / J. Commons // American Economic Review. 1931. Vol. 21. N 4. – P. 652.
5. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты [Текст] : учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – XL – 442 с.

**УДК 336.2: 005 (476)**

### **СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Конончук Ирина Анатольевна, к.э.н., Полесский государственный университет**  
Kononchuk Iryna, PhD, Polesky State University, [I\\_Kononchuk@mail.ru](mailto:I_Kononchuk@mail.ru)

**Аннотация.** В статье раскрываются особенности налогообложения страховиков в Республике Беларусь. Рассмотрены специфика формирования налоговых баз, применения

налоговых ставок, предоставляемых налоговых льгот и влияние страховых взносов на величину налоговых обязательств.

**Ключевые слова:** страхование, страховые взносы, налогообложение, налоговые льготы.

В системе государственного регулирования сферы страхования важную роль играет проводимая правительством страны налоговая политика. Сложившиеся тесные связи страховых организаций с реальным сектором экономики, банковской системой, рынком ценных бумаг, специфичность осуществления деятельности обусловили необходимость выработки особого подхода в налогообложении данного сегмента финансового сектора экономики Республики Беларусь.

Налогообложение страховых организаций осуществляется в соответствии с действующим налоговым законодательством, которое включает в себя Налоговый кодекс, декреты, указы и распоряжения Президента Республики Беларусь, содержащие вопросы налогообложения, нормативные правовые акты республиканских органов государственного и местного управления, регулирующие вопросы в области налогообложения, а также заключенные Республикой Беларусь с другими странами международные договоры, принятые для избегания двойного налогообложения [1].

Базу обложения страховых организаций налогами составляет: налогообложение результатов финансово-хозяйственной деятельности страховщика и налогообложение заработной платы наемных работников. Имущественные (земельный налог, налог на недвижимость) и косвенные налоги занимают незначительный вес в финансовых потоках страховщиков.

Налог на прибыль страховых организаций в структуре налоговых обязательств, не смотря на негативную тенденцию падения показателей эффективности их деятельности, занимает наибольшую долю. Налоговая база по налогу на прибыль рассчитывается как разность между выручкой от реализации товаров, работ и услуг без НДС и расходами, относимыми по налоговому законодательству на затраты, увеличенная на сальдо внереализационных доходов и расходов. Однако характерные для страховой деятельности черты обусловили особенности определения доходов и расходов, учитываемых при расчете налоговой базы по налогу на прибыль страховщиков. Так, основными доходами от страховых операций являются:

- страховые взносы (страховые премии) по договорам страхования, сострахования (в размере доли страховой премии, установленной в договоре сострахования), перестрахования, уменьшенные на суммы возврата страховых взносов (страховых премий) по договорам страхования, сострахования, перестрахования в случаях, предусмотренных законодательством и (или) условиями таких договоров;
- суммы изменения страховых резервов (с учетом изменения доли перестраховщиков в страховых резервах) в сторону уменьшения;
- комиссионные вознаграждения по договорам перестрахования и комиссии с прибыли, выплачиваемые перестраховщиками перестрахователям для поощрения за предоставление возможности участвовать в договоре перестрахования и осмотрительное ведение дела;
- вознаграждения состраховщику по договорам сострахования;
- суммы возмещения перестраховщиками доли страховых выплат по рискам, переданным в перестрахование, а также по рискам, переданным перестраховщиками в дальнейшее (последующее) перестрахование.

Соответственно, кроме расходов на выплату заработной платы, связанных с приобретением товарно-материальных ценностей, амортизационных отчислений, и прочих затрат, характерных для осуществления любой предпринимательской деятельности, страховые организации в затраты, учитываемые при налогообложении прибыли, включают также:

- суммы изменения страховых резервов (с учетом изменения доли перестраховщиков в страховых резервах) в сторону увеличения;

- выплаты страхового обеспечения и страхового возмещения по договорам страхования, сострахования, перестрахования;
- суммы страховых взносов (страховых премий) по рискам, переданным в перестрахование;
- комиссионные вознаграждения по договорам перестрахования и комиссии с прибыли, а также возмещение перестраховщику расходов, связанных с оказанием услуг по договорам перестрахования;
- суммы процентов на депо премий по рискам, переданным в перестрахование;
- вознаграждения состраховщику по договорам сострахования и возмещение его расходов, связанных с оказанием услуг по договорам сострахования;
- суммы отчислений в фонды предупредительных (превентивных) мероприятий и гарантийные фонды, в том числе гарантийные фонды Белорусского бюро по транспортно-му страхованию, в порядке и размерах, установленных законодательством;
- суммы возмещения доли страховых выплат по рискам, принятым в перестрахование;
- расходы, связанные с размещением страховых резервов [2].

В настоящее время страховые организации несут самую высокую налоговую нагрузку на прибыль, с 2015 года перечисляя в бюджет 25 % заработанной прибыли. Учитывая достаточно высокий уровень рентабельности в финансовой сфере, в современных экономических условиях с фискальной направленностью государственного бюджета для данных плательщиков можно считать такую меру оправданной. Так, на протяжении последних лет рентабельность продаж по финансовой деятельности соответствовала максимальному значению, а за 2015 год составила 34,6 %. Кроме того более 50 % всех субъектов хозяйствования этой сферы экономической деятельности имели рентабельность более 20 % [3].

Значительной налоговой составляющей затрат страховых компаний являются отчисления на социальные нужды, включающие обязательные взносы в государственный внебюджетный Фонд социальной защиты населения и взносы по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в РУП «Белгосстрах», объектом обложения которых являются все виды выплат, начисленные в пользу работающих граждан, а также вознаграждения по гражданско-правовым договорам. С ростом доли затрат за оплату труда в получаемой плательщиком выручке от осуществления финансовой деятельности с 24% в 2010 году до 33,1 % в 2014 году не смотря на то, что заработная плата уменьшает налогооблагаемую базу налога на прибыль, фискальное бремя увеличивалось. Это связано с тем, что снижение суммы налога на прибыль, вызванное ростом затрат, не перекрывает увеличение отчислений на фонд заработной платы с их высокими ставками (совокупная ставка – 34,6 %) [4].

Страховые организации также являются плательщиками имущественных налогов. Удельный вес данных налогов, базой исчисления которых является остаточная стоимость зданий и сооружений – по налогу на недвижимость и кадастровая стоимость земельного участка – по земельному налогу, незначителен в силу низких налоговых ставок и размеров налогооблагаемых баз.

В соответствии с положениями Налогового кодекса Республики Беларусь, обороты по реализации услуг по страхованию, сострахованию и перестрахованию, включая посреднические, освобождаются от обложения НДС.

Проведение современной налоговой политики также предусматривает учет страховых взносов при исчислении плательщиками налогов налогооблагаемой базы. В соответствии с действующим налоговым законодательством страховые взносы оказывают влияние на следующие налоги:

- налог на прибыль;
- обязательные взносы в государственный внебюджетный Фонд социальной защиты населения и взносы по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в РУП «Белгосстрах»;
- подоходный налог.

С целью придания финансовых импульсов экономическому развитию страхования, стимулирования роста инвестиционных возможностей организаций и населения государство косвенно воздействует на интересы участников страхового рынка через налоговые



льготы. Взаимосвязь и взаимообусловленность налоговых платежей обусловили изъятие из-под от обложения обязательными взносами в государственный внебюджетный Фонд социальной защиты населения и взносами по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в РУП «Белгосстрах» суммы страховых взносов, уплачиваемых работодателем в пользу своих работников по договорам добровольного страхования жизни, дополнительной пенсии и медицинских расходов.

Развитие государственных инициатив в области создания благоприятных условий для развития страхового рынка получило продолжение в предоставлении налоговых льгот по подоходному налогу. Так, начисления, произведенные работодателями в пользу работников в виде оплаты страховых услуг страховых организаций Республики Беларусь по договорам добровольного страхования жизни, дополнительной пенсии, медицинских расходов, в размере, не превышающем установленного лимита, освобождаются от обложения подоходным налогом. Кроме того, не включаются в налоговую базу как расходы самого физического лица, понесенные в результате заключения таких договоров, так и суммы страховых выплат по другим видам добровольного и обязательного страхования.

Отмечая несомненную положительную значимость налогового регулирования, заметим, что оно отвечает задачам развития страхования в Республике Беларусь лишь частично, требуя комплексного подхода в решении назревших проблем.

#### **Список использованных источников:**

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть) : Кодекс Респ. Беларусь, 19 дек. 2002 г., № 166–З : принят Палатой представителей 15 нояб. 2002 г. : одобр. Советом Респ. 2 дек. 2002 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2014 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) : Кодекс Респ. Беларусь, 29 дек. 2009 г., № 71–З : принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г. : одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 01.09.2017 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа : [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public\\_compilation/index\\_6316/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_6316/). – Дата доступа : 08.12.2016.

4. Финансы Республики Беларусь. Статистический сборник 2015 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа : [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/ofitsialnye-publikatsii\\_13/index\\_709/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/ofitsialnye-publikatsii_13/index_709/). – Дата доступа : 05.12.2016.

**УДК 339.9**

### **ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Король Ольга Васильевна, аспирант кафедры банковского дела,  
Полесский государственный университет**

**Korol Olga, postgraduate at the Department of Banking, Polesky State University,  
ov\_korol@mail.ru**

**Аннотация.** Статья посвящена анализу показателей устойчивости экономического союза, торгово-экономического взаимодействия стран-членов Евразийского экономического союза за 2015–2016 годы, а также оценке перспектив его дальнейшего функционирования.

**Ключевые слова:** Евразийский экономический союз, евразийская экономическая интеграция, финансовый рынок.

Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС), начав свою деятельность с 1 января 2015 года, создавался как экономическое интеграционное объединение с целью повышения экономического потенциала стран–участниц Союза, реализации «четырёх свобод», всесторонней модернизации, гармонизации национальных законодательств, формирования единых рынков. Объединившись в период экономического кризиса, страны не смогли мгновенно оценить все выгоды от интеграции. Ситуация осложнялась введением санкций против России со стороны Запада. При этом, как показывает практика, в условиях глобального кризиса странам легче преодолевать трудности сообща, диктуя свои правила на мировой арене в рамках интеграционного объединения.

Среди факторов, объединяющих страны в рамках евразийской интеграции, можно отметить общие национальные задачи экономического развития, исторически сложившиеся торгово–производственные связи, опыт взаимодействия и простоту коммуникаций. Так, среди факторов, осложняющих интеграцию, можно выделить следующие: конкуренция по одноименным группам товаров, разница в масштабах экономик, ограниченные инструменты привлечения финансовых ресурсов.

Несомненно, ЕАЭС медленно, но верно продвигается по пути экономической интеграции, ликвидируя барьеры, изъятия и ограничения в торговле, создавая единые рынки, гармонизируя законодательство. Так, среди положительных результатов деятельности ЕАЭС в течение двух лет можно отметить успешную работу по налаживанию сотрудничества с зарубежными партнерами (Китай, Египет, Израиль, Иран, Индия, Сербия, Южная Корея, Сингапур) – Союз является востребованной и перспективной интеграционной структурой [1]. Также был создан единый рынок лекарств и медицинских изделий, на рынке труда отсутствуют ограничения для трудящихся граждан на территории Союза (социальные гарантии, обязательное медицинское страхование, учёт трудового и страхового стажа), ведется работа по формированию единого информационного цифрового пространства для работы единой торговой платформы ЕАЭС, создается единое платежное пространство.

Оценивая степень экономической интеграции стран–членов ЕАЭС, необходимо учитывать ряд показателей, характеризующих их торгово–экономическое взаимодействие. Договором о ЕАЭС определены следующие макроэкономические показатели, характеризующие устойчивость экономического развития Союза:

- годовой дефицит консолидированного бюджета сектора государственного управления не должен превышать 3% ВВП;
- долг сектора государственного управления – не более 50% ВВП;
- индекс потребительских цен в годовом выражении не должен более чем на 5% превышать уровень инфляции в государстве–члене, в котором этот показатель имеет наименьшее значение [2].

Проанализировав соответствие стран ЕАЭС данным нормативам, отметим, что странами они в полной мере не выполняются. В 2015 году по уровню дефицита бюджета относительно ВВП только Беларусь, Россия и Киргизия не превышали 3%. Величина государственного долга была превышена только в Киргизии на 13%. В 2016 году дефицит бюджета превышал нормативный показатель в Армении, Киргизии и России. Величина государственного долга к ВВП была выше норматива в Армении и Киргизии на 6,8% и 10,9% соответственно. По уровню инфляции за рассматриваемый период союзные государства не соответствовали в полной мере допустимому уровню, прописанному в Договоре о ЕАЭС (таблица 1).

Оценивая объемы торгов стран–членов ЕАЭС на основных фондовых и товарных биржах за три квартала 2015 и 2016 гг., можно отметить их существенное сокращение в целом по Союзу (таблица 2). Так, значительное падение объемов торгов на рынке ценных бумаг произошло в Армении (с 2060 млн. долларов США в 2015 г. до 65 млн. долларов США в 2016 г.). В Беларуси объем торгов 2016 году сократился на 26%, Казахстане – на 51%, Киргизии – на 10%. Исключением явилась Россия, где на рынке ценных бумаг за три квартала 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года произошел рост объемов торгов на 15%.

Таблица 1 – Показатели экономической устойчивости стран–членов ЕАЭС

Годы	2015 год			2016 год		
Показатели Страны	Дефицит бюджета, в % к ВВП	Государственный долг, в % к ВВП	Инфляция в годовом выражении	Дефицит бюджета, в % к ВВП	Государственный долг, в % к ВВП	Инфляция в годовом выражении
Армения	-4,8	47,8	103,7	-5,6	56,8	98,9
Беларусь	1,7	32,5	112	1	39,4	110,6
Казахстан	-3,4	27,6	113,6	-1,7	26	108,5
Киргизия	-1,48	63	103,4	-4,5	60,9	99,5
Россия	-2,6	15	112,9	-3,56	13,2	105,4

Примечание. Разработка автора на основе [3].

По объемам торгов на фондовом и товарном рынках Россия превышает совокупные объемы остальных стран в несколько раз. Это свидетельствует о существенных различиях в их развитии и сложностях создания единого финансового пространства в будущем.

Таблица 2 – Объемы торгов на основных фондовых и товарных биржах ЕАЭС, млн. долларов США

Страны	Армения		Беларусь		Казахстан		Киргизия		Россия	
	3 кв. 2015	3 кв. 2016	3 кв. 2015	3 кв. 2016	3 кв. 2015	3 кв. 2016	3 кв. 2015	3 кв. 2016	3 кв. 2015	3 кв. 2016
Государственные ценные бумаги	15,7	46,9	2184	1123	2080	1200	2,1	0,9	47601	68753
Корпоративные долговые ценные бумаги	0,9	2,1	1881	1307	4246	1124	1	3,9	73837	68988
Рынок акций	2,12	0,3	9,1	10,4	4088	390	49	41,6	111824	99180
Срочный рынок	–	–	1,1	–	–	–	–	–	1029989	1307773
Валютный рынок (без учета сделок РЕПО)	280	3,9	9033	7037	257032	79018	–	–	3828474	3620829
Сделки РЕПО	1761	12	1652	1384	77316	85297	–	–	2592242	3885180
<b>Фондовый рынок</b>	2060	65	14762	10862	344762	167029	52	46,4	7683967	9050704
<b>Товарный рынок</b>	–	–	923	896	462	162	–	–	10061	7842

Примечание. Разработка автора на основе [3].

Рассмотрим далее объемы внутренней и внешней торговли стран–членов Союза в 2015–2016 гг. Внутрисоюзная торговля товарами в 2016 году как сумма стоимостных объемов экспортных операций уменьшилась на 6,7% по сравнению с 2015 годом, тогда как в 2015 году сокращение объемов достигло 30,4%. При этом Армения нарастила поставки в Беларусь в 2,3 раза, а в Киргизию – в 3,4 раза. Внешнеторговый оборот стран ЕАЭС с третьими странами в 2016 году уменьшился на 12%, составив 509,7 млрд. долларов США (таблица 3).

Доля взаимной торговли в общем объеме составила 14,2%, увеличившись на 0,6% по сравнению с 2015 годом. Данный показатель остается недостаточным для обеспечения устойчивости Союза.

Таблица 3 – Объемы торговли стран–членов ЕАЭС в 2015–2016 гг., млн. долларов США

Страны	Взаимная торговля в 2015 г.		Взаимная торговля в 2016 г.		Внешняя торговля в 2015 г.		Внешняя торговля в 2016 г.	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Армения	236,6	1003,6	392,1	1075,2	1253,4	2218,9	1390,8	2169,7
Беларусь	10998,1	17210,9	11255,1	15369,8	15688,6	13105,6	12162,5	12205,9
Казахстан	4886,8	10893,4	3917,6	9666	40838,8	19292,7	32858	15508,9
Киргизия	539,7	2006,9	417,5	1544,6	1136,6	2062,6	1126	2374,4
Россия	28718,6	14082,6	26554,1	14322,4	315189,5	168706,3	260907,6	169085,7
ЕАЭС	45379,8	45197,4	42536,4	41978	374106,9	205386,1	308444,9	201344,6

Примечание – Разработка автора на основе [3].

Среди причин, повлекших сокращение внутрисоюзной торговли можно отметить экономический кризис, девальвацию национальных валют, последовавшее сокращение покупательной способности населения и предприятий. Так, например, существенное сокращение торговли между Россией и Казахстаном связано с увеличением внутреннего производства, которое привело к тому, что поставки углеводов, металлов и автомобилей сократились. Также данные страны, придерживаясь политики импортозамещения, сократили импорт, что повлияло на существенный спад взаимной торговли стран. В целом, на сокращение внутреннего товарооборота продолжают оказывать влияние падение цен на сырьевых рынках и недостаточный рост экономики.

ЕАЭС, продолжая адаптироваться на мировой арене в условиях глобального кризиса, является весьма востребованным интеграционным объединением. Важным в работе ЕАЭС является принятие ориентиров макроэкономической политики на 2016–2017 гг., концепции формирования единого рынка газа и нефти, общих подходов к формированию единого цифрового пространства и евразийских технологических платформ. Значимым событием стало одобрение участниками Союза нового Таможенного кодекса ЕАЭС.

Евразийская экономическая комиссия (далее – ЕЭК) как наднациональный орган власти играет важную роль в деятельности Союза. ЕЭК отслеживает выполнение странами–членами нормативных показателей и при необходимости предлагает меры по их корректировке. Также комиссия проводит мониторинг макроэкономических индикаторов стран–членов ЕАЭС с целью проведения согласованной макроэкономической политики, разрабатывает ориентиры экономического развития Союза, вырабатывает рекомендации по совместной стабилизации экономической ситуации, консультирует правительства стран–участниц. Как уже отмечалось ранее, экономический спад в развитии ЕАЭС сказался на ухудшении показателей, характеризующих экономическую устойчивость Союза, и привел к превышению странами пороговых значений по ряду позиций. В связи с этим в 2016 году ЕЭК были предусмотрены рекомендации для каждой из стран по урегулированию экономической ситуации: для Киргизии (государственный долг), для Армении (дефицит бюджета), для Казахстана и Беларуси (инфляция) [1].

Оценивая дальнейшие перспективы Евразийского экономического союза, следует отметить появившиеся настроения нестабильности и противоречивости, обусловленные геополитической напряженностью. Это свидетельствует о необходимости взаимодействия союзных стран не только в плане экономического сотрудничества, но и в рамках политических и социокультурных отношений.

**Список использованных источников:**

1. Аналитика [Электронный ресурс] / Центр евразийских исследований. – Режим доступа: <http://eurasian-studies.org/archives/category/analytics>. – Дата доступа: 25.03.2017.
2. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/). – Дата доступа: 28.03.2017.
3. Официальная статистическая информация ЕАЭС [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/union\\_stat/Pages/default.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx). – Дата доступа: 20.03.2017.

**УДК 33.061**

**РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКТОВЫХ ИННОВАЦИЙ КАК ОСНОВНОГО ОБЪЕКТА  
ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Лисовский Максим Иванович, к.э.н., доцент,**

**Чурсинова Елена Михайловна, магистрант,**

**Полесский государственный университет**

**Lisovsky Maksim, PhD, Polesky State University, [lmipoles@gmail.com](mailto:lmipoles@gmail.com)**

**Chursinova Elena, Polesky State University, [mrs.chursinova@mail.ru](mailto:mrs.chursinova@mail.ru)**

**Аннотация.** В статье рассмотрены существующие тенденции в развитии инноваций в банковской сфере, проанализированы затраты на инновации в наиболее крупных белорусских банках.

**Ключевые слова:** банк, инновация, информация, технология, затраты.

Современный этап развития мировой банковской системы протекает в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на финансовых рынках. Политика постоянных нововведений является одним из основополагающих факторов успешного развития банковской деятельности. Именно инновации представляют собой ключевой фактор стабильности, конкурентоспособности и устойчивого роста банковского бизнеса.

Данный анализ позволяет выявить структуру имеющегося потенциала развития инновационных технологий в банках, тенденции его изменения, возможные негативные и позитивные сдвиги. Так как в настоящий момент в Республике Беларусь сравнительно высокий уровень развития инновационных технологий, из чего следует, что все современные и перспективные банки признают влияние ИТ на эффективность ведения банковского бизнеса и его конкурентные преимущества.

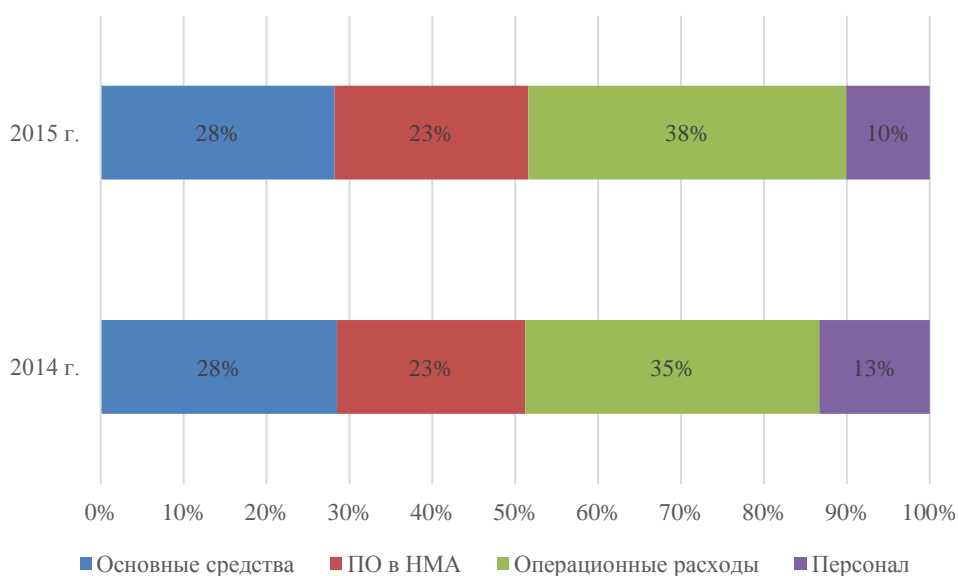
Все финансовые данные получены из находящейся в свободном доступе отчетности за 2014 и 2015 годы, созданной в соответствии с МСФО, а также на основании информации, размещенной в сети Интернет в открытом доступе.

За основу анализа были приняты исследования ведущей аудиторской и консалтинговой компании «Эрнст энд Янг». В исследовании структуры затрат на ИТ в банках Беларуси была выделены следующие составляющие:

- 1) поступление основных средств, относящихся к ИТ (покупка компьютерной техники, оснащение центров обработки данных, серверного и сетевого оборудования и др.);
- 2) поступление нематериальных активов (далее НМА), связанных с программным обеспечением (приобретение лицензий на системное и прикладное ПО);
- 3) операционные расходы на информационные технологии и обработку данных (поддержка/сопровождение ПО и оборудования, доработка/внедрение ПО, консультационные услуги, плата за эксплуатацию систем и др.);

4) расходы на ИТ–персонал (заработная плата и отчисления в ФСЗН).

Рассмотрим вышеприведенные показатели. Первый показатель – поступление основных средств, который формируется из новых поступлений компьютерной техники и части прочие основных средств. Второй показатель – поступление НМА, включает в себя расходы на программное обеспечение, относящееся к НМА. Третий показатель – операционные расходы связан с сопровождением расходов на основные средства и НМА. Четвертый показатель – расходы на ИТ–персонал, включают в себя расходы на персонал, было предложено придерживаться консервативной оценки, а именно 3 процентных пункта от всего фонда заработной платы (у большинства банков реальный объем этих затрат будет выше). В случае, если в отчетности соответствующая позиция отсутствовала, т.е. не была выделена отдельно, определяли ее долю в более обобщенной статье, опираясь на соотношение данных статей в банках сопоставимых размеров.

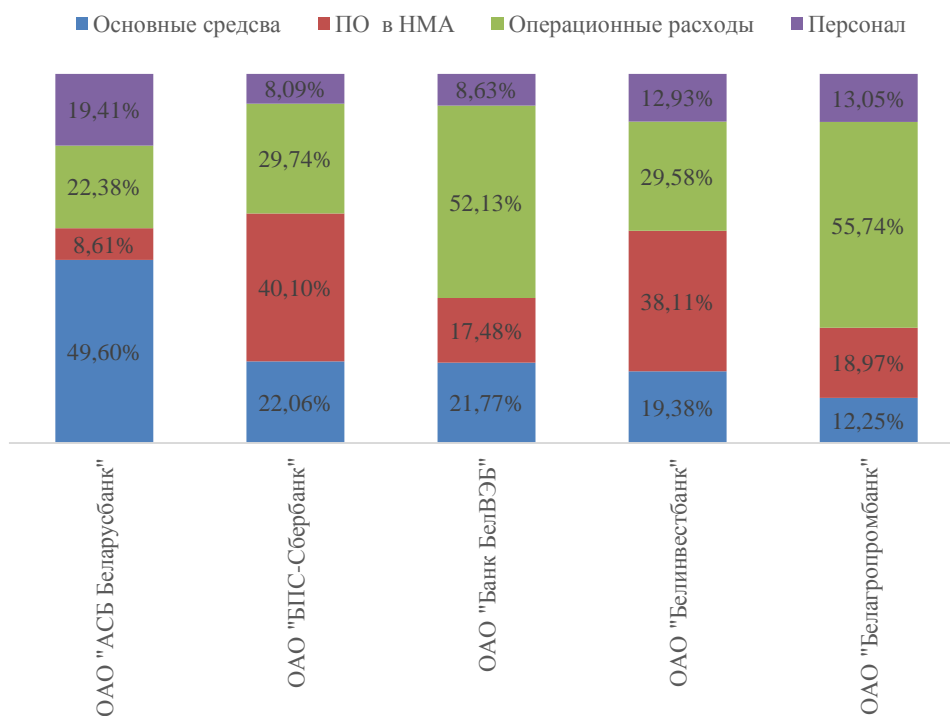


**Рисунок 1 – Структура затрат на ИТ в 5 крупных банках Республики Беларусь за 2014–2015 года согласно отчетности по МСФО, %**

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [1–5]

На рисунке 1 видно, что большая часть затрат на ИТ в банковской сфере принадлежит таким статьям как основные средства и операционные расходы. Это говорит о том, что банки уделяют больше внимания программной, чем аппаратной составляющей. Можно сделать вывод, что каждый из вышеперечисленных банков, увеличивая такую статью затрат как операционные расходы на ИТ, делает ставку на поддержание уже имеющихся технологий, т.е. на их содержание, развитие и доработку.

Лидерами по затратам на ИТ являются крупные системообразующие банки страны, поэтому рассмотрим структуру и состав затрат на ИТ пяти крупных банков Республики Беларусь (рисунок 2).



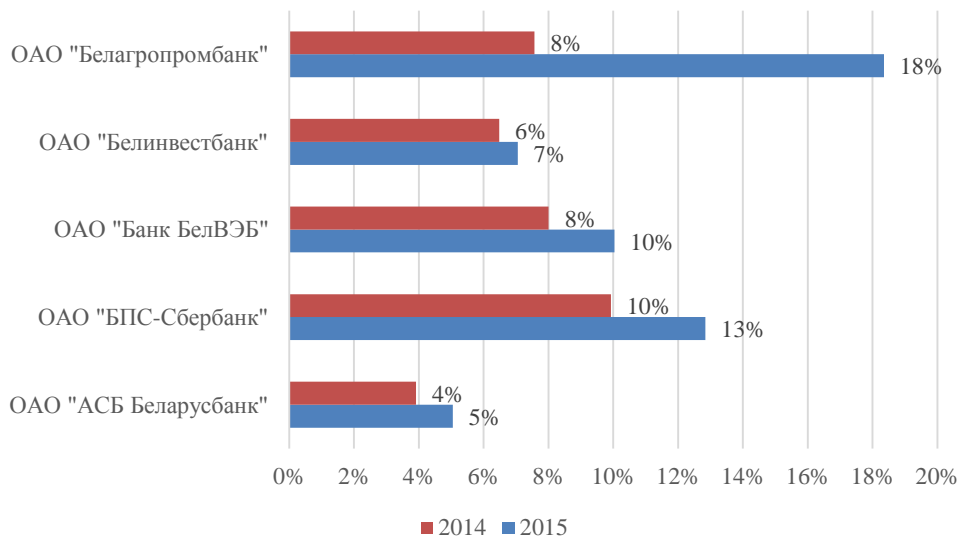
**Рисунок 2 – Структура затрат на ИТ по статьям в 5 крупных банках Республики Беларусь за 2015 год согласно отчетности по МСФО, %**

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [1–5]

Анализируя рисунок 2, можно наблюдать, что положение банков относительно друг друга, в основном, зависит от таких статей затрат как «Основные средства» и «Операционные расходы». Это зависит от конкретных закупок материальных активов, предназначенных для использования в развитии информационных технологий банков, которые проводит тот или иной банк в отчетном году.

Проанализируем рисунок 2 в разрезе конкретных банков. ОАО «БПС–Сбербанк» имеет самые низкие затраты на персонал, однако и самые высокие затраты на приобретение программного обеспечения и лицензий к нему. Из рисунка 2 видно, что ОАО «Белинвестбанк» выбирает аналогичное распределение затрат на ИТ. «Банк БелВЭБ» имеет низкие затраты на персонал, так как в его структуре преобладают операционные затраты, т.е. затраты на поддержание, сопровождение ПО и оборудования. Схожей модели ведения бизнеса придерживается и ОАО «Белагропромбанк», в его структуре самой большой статьей затрат являются операционные затраты. ОАО «Беларусбанк» демонстрирует самые высокие затраты на персонал и самые высокие расходы на покупку компьютерной техники, серверного и сетевого оборудования, это объясняется размерами этого банка. При этом ОАО «Беларусбанк» среди проанализированных банков имеет самые низкие операционные расходы, к которым относятся и затраты на аутсорсинг некоторых ИТ-функций, что дает возможность банку сосредоточиться на решении других бизнес-задач и только осуществлять стратегическое управление ИТ, тем самым позволяет банку высвободить значительные финансовые и человеческие ресурсы, минимизировать технологические и организационные риски.

Для того чтобы определить какую часть доходов банк направляет на ИТ, ключевые доходы банков от основной деятельности сопоставили с затратами на информационные технологии. Отношение расходов на информационную деятельность к чистым процентным и комиссионным доходам представлены на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Отношение расходов на ИТ к чистым процентным и комиссионным доходам в 5 крупных банках Республики Беларусь за 2014–2015 гг. согласно отчетности по МСФО, %**

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [1–5]

Таким образом можно сделать вывод о том, что крупные белорусские банки вкладывают свои денежные средства в развитие и поддержание информационных технологий в среднем за последние годы около 9%, у некоторых банков затраты на ИТ значительно превышают среднее значение. Данный показатель не зависит от размеров банка и его доли на банковском рынке, он зависит от той политики, которую выбирает банк в отношении информационного развития банка.

Из рисунка 3 можно видеть, что самые большие суммы на развитие ИТ выделяет ОАО «Белагропромбанк». Отношение его расходов на ИТ к чистым процентным и комиссионным доходам в 2015 года составило значительную часть, а именно 18%. Наименьшую долю от своих доходов выделяет ОАО «АСБ Беларусбанк», в 2015 году доля расходов, связанных с информационными технологиями, составила 5%.

В заключении можно сделать вывод о том, что в отличие от многих других статей затрат, производя расходы на развитие и совершенствование информационных технологий и связанные с этим бизнес-процессы, банки могут рассчитывать на увеличение операционной эффективности и как результат рассчитывать на рост доходов.

Анализ отношения затрат на ИТ к чистым процентным и комиссионным доходам, говорит о том, что банковская отрасль уходит от рассмотрения затрат на ИТ согласно затратного подхода. На смену ему приходит современное и перспективное понимание преимуществ инновационного подхода, когда средства, которые выделяются на развитие информационных технологий, тратятся на проекты, которые в будущем смогут принести прибыль.

Таким образом затраты на совершенствование и развитие информационных технологий воспринимаются как положительная составляющая ведения банковского бизнеса, а не как необходимость. Такой подход к ведению бизнеса позволяет в полной мере использовать преимущества современных технологий.

В настоящее время в Республике Беларусь банковский бизнес для достижения успеха, в основном, опирается на продуктовые инновации. Современное прогрессивное общество отходит от восприятия банковского продукта только со стороны его стоимости, так как этот фактор перестает быть определяющим в выборе клиента. Для продвинутого клиента банка при выборе банковского продукта на первый план выходят такие качества как новизна, разнообразие в выборе и соответствие предъявляемым интересам. Таким образом развитие банковского бизнеса лежит в плоскости внедрения ИТ-инноваций. Горизонт развития банковской сферы на современном этапе определяется совершенствованием си-



стемы безналичных платежей. Такой мировой тренд оказывает существенное влияние на белорусские банки, стимулирует их на достижение нового уровня развития и возможность занять лидерскую позицию в банковском бизнесе.

**Список использованных источников:**

1. Бюллетень банковской статистики: статистический ежегодник за 2015 год. – Мн.: НБРБ, 2015.
2. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с МСФО за год, закончившийся 31 декабря 2015 года ОАО «Белинвестбанк».
3. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с МСФО за год, закончившийся 31 декабря 2015 года ОАО «БПС–Сбербанк».
4. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с МСФО за год, закончившийся 31 декабря 2015 года ОАО «Белагропромбанк».
5. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с МСФО за год, закончившийся 31 декабря 2015 года «Приобранк» ОАО.

**УДК 336.10**

**ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Литвинчук Елена Вячеславовна, ассистент,  
Полесский государственный университет**

Linvinchuk Alena, assistant, Poleski State University, [plahelena@mail.ru](mailto:plahelena@mail.ru)

**Аннотация.** В статье представлены основные этапы становления и развития страхового законодательства в Республике Беларусь, начиная с 1991 по 2016 годы, дана качественная оценка их изменений и влияние на структуру и динамику отечественного страхового рынка.

**Ключевые слова:** страховой рынок, страховое законодательство, реформы, страховое регулирование, страховая деятельность, страховой надзор, правовые основы страхования.

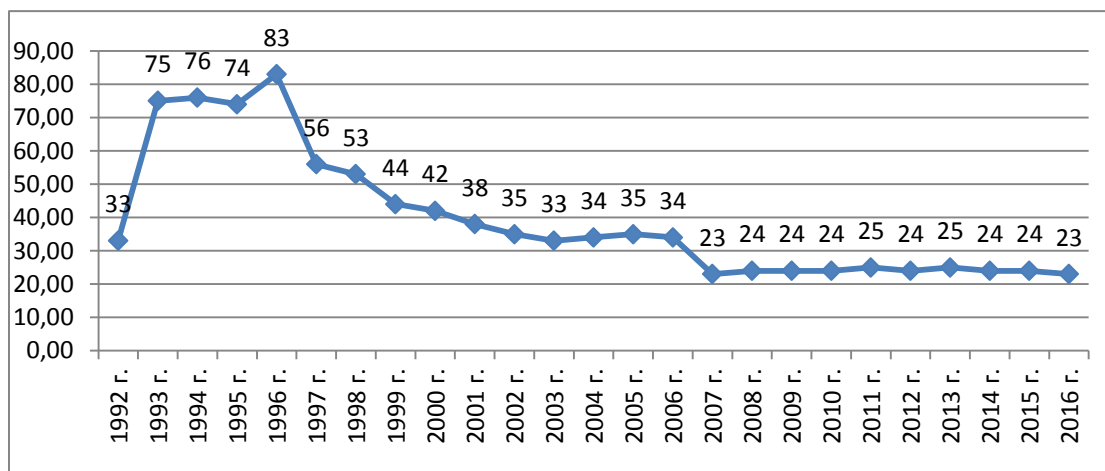
После распада СССР развитие страхового рынка Республики Беларусь началось практически с «нуля». В советский период страховое дело во всех его формах и видах было государственной монополией. Единственной страховой организацией на территории республики был Белгосстрах.

Государственная монополия на проведение страховых операций перестала существовать с 1988 года с принятием Закона СССР от 26 мая 1988 г. «О кооперации» и утверждением Советом Министров СССР от 19 июня 1986 г. Положения «Об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью». А в 1990 г. было утверждено Постановление Совета Министров СССР «О мерах по демонополизации народного хозяйства», в соответствии с которым разрешалось осуществлять различные виды страхования государственным, акционерным, взаимным и кооперативным обществам. В 1991 году распалась система Госстраха СССР и правопреемником Главного управления государственного страхования БССР был определен Белгосстрах.

Одновременно формировались основы государственного страхового надзора, предусматривающие регистрацию страховых организаций, лицензирование страховой деятельности, контроль за ее осуществлением. Так, Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24.10.1991 г. № 394 в целях защиты прав страхователей и интересов государства в условиях развития рынка страховых услуг был образован Государственный страховой надзор Республики Беларусь при Совете Министров Республики Беларусь (Госстрахнадзор Республики Беларусь) [1, с. 26].

Начальным этапом формирования страхового рынка Республики Беларусь принято считать дату регистрации в Госстрахнадзоре первой негосударственной страховой организации в июле 1992 года. Таким образом, начиная с середины 1992 года в Республике Беларусь стали создаваться страховые компании различных форм собственности, способные конкурировать между собой.[2] На конец 1992 года их число составило 33 компании,

в 1994 г. – 76, а в 1996 г. – 83 (Рисунок) Это самый высокий количественный показатель за историю развития страхового дела в Республике Беларусь. Это был период реальной монополизации страхования.



**Рисунок – Количество действующих страховых компаний в Республике Беларусь с 1992–2016 гг.**

Нужно отметить, что реформирование системы страхования в начале 90-х годов XX века происходило на фоне сложных экономических условий и политических преобразований, распада Советского Союза. Все эти факторы в значительной мере определили динамику развития страховой отрасли на данном этапе. В условиях отсутствия системной законодательной базы в сфере страхования возникли предпосылки для осуществления псевдо страховых операций. Предложение страховых услуг большинства страховых организаций ограничивалось страхованием риска непогашения кредита и на практике не предполагало надежной страховой защиты, а лишь предоставляло возможность получения сверх прибыли для страховщика, и кредитных ресурсов – для страхователя.

Второй этап начинает свой отсчет с принятия Верховным Советом Республики Беларусь 03.07.1993 года Закона РБ № 2343–XII «О страховании», определившим правовые основы работы страховой отрасли на начальном этапе становления страхового рынка. Данным документом были определены основы организации государственного страхового надзора, порядок регистрации страховых организаций и лицензирования страховой деятельности, установлен минимальный размер уставного фонда страховой организации (в ценах середины 90-х годов он составлял порядка 15 тыс. долларов США). Законом были определены гарантии государства по обязательствам государственных страховых организаций по договорам обязательного страхования, определена предельная доля иностранного инвестора в уставном фонде страховой организации на уровне 49 процентов.

Со временем закон начал отставать от реальной жизни и тормозить дальнейшее развитие страхования, особенно процесс интеграции в мировой страховой рынок.

С признанием в 1996 году недействительными договоров страхования ответственности заемщиков за непогашение кредита начался новый этап развития страхования в нашей республике. Он характеризовался тем, что рынок стал приобретать цивилизованные черты и наполняться классическими видами услуг. Количество страховых компаний сократилось почти вдвое (с 83 в 1996 году до 42 в 2000 году). В этот период при непосредственном участии Комстрахнадзора были разработаны и приняты некоторые ключевые законодательные акты: постановления Совета Министров Республики Беларусь «О мерах по развитию страхования и гарантий инвестиций в Республике Беларусь»; «О Программе развития страхового дела в Республике Беларусь на 1998–2000 годы» и другие.

С конца 90-х годов начинается активное внедрение обязательного страхования – так, с 1996 по 2000 год в Республике Беларусь было введено 4 вида обязательного страхования: обязательное страхование пассажиров, обязательное страхование строений, принад-

лежащих гражданам, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, обязательное медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь. Введение этих социально значимых видов страхования послужило началом вступления Республики Беларусь в мировой страховой рынок.

Следующий этап развития белорусского страхового рынка начинается с принятия Декрета Президента Республики Беларусь № 20 от 28.09.2000 г. "О совершенствовании регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь". Данный декрет создал новую правовую базу для организации страхового дела и его регулирования со стороны государства, в частности:

- он впервые определил методы государственного регулирования страховой деятельности, участников этого процесса, а также разграничил полномочия этих участников;

- ввел запрет страховым организациям, осуществляющим страхование жизни, заниматься другими видами страхования, относящихся к рисковому виду (страхованием имущества, ответственности).

- закрепил переход страховых организаций на общепринятые в западных странах правила формирования математических и технических страховых резервов, критерии определения платежеспособности страховых организаций и новые формы бухгалтерской отчетности, отвечающие международным стандартам.

- установил минимальные размеры уставных фондов страховых компаний:

  - занимающихся страхованием жизни – 200 тыс. евро;

  - страхованием иным, чем страхование жизни, – 100 тыс. евро;

  - перестраховочным национальным компаниям – 500 тыс. евро;

- значительно либерализовал допуск иностранных страховщиков на национальный страховой рынок;

- впервые для белорусских страховщиков определил порядок формирования фондов предупредительных мероприятий и гарантийных фондов.

- закрепил право вводить новые обязательные виды страхования только за президентом Республики Беларусь. В период с 2000 по 2006 год были введены:

  - обязательное страхование ответственности перевозчика перед пассажирами (с 01.03.2002 г.)

  - обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (с 01.01.2004 г.);

  - обязательное страхование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за неисполнение обязательств по договору о долевом строительстве жилого помещения (с 01.01.2006)

Несмотря на прогрессивные нововведения в белорусском страховом законодательстве, в этот период происходит постепенная монополизация страхового рынка со стороны государства. Так, с 1 января 2004 года все негосударственные страховщики были лишены права проводить обязательные виды страхования, в частности, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСГО ВТС). Кроме того, с 1 августа 2004 года аналогичное решение было принято и в области ОСГО по полису «зеленая карта». В результате с 1 августа 2004 года данными видами страхования могут заниматься лишь государственные компании и компании, имеющие в своем уставном фонде свыше 50% долей, находящихся в собственности Республики Беларусь, и (или) ее административно-территориальных единиц, и (или) юридических лиц государственной формы собственности [3]

Принятие Указа Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530 «О страховой деятельности» положило начало новому этапу развития страхового рынка Республики Беларусь. Этот этап можно назвать периодом монополизации и структуризации страхового рынка.

Данный Указ стал всеобъемлющим документом, регулирующим страховые отношения на белорусском страховом рынке, в результате его принятия утратили силу большинство законодательных актов в сфере страхования.

Самым существенным положением Указа, повлекшим за собой структурные изменения на страховом рынке, стало увеличение минимального размера уставного фонда для страховых организаций, осуществляющих:

- страхование жизни – с 400 000 евро до 2 млн. евро;
- страхование иное, чем страхование жизни – с 200 000 евро до 1 млн евро;
- для перестраховочных организаций – с 1 млн. евро до 5 млн. евро.

В результате многие страховые компании в связи с невозможностью сформировать свои уставные капиталы до нужных размеров, вынуждены были уйти с рынка или объединиться. С 2006 г. по 2014 г. количество страховых компаний сократилось с 34 до 24.

Кроме того, данным указом был предоставлен ряд преференций для государственных страховщиков, в результате чего были созданы неконкурентные условия для работы частных страховых компаний.

В этот период активно продолжают вводиться новые виды обязательного страхования и к середине 2014 года их количество насчитывает более 11 видов. Негативной характеристикой развития страхового рынка Республики Беларусь до 2014 года являлось преобладание в структуре поступивших страховых взносов по всем видам страхования доли именно обязательного страхования (в 2004 г. – 67,88 %, в 2009 – 53,55 %, в 2014 г. – 45,89 %).

Следующим переломным моментом в регулировании страховой отрасли стало вступление в силу Указа Президента Республики Беларусь № 165 от 01.07.2014 г. "О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь по вопросам страховой деятельности". Данным Указом были предусмотрены следующие изменения:

- появляется возможность заключения электронного договора страхования в порядке и на условиях, установленных Министерством финансов;
- расширены полномочия Министерства финансов Республики Беларусь по государственному регулированию страховой деятельности.
- установлен перечень организаций, имеющих право выступать в качестве страховых агентов: банки, РУП "Белпочта" и его структурные подразделения и иные организации, включенные в реестр страховых агентов Министерства финансов;
- повышены требования к размеру минимального уставного фонда страховых организаций в сумме, эквивалентной 5 млн евро. Данная норма установлена для страховых организаций, осуществляющих как страхование жизни, так и иные виды страхования. Также введено требование к минимальному размеру уставных фондов страховых брокеров, установленного в сумме, эквивалентной 25 000 евро [17, с.14];
- закреплено требование для страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, направлять на увеличение накоплений граждан не менее 50% прибыли от инвестирования и размещения средств страховых резервов;
- вводится понятие "страховая история". Министерство финансов наделяется полномочиями по формированию страховых историй;

Таким образом, на основании Указа № 165, в стране началась комплексная политика, направленная на создание условий для развития страховой деятельности.

#### **Список использованных источников:**

1. Коваленко, Н.Н. Правовое регулирование страхования в Республике Беларусь: учеб. пособие / Н.Н. Коваленко. – Мн.: РИВШ БГУ 1999. – 400 с.;
2. Краткий анализ состояния страхового рынка Республики Беларусь// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/89497/>— Дата доступа: 21.03.2017.
3. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь// [Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/supervision/stat/>. — Дата доступа: 20.03.2017.

**КАПИТАЛ, ЕГО СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ, ФОРМЫ****Лобан Тамара Николаевна, старший преподаватель,  
Полесский государственный университет**

Loban Tamara N., senior lecturer, Polessky state university, T.Loban@tut.by

**Аннотация.** Актуальность изучения категории «капитал» обусловлена тем, что он выступает как одним из фундаментальных, основополагающих и ключевых понятий в теории финансов и одним из основных объектов управления финансовой деятельностью хозяйствующего субъекта.

**Ключевые слова:** капитал, управление, финансы, финансовый анализ, финансовые фонды, организация.

В рамках экономического подхода, под капиталом подразумевается стоимость средств (финансовые ресурсы), вложенных в формирование имущества. В соответствии с этой концепцией величина капитала исчисляется как итог бухгалтерского баланса по активу.

Учетно–аналитический подход характеризует капитал одновременно с двух сторон: направлений его вложения и источников происхождения. Соответственно выделяют две взаимосвязанные разновидности капитала: активный и пассивный. Активный капитал – это имущество хозяйствующего субъекта, формально представленное в активе его бухгалтерского баланса в виде двух блоков – основного и оборотного капитала. Пассивный капитал – это источник средств, за счет которых сформированы активы субъекта. Они подразделяются на собственный и заемный капитал [3].

Капитал организации характеризуется многоаспектной сущностью, которая находится в следующем. Капитал – это: основной фактор производства; совокупные ресурсы организации, инвестируемые в формирование его активов и приносящие доход; главный источник благосостояния собственников и персонала организации; главный измеритель рыночной стоимости организации (предприятия); важнейший показатель уровня эффективности хозяйственной деятельности организации [4].

Экономисты, представляющие рыночные подходы в экономике под капиталом понимают запасы средств, образовавшиеся первоначальными взносами собственников или дополнительными взносами, но извне, не связанными с внутривоздействующей деятельностью, т.е. с перераспределением прибыли. Отчисления от прибыли могут образовать лишь фонд, который нельзя путать с капиталом.

По правилам бухгалтерского учета в США капитал представляет собой собственные средства владельцев (акционеров) организации (банка).

С.Ю. Витте считал, что капитал – это «накопленный запас» продуктов умственного и физического труда, служащий или могущий служить для производственных целей и способствующий как ускорению во времени производственного процесса, так и возрастанию его результатов. Источник капитала Витте усматривал в умственном и физическом труде, запасах знаний, воздержании и сбережении благ. Он подчеркивал, что «скудость хозяйства тормозит накопление капитала». Но «ценность субъективна не только по своему существу, но и по своей мере», – утверждал К. Менгер.

С точки зрения бухгалтерского учета в Республике Беларусь, капитал (лат. *capitalis* – главное имущество, нем. *Kapital*, англ. *capital, funds, stock*) – это совокупные ресурсы, применяемые в бизнесе; чистая стоимость юридического лица или учреждения, т.е. чистая стоимость активов за минусом суммы обязательств. Таким образом, в бухгалтерском учете капитал рассматривается как разница между суммой имущества (активов) и суммой обязательств или кредиторской задолженности [1].

Существует множество понятий капитала в зависимости от роли в производстве (уставный капитал), источников формирования (собственный и заемный капитал), характера оборота (основной и оборотный капитал), метода исчисления (минимальный и предельный капитал).

Собственный капитал – это общая стоимость средств организации, принадлежащих ей на правах собственности и используемых для формирования определенной части акти-

вов, т.е. стоимость активов, не обремененных обязательствами (чистые активы организации).

Информация о собственном капитале приобретает первостепенное значение как характеристика финансовой устойчивости предприятия, эффективности его функционирования и оказывает непосредственное влияние на возможность дальнейшего привлечения финансовых ресурсов от инвесторов. В этом, как правило, и проявляется положительный эффект успешного проведения IPO. Основой для анализа собственного капитала является концепция его поддержания (сохранения), предусмотренная требованиями МСФО. Суть этой концепции заключается в том, что в современных экономических условиях возникает необходимость в защите интересов кредиторов, а также в объективной оценке полученного финансового результата (прибыли) и возможностей его распределения. Сохранение собственного капитала является обязательным условием признания полученной в отчетном периоде прибыли.

В международной практике финансового анализа получили распространение два основных подхода к данной проблеме: оценка сохранения (поддержания) финансового капитала и оценка поддержания физического капитала.

Оценка поддержания финансового капитала основана на анализе величины чистых активов и ее изменения в рассматриваемом периоде. Согласно данному подходу прибыль считается полученной только в том случае, если сумма чистых активов в конце периода превышает сумму активов в начале периода после вычета всех распределений и взносов владельцев в течение периода.

Оценка поддержания физического капитала состоит в том, что капитал организации будет считаться сохраненным в том случае, если она способна будет восстановить те материальные активы, которыми располагала в начале периода. В том случае, если цены на материальные ресурсы вырастут, арифметическое равенство балансовой величины собственного капитала на начало и на конец периода не означает сохранения капитала. Напротив, речь идет о частичной потере капитала в связи с тем, что организация не способна обеспечить полное замещение израсходованных ресурсов [2].

В составе собственного капитала могут быть выделены две основные составляющие: инвестированный и накопленный капитал. Инвестированный капитал – это капитал, вложенный собственниками. Включает в себя номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный капитал. Инвестиционный капитал представлен в балансе в виде уставного капитала и в виде эмиссионного дохода в составе добавочного капитала.

Накопленный капитал – это капитал, созданный сверх того, что было первоначально авансировано собственниками. Он находит свое отражение в виде статей, формируемых за счет чистой прибыли (резервный капитал, нераспределенная прибыль) [3].

Заемный капитал – средства, полученные в виде кредитов, а также выпуска и продажи ценных бумаг (кроме акций). Заемный капитал, наряду с собственным капиталом, формирует пассив баланса.

Собственный и заемный капитал организации, инвестированный в краткосрочные и долгосрочные активы, функционирует в различных формах.

Собственный капитал функционирует в форме: уставного капитала (уставного фонда); добавочного капитала (+ к уставному фонду); резервного капитала (резервного фонда); целевых финансовых фондов; нераспределенной прибыли.

Уставный капитал (уставный фонд) – базовая часть финансовых ресурсов, которая образуется на момент создания организации и всегда находится в ее распоряжении, основной первоначальный источник собственных средств организации. Для отдельных организационно-правовых форм минимальный размер уставного капитала организации регулируется законодательством.

Добавочный капитал включает эмиссионный доход, представляющий собой разницу между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученную в процессе формирования уставного капитала организации за счет продажи акций по цене, превышающей номинальную стоимость, разницы возникающей в результате пересчета стоимости активов и обязательств организации и др. Специфика добавочного капитала состоит в том,

что, сумма на которую уставный капитал может быть увеличен за счет имущества общества, не должна превышать разности между его чистыми активами и суммарной стоимостью уставного и резервного капитала. Кроме того, то обстоятельство, что результат переоценки имущества отражается в пассиве бухгалтерского баланса, вовсе не означает, что он может служить предприятию источником финансирования его текущей и инвестиционной деятельности. А приросту стоимости имущества в результате его переоценки в активе баланса соответствует возросшая сумма на соответствующих счетах. Таким образом, здесь возникает проблема, заключающаяся в целесообразности учета на едином бухгалтерском счете «Добавочный фонд» настолько разнородных групп источников средств организации, которые не связаны экономическим содержанием.

Резервный капитал (резервный фонд) – это денежный фонд организации, который образуется в соответствии с нормативными и учредительными документами организации, это источник пополнения основного и оборотного капитала или покрытия убытков. В условиях современной экономики резервный капитал выступает в качестве страхового фонда, создаваемого для целей возмещения убытков и обеспечения защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли у предприятия. Отсутствие или недостаточная его величина рассматривается как фактор дополнительного риска вложения капитала в организацию.

Целевые финансовые фонды – средства из прибыли, которые формируются для предстоящего целевого использования на нужды накопления, нужды потребления и др. Организации могут также создавать оперативные денежные фонды, которые представляют собой с одной стороны собственные средства организации, они находятся в ее обороте, а с другой – они принадлежат ее работникам, акционерам. Это так называемые устойчивые пассивы, приравненные к собственным средствам.

Нераспределенная прибыль – это разница между суммой полученной прибыли и суммой распределенной и использованной прибыли; резерв финансовых ресурсов.

Авансированный капитал (англ., advanced capital) – денежные средства или материальные ценности, вложенные (предварительно) в покупку ресурсов с целью получения прибыли (сумма постоянного и переменного капитала).

Перманентный капитал – это средства, вложенные в средства производства (источники собственных средств и долгосрочные обязательства организации).

Основной или постоянный капитал – капитал, вложенный в долгосрочные активы.

Оборотный или переменный капитал представлен средствами, инвестируемыми в оборотные фонды и фонды обращения (краткосрочные активы).

Акционерный капитал представлен общей суммой стоимости акций, выпущенных акционерной компанией.

Номинальный капитал – это первоначально установленная учредителями организации суммарная стоимость выпускаемых акций.

В банковской деятельности различают минимальный и достаточный капитал. Минимальный капитал – это уровень средств, необходимый для получения лицензии. Уровень средств, достаточный для защиты интересов вкладчиков называется достаточным капиталом.

Характеристика пассива баланса организации; относительное или процентное соотношение краткосрочных обязательств, долгосрочных обязательств и собственного капитала представляет структуру капитала.

#### **Список использованных источников:**

1. Горшков Н.Е. Финансы организаций. Сборник задач и тестов: пособие/ Н.Е. Горшков. – Минск: Изд-во Гревцова, 2010. – 368 с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник/ О.В.Ефимова, – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега – Л», 2013. – 349 с.
3. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий): учебник/ М.Г.Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, – М.: ИНФРА-М, 2011. – 575 с.
4. Лупей Н.А., Соболев В.И. Финансы: учебное пособие/ Н.А. Лупей, В.И. Соболев. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 400 с.

**УДК 336.7**

**АНАЛИЗ ДИСБАЛАНСОВ НОВЫХ КРЕДИТОВ И НОВЫХ ДЕПОЗИТОВ ПО СРОКАМ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Лопух Юлия Ивановна, ассистент,  
Новик Татьяна Владимировна, ст. преподаватель,  
Сергеюк Валентина Степановна, ассистент,  
Полесский государственный университет**

Lopuh Y.I., Assistant, Banking Department, Polessky State University, [lo-ui@yandex.ru](mailto:lo-ui@yandex.ru)

Novik T.V., Senior lecture, Banking Department, Polessky State University,  
[nov\\_tv1@mail.ru](mailto:nov_tv1@mail.ru)

Serheyuk V.S., Assistant, Banking Department, Polessky State University,  
[sergejuk\\_v@mail.ru](mailto:sergejuk_v@mail.ru)

**Аннотация.** В статье представлены результаты анализа разрывов по срокам между новыми банковскими вкладами (депозитами) и новыми кредитами, выданными банками Республики Беларусь.

**Ключевые слова:** новые кредиты, новые депозиты, краткосрочные, долгосрочные, разрыв, дисбаланс

В настоящее время развитие кредитного и депозитного рынка в Республике Беларусь претерпевает существенные изменения. Так, с 12 ноября 2015 г. в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 11 ноября 2015 г. № 7 "О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)" изменилась классификация банковских вкладов (депозитов). В настоящее время банковские вклады в Республике Беларусь подразделяются на несколько видов:

– срочные вклады (возврат вклада осуществляется по истечении срока, определенного договором, процентная ставка зависит от суммы и срока размещения вклада – чем больше сумма вклада и срок его размещения, тем выше процентный доход);

– условные вклады (возврат вклада осуществляется при наступлении определенного условия (события), зафиксированного в договоре);

– вклады до востребования (деньги с такого вклада можно снимать в любое время без потери процентов, но процентная ставка по ним обычно ниже по сравнению с другими видами вкладов) [1].

При этом договоры срочного и условного банковского вклада подразделяются на безотзывные и отзывные. Главной отличительной особенностью этих двух видов договоров являются условия досрочного возврата вклада.

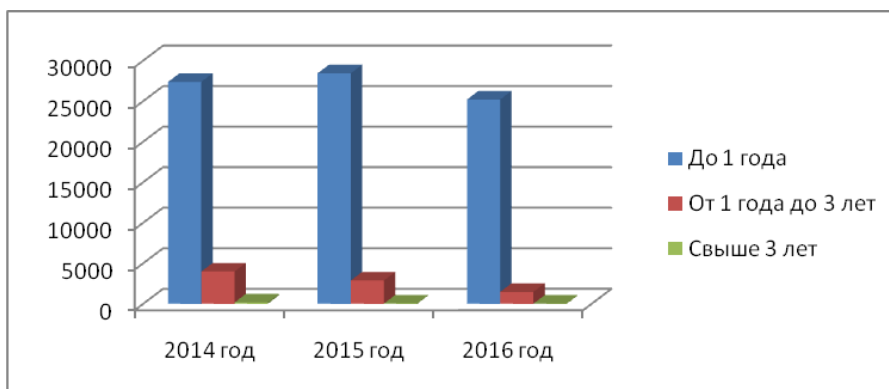
Также было введено налогообложение доходов, полученных физическими лицами в виде процентов по банковским вкладам (депозитам).

Основная цель нововведений – стимулирование формирования сбережений преимущественно в национальной валюте и на долгосрочной основе.

С одной стороны, вклады (депозиты) играют значимую роль в формировании ресурсной базы банков. С другой, структура депозитов по-прежнему генерирует существенные риски для финансовой стабильности.

Так, за 2014 – 2016 гг. следует отметить в целом снижение депозитов в национальной валюте в банках Республики Беларусь, и значительное снижение долгосрочных депозитов (рисунки 1, 2).

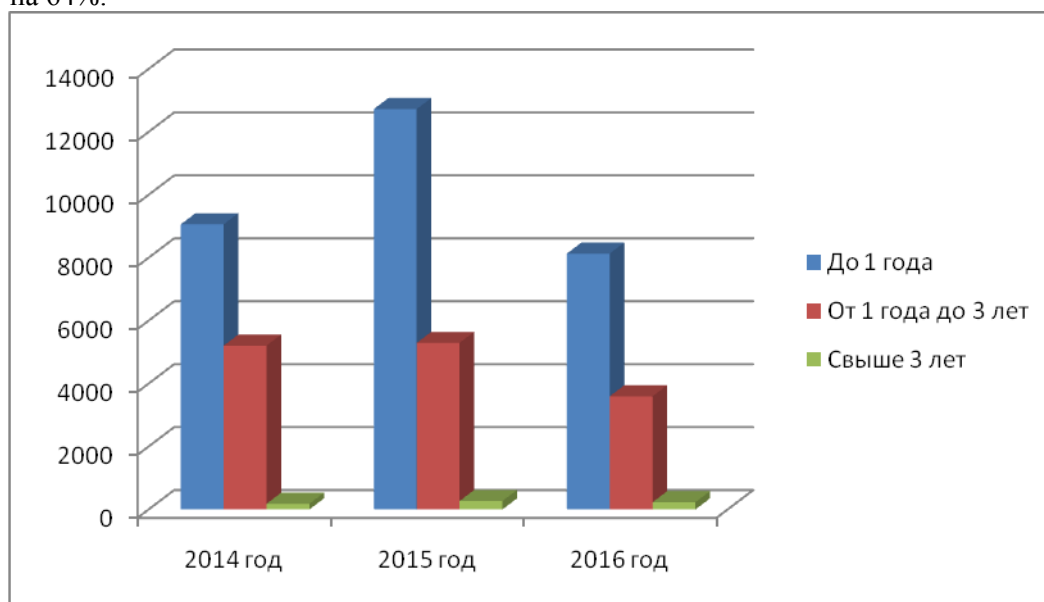




**Рисунок 1 – Динамика вновь привлеченных депозитов в национальной валюте в разрезе сроков привлечения в 2014–2016 гг., млн руб.**

Примечание – Источник: [2,3]

Из данных рисунка 1 можно увидеть, что новые депозиты в национальной валюте за анализируемый период уменьшились на 15,3%, в том числе новые долгосрочные депозиты – на 64%.

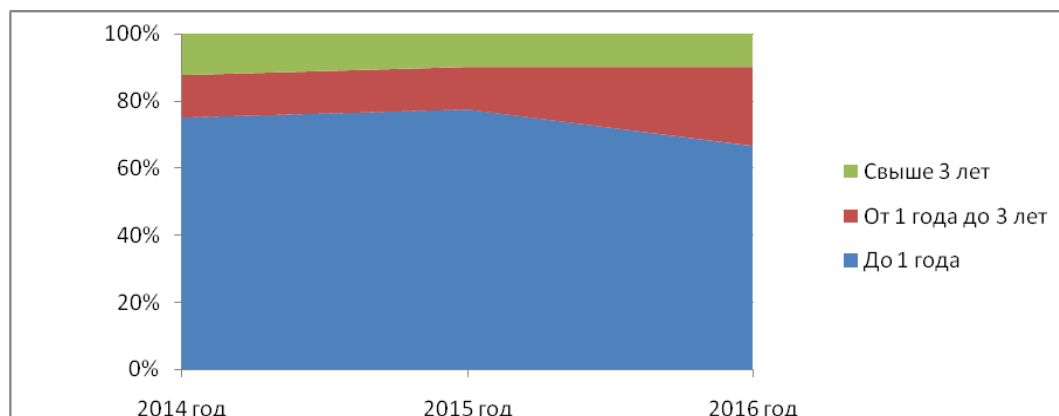


**Рисунок 2 – Динамика вновь привлеченных депозитов в иностранной валюте в разрезе сроков привлечения в 2014–2016 гг., млн руб.**

Примечание – Источник: [2,3]

Данные рисунка 2 свидетельствуют о снижении и новых депозитов в иностранной валюте. Так, в 2016 году по сравнению с 2014 годом объем новых депозитов в иностранной валюте сократился на 17,2%, в том числе новых долгосрочных депозитов в иностранной валюте – на 29%.

Анализ структуры новых выданных кредитов по срокам показал, что в 2014 году удельный вес выданных краткосрочных кредитов в национальной валюте составлял 75%, в 2016 году – 66,5%. Удельный вес выданных долгосрочных банковских кредитов в национальной валюте, соответственно, увеличился с 25% до 33,5% (рисунок 3).

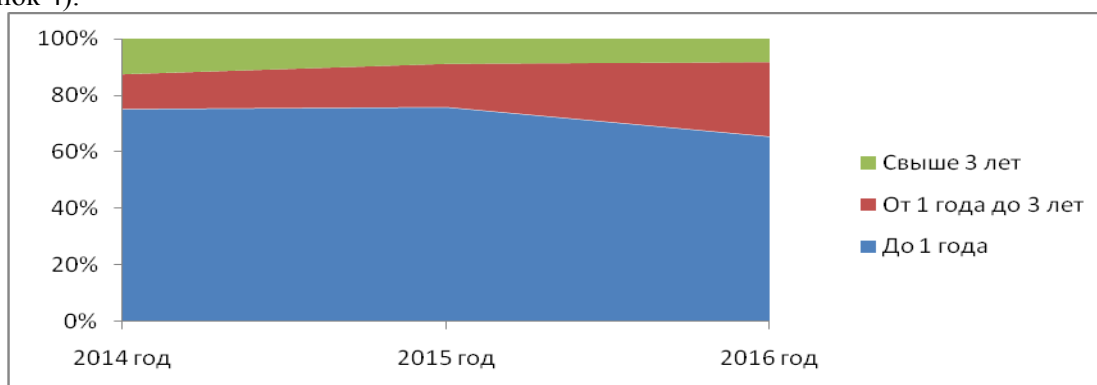


**Рисунок 3 – Структура выданных банковских кредитов в национальной валюте по срокам в 2014–2016 гг., %**

Примечание – Источник: [4,5]

В последний год заметна тенденция увеличения сроков кредитования юридических и физических лиц. При практически стабильном уровне выдачи банковских кредитов в последние три года снижается ее краткосрочный компонент, т.к. кредитополучатели стараются перенести обслуживание долгового бремени на отдаленную перспективу, ослабив финансовую нагрузку настоящего времени.

Такая же тенденция складывается в области кредитования в иностранной валюте (рисунок 4).



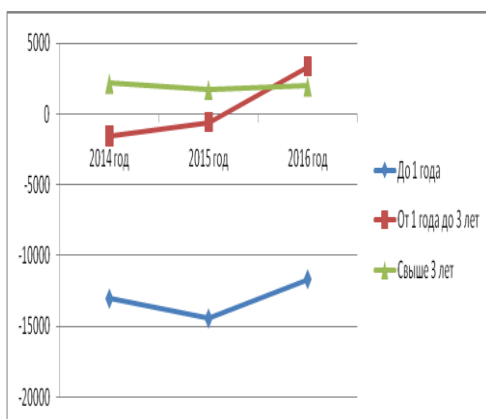
**Рисунок 4 – Структура выданных банковских кредитов в иностранной валюте по срокам в 2014–2016 гг., %**

Примечание – Источник: [4,5]

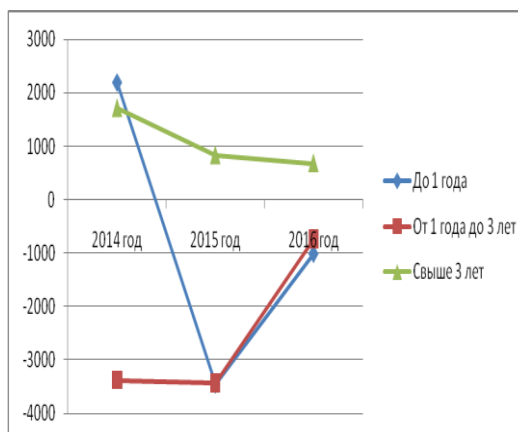
Из данных рисунка 4 видно, что в 2014 году 75% выданных кредитов в иностранной валюте – это краткосрочные кредиты, а в 2016 году их удельный вес составил 65%.

Отмеченные тенденции не являются позитивными, т.к. сохраняется проблема недостатка ”длинных денег“ в банковской системе.

Далее рассмотрим разрывы по срокам размещения средств в новые кредиты и привлечения новых депозитов в банках Республики Беларусь в разрезе валют (рисунок 5,6).



**Рисунок 5 – Разрывы между величиной кредитов в национальной валюте и новых депозитов банков в национальной валюте в 2014–2016 гг. по соответствующим срокам привлечения и размещения средств, млн руб.**



**Рисунок 6 – Разрывы между величиной новых кредитов в иностранной валюте и новых депозитов банков в иностранной валюте в 2014–2016 гг. по соответствующим срокам привлечения и размещения средств, млн руб.**

Примечание – Источник: [1,2,3,4,5]

Понятно, что для снижения уровня процентного риска и риска ликвидности необходимо сокращать разрывы по срокам между кредитами и депозитами. Но при этом следует иметь в виду, что сложившийся дисбаланс между ними представляет собой результат предпочтений клиентов банков. Следовательно, ограничение кредитов и депозитов по срокам может негативно сказаться на результатах работы банков. Однако, в условиях роста проблемной задолженности по кредитам такой тренд обостряет проблему ликвидности банков.

Таким образом, без работы по перестройке структуры портфеля активов невозможно преодолеть существующие проблемы и дисбалансы, что заставляет обратить внимание на поиск эффективных способов решения.

#### **Список использованных источников:**

1. Банковский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 25 окт. 2000 г., №441–З; в ред. Закона Респ. Беларусь от 13.07 2016 г. №416–З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юр–Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
2. Информация об объемах, стоимости и сроках новых банковских вкладов (депозитов) в национальной валюте [Электронный ресурс]. – 2000–2017. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat\\_Bulletin\\_2017\\_01.pdf](http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat_Bulletin_2017_01.pdf) – Дата доступа: 01.04.2017.
3. Информация об объемах, стоимости и сроках новых банковских вкладов (депозитов) в СКВ [Электронный ресурс]. – 2000–2017. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat\\_Bulletin\\_2017\\_01.pdf](http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat_Bulletin_2017_01.pdf) – Дата доступа: 01.04.2017.
4. Информация об объемах, стоимости и сроках новых кредитов банков в национальной валюте [Электронный ресурс]. – 2000–2017. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat\\_Bulletin\\_2017\\_01.pdf](http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat_Bulletin_2017_01.pdf) – Дата доступа: 01.04.2017.
5. Информация об объемах, стоимости и сроках новых кредитов банков в СКВ [Электронный ресурс]. – 2015–2017. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat\\_Bulletin\\_2017\\_01.pdf](http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat_Bulletin_2017_01.pdf) – Дата доступа: 01.04.2017.

УДК 336.01

**ПРЕОБРАЗУЮЩАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: СТАНОВЛЕНИЕ  
И ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ**

**Львова Надежда Алексеевна, к.э.н., доцент**

**Воронова Наталья Степановна, д.э.н., профессор**

**Покровская Наталья Владимировна, к.э.н., доцент**

**Санкт–Петербургский государственный университет**

Lvova Nadezhda, PhD, Associate Professor, Saint Petersburg State University,  
n.lvova@spbu.ru

**Аннотация.** Статья посвящена проблемным вопросам становления и развития преобразующей финансовой системы, которая позиционируется авторами как альтернатива традиционной и рассматривается в контексте теории и практики социального инвестирования.

**Ключевые слова:** финансовая система, преобразующая финансовая система, преобразующие инвестиции, ответственные инвестиции, устойчивое развитие, финансовая нестабильность.

В последние десятилетия традиционные финансовые механизмы претерпевают динамичные эволюционные изменения [3]. На фоне кибернизации и глобализации экономических отношений происходит активный рост финансовых рынков, расширяется разнообразие финансовых продуктов и услуг, достигаются все более впечатляющие уровни финансовой глубины и эффективности. Обратной стороной финансового прогресса выступают масштабные всплески финансовой нестабильности, которые зачастую порождаются и усиливаются несбалансированным развитием финансового сектора. Благодаря глобализации и либерализации рынков, финансовая нестабильность сопровождается масштабными эпидемиями, стимулируя процессы концентрации международных финансовых ресурсов в развитых странах (так называемое «бегство в качество»), неравномерной аккумуляции благосостояния и финансового проникновения.

Таким образом, традиционная финансовая система все чаще предстает как амбивалентный фактор социально–экономического развития, который с большим трудом поддается прямому регулированию [4]. Несмотря на значительные успехи в достижении международного консенсуса по вопросам финансовой стабильности, глобальная финансовая архитектура находится на раннем этапе своего развития. Далеко не все прогрессивные инициативы финансового регулирования адаптированы к национальным практикам, а суверенные правительства далеко не всегда придерживаются не только прогрессивных, но и вполне традиционных финансовых принципов. Так, наряду с процессами либерализации финансового рынка, все более активно прослеживается тенденция к становлению гибридных финансовых систем, приоритетная роль в которых принадлежит публичному сектору и нерыночным финансовым механизмам.

Таким образом, перспективы традиционной финансовой системы неоднозначны, что определило направление данного исследования. Ключевой вопрос, которым задаются авторы, касается базовых допущений о характере финансового развития. Можно ли в целях финансовых исследований считать, что данное развитие является эволюционным, поступательным? Или на данном этапе мы уже не можем себе позволить игнорировать те революционные изменения, которые в ближайшее время в корне изменят финансовые механизмы будущего? Другой, не менее значимый, вопрос связан с многовековым спором о роли государства в жизни общества. Каковы границы государственного вмешательства в финансовую экономику? Если развитие традиционной финансовой системы идет по тупиковому пути, а именно к дестабилизации и поляризации социально–экономических систем, то внедрение гибридных финансовых механизмов, ограничение рыночных отношений становится допустимым и оправданным. Готов ли финансовый рынок на современном этапе предоставить действенную альтернативу подобному решению?

Для ответа на поставленные вопросы мы обращаемся к концепции устойчивого развития и феномену преобразующего инвестирования. В своем исследовании мы формулируем гипотезу о том, что финансовое развитие претерпевает революционные изменения: формируется преобразующая финансовая система, контуры которой все отчетливее выступают на фоне традиционных и весьма ограниченных представлений о финансовом будущем.

Главная особенность преобразующей финансовой системы заключается в ориентации на социально-значимый результат, то есть речь идет о новой философии социально-экономических отношений [1]. Инвестор нового поколения, как и прежде, не соответствует рамкам экономически рационального поведения, однако теперь все меньше довольствуется сугубо финансовым результатом и все больше заинтересован в социальном эффекте инвестиций. Иными словами, на смену рациональному инвестору приходит инвестор ответственный, что принципиально меняет финансовый ландшафт, позволяя задействовать эффекты личной мотивации, а, следовательно, гибко учесть индивидуальные потребности. Тонкая подстройка к психологическим особенностям инвестора обеспечивает более глубокое финансовое проникновение, более высокий уровень организации финансовых ресурсов, более социально эффективное перераспределение ресурсов и потенциально наиболее результативное решение проблемы финансового неравенства.

К настоящему времени можно говорить о формировании целых сегментов финансового рынка, функционирующих на принципах преобразующего инвестирования [1, 2]. Причем речь идет не только о этических инвестициях в их преобладающем «западном» понимании (зеленые, гендерные и другие этические инвестиции), но и о религиозных инвестиционных решениях. Данные решения на систематической основе реализуются на исламских финансовых рынках, и, что примечательно, внедряются в христианскую культуру. Например, в Европе функционируют специализированные инвестиционные фонды, деятельность которых ориентирована на христианские ценности, а в России широко обсуждается проект создания православной финансовой системы.

Важно отметить, что формирование преобразующей финансовой системы касается не только финансовых рынков и финансовых институтов. Оно приходит в практику нефинансовых компаний, внедряющих кодексы корпоративной этики, публикующих экологическую и другую социально-ориентированную отчетность. В сфере личных финансов преобразующие решения реализуются во взаимодействии со специализированными микрофинансовыми организациями, а также с применением разнообразных розничных финансовых механизмов (к примеру, краудфандинговые платформы). Особый интерес представляет внедрение принципов ответственного финансирования в публичный сектор. В частности, в практике развитых и многих развивающихся стран формируется преобразующее, социально-ориентированное, налогообложение [5].

Таким образом, преобразующая финансовая система имеет многочисленные точки роста, что является весомым подтверждением авторской гипотезы. Направления дальнейших научных исследований по данной проблематике связаны с обобщением принципов и методов реализации преобразующих финансовых механизмов, которые можно классифицировать по разным признакам: экологические, гендерные, широкого профиля; специализированные и неспециализированные; включающие, исключаящие и смешанные; светские и религиозные; и т. д. Кроме того, особую значимость, с нашей точки зрения, имеет вопрос о потенциале преобразующей финансовой системы в координатах Запад-Восток (традиционная и исламская финансовые системы, возможность их конвергенции) и Север-Юг (преодоление финансовой поляризации, равномерная аккумуляция благосостояния). Авторы убеждены, что именно преобразующая финансовая система может претендовать на роль компромиссной, допуская возможность финансовой либерализации и социально-экономического консенсуса.

#### **Список использованных источников:**

1. Воронова Н.С. Перспективы ответственного финансирования в энергетике России // Сборник статей по результатам международного научно-исследовательского семинара. – СПб.: ООО «Скифия-принт», 2016. – С. 86–93.

2. Воронова Н.С. Устойчивое развитие на евразийском пространстве: финансовые институты и инструменты // Технологическая перспектива в рамках Евразийского пространства: новые рынки и точки экономического роста. Материалы 1-ой международной научной конференции / Под ред. проф. Н.С. Вороновой, В.С. Воронова, О.Н. Кораблевой, Ю.Е. Шелепина, А.М. Ельяшевича. – СПб.: НПК «РОСТ», 2015. – С. 16–18.

3. Львова Н.А. Концепция сравнительной оценки финансовых систем // Актуальные проблемы экономики. – 2016. – № 5. – С. 308–316.

4. Развитие институциональных основ кредитно–финансовых систем Российской Федерации и Республики Беларусь / Иванов В.В., Соколов Б.И., Покровская Н.В. [и др.]. – СПб.: ООО «Скифия–принт», 2016. – 256 с.

5. Lvova N.A., Pokrovskaja N.V., Ivanov V.V. Unconventional tax mechanisms in a secular state: prospects of adaptation in Russia // Proceedings of the 5<sup>th</sup> International Conference on Accounting, Auditing, and Taxation (ICAAT 2016) / Ed. Prof. J. Alver. – Tallin: , 2016. – P. 318–326.

**УДК 336.64**

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОРПОРАЦИИ НА ОСНОВЕ  
РЕАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ МЕТОДИК АНАЛИЗА ВЕРОЯТНОСТИ  
БАНКРОТСТВА**

**Мануйленко Виктория Валерьевна, д.э.н., профессор,  
Северо–Кавказский федеральный университет  
Manuilenko, Victoria Valeryevna, doctor of Economics, Professor,  
North Caucasian Federal University, vika–mv@mail.ru**

**Аннотация.** Практические исследования подтверждают, что различные российские модели анализа вероятности банкротства (Г. Г. Кадыкова, Р.С. Сайфуллина, А. В. Колышкина, В. С. Турчака) дают одинаковый результат, что обосновывает необходимость использования их в качестве инструмента оценки риска банкротства в системе финансовой безопасности корпорации.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, модели вероятности банкротства, риск банкротства, корпорации

Финансовая безопасность корпорации оценивается с помощью ряда критериев и показателей, важнейшими из которых выступают показатели банкротства, что обуславливает необходимость их апробации.

Апробация российских моделей анализа вероятности банкротства осуществлялась на примере общества с ограниченной ответственностью (ООО) ОВК Регион – стабильной, быстроразвивающейся, строительно–торговой организации, специализирующейся в области инженерных систем жизнеобеспечения зданий.

Первая апробированная пятифакторная модель Г. Г. Кадыкова, Р.С. Сайфуллина [2, с. 156]:

$$R=2 K_1+0,1 K_2+0,08 K_3+0,45 K_4+ K_5. \quad (1)$$

Если:  $R < 1$  – финансовое состояние организации оценивается как неустойчивое, ей может угрожать банкротство;  $R > 1$  – банкротство маловероятно.

Рассчитанные показатели каждого фактора модели – таблица 1.

Исходя из критериального значения  $R$ , в ООО «ОВК Регион» банкротство маловероятно, но отмечается тенденция поступательного снижения показателя.

Таблица 1 – Реализация пятифакторной модели Г. Г. Кадькова, Р.С. Сайфуллина в бизнесе ООО «ОВК Регион»

Показатели	Порядок расчета	Годы		
		2013	2014	2015
Обеспеченность собственными оборотными средствами (K <sub>1</sub> ), ед.	(Собственный капитал – Внеоборотные активы) / Активы	0,715	0,635	0,575
Текущая ликвидность (K <sub>2</sub> ), ед.	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	3,509	2,742	2,354
Интенсивность оборота авансируемого капитала (K <sub>3</sub> ), ед.	Выручка / Активы	0,463	0,370	0,314
Коэффициент менеджмента (K <sub>4</sub> ), ед.	Прибыль от продаж / Выручка	0,222	0,147	0,240
Рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения (K <sub>5</sub> ), ед.	Прибыль до налогообложения / Собственный капитал	0,141	0,083	0,124
Итоговый показатель R		2,059	1,723	1,642

Следующая апробированная модель А. В. Колышкина содержит 3 статистические модели прогнозирования риска неплатежеспособности:

$$Z = 2 K_{\text{обесп. сс.}} + 0,1 K_{\text{тл.}} + 0,45 K_{\text{рр.п.}} + 0,08 K_{\text{об.а.}} + K_{\text{рск.}}, \quad (2)$$

где  $K_{\text{обесп. сс.}}$  – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{\text{тл.}}$  – коэффициент текущей ликвидности;

$K_{\text{рр. п.}}$  – коэффициент рентабельности реализации продукции;

$K_{\text{об. а.}}$  – оборачиваемость активов;

$K_{\text{рск.}}$  – коэффициент рентабельности собственного капитала.

Считается, что организация имеет удовлетворительное финансовое состояние при значении рейтингового числа = 1, при этом значения коэффициентов отвечают их минимальным уровням. Организации с рейтинговым числом < 1 имеют неудовлетворительное финансовое состояние. Точность прогнозирования для устойчивых организаций России – 87 %.

В аспекте модели А. В. Колышкина 3 статистические модели прогнозирования банкротств представлены так:

$$\text{Модель I} = 0,47 K_1 + 0,14 K_2 + 0,39 K_3, \quad (3)$$

$$\text{Модель II} = 0,61 K_4 + 0,39 K_5, \quad (4)$$

$$\text{Модель III} = 0,49 K_4 + 0,12 K_2 + 0,19 K_6 + 0,19 K_3, \quad (5)$$

где  $K_1$  – рабочий капитал к активам;

$K_2$  – рентабельность собственного капитала;

$K_3$  – денежный поток к задолженности;

$K_4$  – коэффициент покрытия;

$K_5$  – рентабельность активов;

$K_6$  – рентабельность продаж.

Критические показатели моделей – таблица 2.

Таблица 2 – Критические показатели моделей

Модели	Благополучные	Банкроты	Зона неопределенности
I	0,08 – 0,16	(– 0,20) – (– 0,08)	(– 0,08) – 0,08
II	1,07 – 1,54	0,35 – 0,49	0,49 – 1,07
III	0,92 – 1,36	0,25 – 0,38	0,38 – 0,92

Рассчитанные показатели каждого фактора модели – таблица 3.

Таблица 3 – Реализация модели А. В. Кольшкина в бизнесе ООО «ОВК Регион»

Модели	Показатели	Годы		
		2013	2014	2015
Модель 1	Рабочий капитал к активам, ед.	0,996	0,998	0,999
	Рентабельность собственного капитала, ед.	0,141	0,083	0,124
Итоговые показатели		0,488	0,481	0,487
Модель 2	Коэффициент покрытия, ед.	3,509	2,742	2,354
	Рентабельность активов, ед.	0,101	0,053	0,071
Итоговые показатели		2,180	1,693	1,464
Модель 3	Коэффициент покрытия, ед.	3,509	2,742	2,354
	Рентабельность собственного капитала, ед.	0,141	0,083	0,124
	Рентабельность продаж, ед.	0,218	0,142	0,227
Итоговые показатели		1,778	1,380	1,212

В аспекте всех 3-х моделей финансовое состояние ООО «ОВК Регион» – благополучное, поскольку итоговые показатели выше нормативных, но с тенденцией уменьшения в 2015 году.

Следующая апробированная модель оценки вероятности банкротства В.С. Турчак разработана по данным 16 организаций различных производственных сфер деятельности и организационных форм на основе эконометрического анализа. В статистической выборке присутствовали 11 стабильных организаций и 5 организаций – банкротов, по которым учитывалась финансовая отчетность за 4 – 5 лет до текущего момента банкротства.

В качестве зависимой переменной модели выбрана бинарная переменная, характеризующая вероятность банкротства компании (1 – для организаций– банкротов, 0 – для стабильных организаций). В процессе построения модели оценивалось влияние 58 показателей (30 финансовых и 28 показателей баланса в денежном выражении).

В результате полученная модель вероятности банкротства организации приобрела следующий вид:

$$P=0,841 - 0,194 \times ROA - 0,883 \times R_1 - 1,126 \times R_2 - 0,337 \times R_3, \quad (6)$$

где ROA – рентабельность активов;

$R_1$  – соотношение оборотных активов и общих;

$R_2$  – рентабельность собственного капитала;

$R_3$  – рентабельность затрат.

Полученный итоговый показатель имеет следующую градацию вероятности банкротства: если  $P \leq 0$  – вероятность банкротства 0 %;  $P = 0,1$  – вероятность банкротства 10 %;  $P = 0,2$  – вероятность банкротства 20 %;  $P = 0,3$  – вероятность банкротства 30 %;  $P = 0,4$  – вероятность банкротства 40 %;  $P = 0,5$  – вероятность банкротства 50 %;  $P = 0,6$  – вероятность банкротства 60 %;  $P = 0,7$  – вероятность банкротства 70 %;  $P = 0,8$  – вероятность банкротства 80 %;  $P = 0,9$  – вероятность банкротства 90 %;  $P = 1$  – вероятность банкротства 100 %.

Рассчитанные показатели каждого фактора модели – таблица 4.



Таблица 4– Реализация модели В. С. Турчака в бизнесе ООО «ОВК Регион», ед.

Показатели	Порядок расчета	Годы		
		2013	2014	2015
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Активы	0,101	0,053	0,071
Соотношение оборотных активов и общих	Оборотные активы / Активы	0,996	0,998	0,999
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал	0,141	0,083	0,124
Рентабельность затрат	Прибыль до налогообложения / Себестоимость	0,280	0,170	0,300
Итоговый показатель Р		- 0,311	- 0,201	- 0,295

Данные модели В. С. Турчака свидетельствует, что в ООО «ОВК Регион» вероятность банкротства 0.

Итак, апробация российских моделей анализа вероятности банкротства свидетельствует об отсутствии риска вероятности банкротства в ООО «ОВК регион», значения которых важно учитывать в системе финансовой безопасности организации. Оценка финансовой безопасности в ООО на основе реализации российских методик анализа вероятности банкротства послужит основой развития альтернативных направлений управления финансовой безопасностью в системе его финансового риск–менеджмента [1, с. 600].

**Список использованных источников:**

1. Лобанов, А. А. Энциклопедия финансового риск–менеджмента / А. А. Лобанов, А. В. Чугунов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 877 с.
2. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа /А. Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИН-ФРА, 2015. – 208 с.

**УДК 336.77**

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ И МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ШОКОВ**

**Матяс Александр Анатольевич, к. э. н., доцент,  
Полесский государственный университет  
Aliaksandr Matsias, Phd, Polessky State University**

**Аннотация.** Представлен ретроспективный анализ макроэкономической и монетарной политики в Республике Беларусь в условиях внешних шоков и определены возможные подходы и отдельные меры по ее корректировке в краткосрочной и среднесрочной перспективе

**Ключевые слова:** макроэкономическая и монетарная политика, внешнеторговая конъюнктура, дисбалансы, макрокорректировки, реальный сектор

При рассмотрении проводимой в Беларуси макроэкономической и монетарной политики основные акценты сделаны на следующих подходах и особенностях ее реализации.

Какая макроэкономическая и монетарная политика проводилась в стране: проциклическая или контрциклическая. Вела ли данная политика к усилению и возникновению дополнительных дисбалансов. Сохранялась ли ее преемственность во времени, т. е. решение текущих задач не сопровождалось созданием дополнительных проблем в будущем.

Куда направлялись финансовые и инвестиционные ресурсы в т. н. «тучные» годы (в какие сектора и отрасли). Какие при этом использовались подходы и инструменты прове-

дения макроэкономической и монетарной политики и распределения финансовых и инвестиционных ресурсов в рамках госпрограмм.

На сколько быстро осуществлялись институциональные и структурные преобразования, поскольку частный сектор, как правило, функционирует эффективнее.

Как представляется, проблемы, с которыми столкнулась в последние годы белорусская экономика, во многом связаны не только с очередным существенным ухудшением внешнеторговой конъюнктуры, но и с проводимой в стране в предыдущие годы макроэкономической и монетарной политикой.

Данные вопросы достаточно подробно изложены в материалах МВФ, МБРР, ЕАБР, отдельных государственных прогнозных и программных документах, заседаниях Республиканского клуба директоров, периодически проводимых семинарах и конференциях. Из последних можно отметить Октябрьский экономический форум 2015 и 2016 гг. При этом особого внимания заслуживают Меморандумы МБРР по анализу и перспективам развития белорусской экономики с обоснованием необходимых структурных преобразований [1,2].

Республике Беларусь в свое время посредством административных мер на основе восстановительного роста удалось задействовать унаследованные свободные производственные мощности при относительно низкой стоимости факторов производства, а также реанимировать и даже модернизировать отдельные отрасли и предприятия, трансформировав часть рентных доходов от благоприятной внешнеторговой конъюнктуры и российских преференций в инвестиции. При этом наиболее успешным в экономическом развитии был период с 2001 по 2006 г. (когда удавалось поддерживать высокие темпы экономического роста без возникновения значительных дисбалансов на макроуровне). С одной стороны, этому способствовали и меры, реализованные в рамках несостоявшегося перехода на единую денежную единицу Союзного государства, а точнее российский рубль. С другой стороны, в данный период сложились относительно благоприятные условия внешней торговли в части экспортных и импортных цен и спроса на традиционных рынках сбыта ведущих позиций белорусского экспорта. Более того, цены на энергоносители по 2006 г. были одинаковыми с Российской Федерацией.

В результате при высоких темпах экономического роста (например, прирост ВВП в 2005-2006 гг. составил 9,4 и 10%, инвестиций – 20 и 32,2%) удавалось поддерживать макроэкономическую стабильность и в отдельные годы не допускать значительных дисбалансов в экономическом развитии (валютный курс к долл. США на конец 2004 г. 2170, 2005 г. – 2152, 2006 г. – 2140; инфляция по ИПЦ за 2005 г. 8%; госдолг на 1.01.2006 г. – 607 млн. долл., валовой внешний долг – 5,1 млрд. долл.) [3].

Вместе с тем структурные и институциональные преобразования проводились по-прежнему медленно, что впоследствии в условиях возрастания стоимости факторов производства обернулось потерей конкурентоспособности отдельных отраслей экономики.

В дальнейшем за относительно короткий период Беларусь испытала три внешних шока, связанных с перманентным повышением цен на российские энергоносители с 2007 г. (с 47 долл. в 2006 г. до 320 долл. в 4 кв. 2011 г.), существенным падением традиционного белорусского экспорта с 4 квартала 2008 г. под воздействием мирового финансово-экономического кризиса и резким ухудшением внешнеторговой конъюнктуры со 2-го полугодия 2014 г. Так, в результате сближения мировых и российских цен условно начисленная субсидия только по российским энергоносителям для Беларуси сократилась с 14,5% ВВП в 2008 г. до 6% ВВП в 2010 г. [2].

Одновременно макроэкономическая политика была направлена на чрезмерное стимулирование внутреннего потребительского и инвестиционного спроса. При этом инвестиционный спрос обеспечивался преимущественно за счет льготного кредитования в рамках государственных целевых программ, задолженность по которым, по данным МБРР, увеличилась с 4% ВВП в 2005 г. до 25,5% ВВП в 2010 г. В качестве приоритетных секторов были выбраны сельское хозяйство (70% целевого кредитования) и жилищное строительство (30%) [2]. Что касается потребительского спроса, то он поддерживался за счет ускоренного прироста номинальной заработной платы на 24% в 2010 г., реальной – на 15% [3, с.109].

Как следствие, чрезмерное стимулирование внутреннего спроса при одновременном удержании обменного курса обернулось увеличением отрицательного сальдо счета текущих операций платежного баланса и валового внешнего долга, что привело к дестабилизации на валютном рынке в 2011 г. и проблемам в развитии макроэкономической и монетарной ситуации в последующие годы.

В 2012–2013 гг. макроэкономическую ситуацию в стране в определенной мере удалось нормализовать, чему способствовал ряд факторов (осуществление макрокорректировок и девальвационный эффект от сжатия внутреннего спроса с переориентацией части продукции с внутреннего рынка на экспорт; дополнительные преференции на российские энергоносители; относительно благоприятная внешнеторговая конъюнктура и расширение экспорта так называемых растворителей; поддержание аномально высоких процентных ставок по депозитам, кредитам и инструментам поддержания ликвидности банковской системы).

С другой стороны, чрезмерное стимулирование внутреннего инвестиционного спроса (что расширяло роль внутренних факторов и финансирования и усиливало дисбалансы, когда в отдельные годы, например, в 2007, первой половине 2008 и в 2010 проводилась проциклическая макроэкономическая политика) создало иллюзию нехватки отдельных производственных мощностей, способствовало сокращению экспорта соответствующих видов продукции и впоследствии обернулось принятием ошибочных решений по сплошной модернизации целых отраслей (в частности, стекольной, цементной, деревообработки). В дальнейшем внешний и внутренний спрос и цены на высокоэластичные товары просели, что обернулось недозагрузкой производственных мощностей (т. е. ранее дефицитные мощности стали профицитными) при необходимости погашать взятые под их модернизацию кредиты.

В свою очередь при стимулировании внутреннего инвестиционного спроса в отдельные сектора (прежде всего АПК и жилищное строительство) и проведении модернизации предприятий и целых отраслей использовались не самые эффективные инструменты финансирования и кредитования.

Дальнейшие перспективы развития белорусской экономики будут предопределяться внешнеторговой конъюнктурой и в случае ее ухудшения возможностями компенсационных мер в области макроэкономической и монетарной политики.

Неблагоприятная внешнеторговая конъюнктура для Беларуси обусловлена прежде всего падением цен на нефть и другие энергоносители, калийные удобрения и отдельные виды высококонцентрированного белорусского экспорта, девальвацией курсов у основных торговых партнеров Беларуси и проседанием традиционных рынков сбыта отечественной продукции.

Наиболее существенные потери Республика Беларусь в настоящее время несет из-за падения мировых цен на нефть и нефтепродукты и проведенного Российской Федерацией налогового маневра по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ), который предполагается продолжить. К этому следует добавить сокращение спреда в химической и нефтехимической отрасли из-за сближения мировых и российских цен для Беларуси не только по нефти, но и по газу. Одновременно сжатие емкости российского рынка привело к падению спроса на белорусскую продукцию, прежде всего высокоэластичные инвестиционные товары.

Одновременно предпринятые попытки получения более справедливой цены на российский газ привели к дополнительным потерям для белорусской экономики и бюджета из-за сокращения поставок российской нефти в 3 и 4 кварталах 2016 г. и 1 квартале текущего года.

Не лучшим образом ситуация складывается и по другим ведущим экспортным товарным группам: калийным и азотным удобрениям, металлопрокату и продукции деревообработки, мясо - молочной продукции.

Для компенсации неблагоприятной внешнеторговой конъюнктуры в Беларуси перешли к более взвешенной макроэкономической и монетарной политике. При этом проведенная в конце 2014 г. и начале 2015 г. корректировка курса белорусского рубля сопровождалась одновременно так называемой внутренней девальвацией (сокращением внут-

ренного инвестиционного и потребительского спроса) и относительно жесткой денежно-кредитной политикой, что и позволило в 2015 г. поддерживать положительное сальдо по товарам и услугам. Достаточно отметить, что инвестиции в основной капитал сократились в 2015 г. на 17,5 %, в 2016 г. - на 17,9 %. Одновременно реальные располагаемые денежные доходы населения уменьшились в 2015 г. на 5,9 %, за 11 месяцев 2016 г. – на 7,5 % [3,4].

В свою очередь резкое сжатие внутреннего спроса при сохранении предложения и проблематичности его переориентации на внешние рынки привело к сдерживанию роста внутренних цен на отдельные виды продукции.

Основные резервы в области макроэкономической и монетарной политики, которая по-прежнему будет использоваться для компенсации неблагоприятных внешнеторговых условий, в ближайшие годы связаны с дальнейшим увеличением тарифов на неторгуемые услуги (в частности, ЖКУ, чтобы уйти от перекрестного субсидирования), пересмотром отдельных статей госрасходов и применением более эффективных механизмов распределения и использования бюджетных средств и кредитных ресурсов.

В то же время основные риски и угрозы для белорусской экономики в настоящее время сосредоточены в реальном секторе, прежде всего промышленности. Ситуация усугубляется негативными тенденциями в промышленности, где происходит вытеснение отдельных видов белорусской продукции с российского рынка, а по отдельным позициям - и с внутреннего.

Поэтому макроэкономическая и структурная политика должна быть ориентировано в первую очередь на сохранение традиционных отраслей и предприятий, которые пока находятся на плаву. При этом стоит достаточно сложная задача, с одной стороны, по решению накопившихся проблем, требующих принятия адекватных оперативных мер по нормализации текущей ситуации на тех предприятиях, где это еще возможно. С другой стороны, необходимо запустить процессы структурных преобразований с учетом сложности привлечения потенциальных инвесторов в условиях просевших рынков.

Чтобы ситуацию каким-либо образом удержать (прежде всего на госпредприятиях, поскольку рикошетом это сказывается и на частном секторе, и на банках через неплатежи, проблемные кредиты, возрастание странового риска, что удорожает кредитные ресурсы и для более эффективного частного сектора от иностранных банков и международных финансовых структур), необходима принять ряд оперативных мер в части проверок и доведения т. н. целевых параметров, состав которых в последнее время варьируется в сторону поиска более интегрированных и качественных.

Наиболее острыми проблемами в настоящее время в реальном секторе представляются неплатежи, проблемные активы и негативная тенденция ухудшения финансового состояния. При этом в первую очередь данная ситуация негативно сказывается на тех производителях, которые пока еще на плаву, под выполненные работы не могут получить деньги и вынуждены прибегать к дорогим кредитам под оборотные средства.

В настоящее время предпринимаются определенные шаги по решению проблемы с неплатежами. В частности, 4 июля 2016 г. принят Указ № 253, предусматривающий меры по досудебному финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций с включением 323 хозяйств. Подготовлены изменения в Указ № 88 от 2004 г. по реструктуризации проблемной задолженности предприятий через вхождение в их акционерный капитал как государственных, так и негосударственных банков. Вместе с тем все будет упираться в практическую реализуемость обозначенных подходов и мер.

Тем не менее следует отметить, что после передачи Банку развития в управление активов неудачно модернизированных предприятий деревообрабатывающей отрасли финансовая ситуация там начала заметно улучшаться.

По рекомендации международных финансовых организаций в 2016 г. создано специальное Агенство по управлению активами. И, безусловно, радикальному решению данной проблемы будет способствовать вывод с рынка хронически неплатежеспособных и бесперспективных предприятий, генерирующих шлейф неплатежей.

Одновременно для нормализации ситуации в текущий момент запущена программа выпуска валютных облигаций как со стороны Минфина, так и отдельных валообразую-

щих государственных предприятий, что привело к наращиванию внутреннего долга, который придется обслуживать и погашать в среднесрочной перспективе.

Вместе с тем кардинальным направлением ускорения и повышения эффективности модернизации реального сектора представляется расширение частного сектора, который, как правило, функционирует эффективнее государственного.

Проводимая в Беларуси экономическая политика характеризуется торможением процессов приватизации, что сдерживало эффективные структурные преобразования и повышение конкурентоспособности национальной экономики. В результате потенциальные инвесторы пришли в ту же Российскую Федерацию, а Республика Беларусь потеряла прямые иностранные инвестиции, понесла дополнительные затраты на господдержку, модернизацию. При этом следует учитывать, что предприятия с иностранным и частным капиталом функционируют эффективнее, несмотря на отсутствие господдержки.

По данным МБРР (который провел соответствующее исследование при подготовке последнего Меморандума по РБ за 2012 г.), производительность труда за 2004-2010 гг. на госпредприятиях была в среднем на 40% ниже, чем на частных. При этом рост производительности труда в машиностроении с 2005 по 2010 г. на частных предприятиях превышал в 5 раз аналогичный показатель по государственным предприятиям [2, с.55]. Избыточная численность, по оценкам МБРР, составляет на госпредприятиях в промышленности и строительстве более 25% [2, с.26]. Имеет место обратно пропорциональная зависимость между средним уровнем доходности и государственной собственности. Удельный вес убыточных предприятий для государственной и смешанной форм собственности выше, чем в частном секторе ([2, с.54].

Вместе с тем в Беларуси, учитывая доминирование в экономике государственного сектора и крупных валообразующих предприятий, пока придерживаются более осторожных подходов, направленных на постепенное изменение управления госсектором и сложившейся системы его господдержки. Это касается прежде всего разделения функций собственника и оперативного управления, ликвидации избыточных функций министерств, демонополизации, реализации промышленной политики в рамках создания и управления крупными интегрированными структурами, перехода от индивидуальной господдержки к отраслевым преференциям и субсидиям, обеспечение равного доступа субъектов хозяйствования к господдержке независимо от форм собственности и увязка данной господдержки с конечными результатами.

Данные подходы в какой то мере оправданы, поскольку Беларусь упустила время по привлечению потенциальных иностранных инвесторов, когда для этого были более благоприятные условия и возможности (особенно в 2000-2007 гг. и первой половине 2008 г.) В настоящее время, учитывая недозагрузку производственных мощностей в условиях сжатия российского и мирового рынка, отдельные белорусские предприятия уже не представляют интереса для иностранных инвесторов, включая российских. При этом нельзя не учитывать, что в Российской Федерации и Казахстане дешевле энергоресурсы и сырье, ниже налоги в обрабатывающих отраслях, отчисления на соцстрах, применяются более современные рыночные подходы на предприятиях с частным иностранным и отечественным капиталом. Сокращение зарплат в Российской Федерации в результате девальвации также повысило ценовую конкурентоспособность российских предприятий.

В заключение следует отметить, что массированные льготные вливания в жилищное строительство, АПК, строительство объектов первоочередной важности и др. усилили дисбалансы и нагрузку на бюджет и банковскую систему. В результате данной макроэкономической политики и ухудшения внешнеторговой конъюнктуры произошли три девальвации. В свою очередь каждая очередная существенная корректировка курса обесценивала и без того льготные кредиты, а бюджет, банковская система и вкладчики несли потери. Как следствие, росли девальвационные и инфляционные ожидания, затраты на рекапитализацию банковской системы.

Таким образом, что проводимая в предыдущие годы с относительно благоприятной внешнеторговой конъюнктурой проциклическая макроэкономическая политика и торможение структурных преобразований в настоящее время в условиях сжатия традиционных рынков сбыта привели к потере конкурентоспособности отдельных отраслей промыш-

ленности (прежде всего госпредприятий). В свою очередь макроэкономическая и структурная политика должна быть направлена на сохранение (там, где еще возможно) традиционных отраслей и предприятий (посредством трансформации системы ручного управления, решения вопросов неплатежей и проблемных активов, улучшения финансового состояния и сокращения издержек производства и избыточной численности, структурных преобразований и расширения частного сектора, определения точек роста), трансформацию механизмов и инструментов финансирования и кредитования, привлечение дополнительных источников инвестирования (прежде всего ПИИ), расширение и создание новых современных отраслей и производств в соответствии с конкурентными преимуществами Беларуси.

#### **Список использованных источников:**

1. Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь. Беларусь: окно возможностей для повышения конкурентоспособности и обеспечения устойчивых темпов экономического роста. - Всемирный Банк, 2005. - С. 299.
2. Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь: экономическая трансформация для роста. - Всемирный Банк, 2012. - С. 113.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2016. Минск. Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2016. – 518 с.
4. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе-декабре 2016. Минск. Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 25 января 2017.

**УДК 330.14.014**

### **О СУЩНОСТИ И ПОДХОДАХ К ФОРМИРОВАНИЮ КАПИТАЛА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**Матяс Владимир Александрович, аспирант,  
Белорусский государственный университет  
Uladzimir Matsias, Postgraduate Student,  
Belarusian State University, uladzimirmatsias@gmail.com**

**Аннотация.** Обобщены отдельные подходы к сущности и источникам формирования капитала субъектов хозяйствования исходя из сложившейся теории и практики бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** капитал, собственный капитал, заёмный капитал, активы, пассивы, обязательства, прибыль, подходы.

Несмотря на распространенность и очевидность категории «капитал», существуют различия в определении его сущности и источников формирования. С одной стороны, подходы к формированию капитала, как правило, отличаются в отдельных теориях: классической; производительности капитала; воздержания, ожидания и риска; трудового дохода; марксистской и др. С другой стороны, сущность и содержание капитала, подходы к его классификации можно рассматривать с позиции бухгалтерского учета.

Что касается прикладного аспекта, вытекающего из сложившейся практики бухгалтерского учета, то отличия в подходах формируются на основе определения таких терминов, как капитал, собственный капитал и заемные средства, а также исходя из балансового уравнения активов и пассивов. При этом наиболее распространенными представляются два подхода:

- отождествление понятий капитала и собственного капитала;
- разделение категорий капитала и собственного капитала.

Первый подход характерен для бухгалтерской экономической концепции, которая основана на постулате Шера И.Ф. [1, с.208], в соответствии с которой определение капитала осуществляется по общеизвестному формализованному соотношению:

Активы – Пассивы = Капитал.

Таким образом капитал представляет собой чистую стоимость имущества субъекта хозяйствования или разницу между его активами и обязательствами.

Аналогичной точки зрения придерживаются и другие отечественные и зарубежные экономисты. Так, отдельные специалисты понимают под капиталом остаточный интерес в активах юридического лица, который сохраняется за вычетом пассивов. При этом под данным интересом собственника понимают собственный капитал или просто капитал [1, с.311]. При рассмотрении раздела бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» Ковалев В.В. придерживался мнения, что данный раздел отражает долю учетной стоимости активов, принадлежащую ее собственнику [2, с.75].

В свою очередь отдельные экономисты (Панков Д.А., Палий В.Ф., Цыганков К.Ю.) отождествляют категорию «капитал» с терминами «собственный капитал» и «собственные средства» [3, 4, 5]. По их мнению, из самого определения капитала вытекает, что он является источником собственных средств предприятия и поэтому не требуется его дополнительного уточнения как собственного капитала [3, с.47; 4, с.122]. Поскольку в категорию «капитал» изначально заложено понимание активов, которые не обременены обязательствами, то и термин «собственный капитал» представляется излишним. Поэтому с целью исключения дублирования достаточно использовать термин «капитал».

Если исходить из постулата Шера, то действительно отпадает необходимость специального отдельного акцентирования на понятии собственного капитала [6, с.109]. Вместе с тем данный подход в большей мере исходит из методики расчета, а не экономической сущности капитала, представленной в классической экономической теории.

Поэтому второй подход, несмотря на использование аналогичных балансовых уравнений, основан на рассмотрении собственного капитала как отдельного элемента капитала организации [7, с.69]. При этом акцентируется, что собственный и привлеченный капитал в качестве экономического и финансового ресурса используется в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия для получения прибыли и своего дальнейшего экономического развития. В частности, Савицкая Г.В. отмечает, что «капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли» [8, с.69; 9, с.458].

Таким образом, при втором подходе, с одной стороны, в отношении собственного капитала применяется аналогичный расчет исходя из разницы между активами и обязательствами, с другой стороны, активы и пассивы конкретизируются в качестве отдельных компонентов размещения и источников формирования капитала субъекта хозяйствования.

В свою очередь отдельные специалисты рассматривают сущность капитала в контексте финансового подхода, учитывая взаимосвязь капитала и инвестирования в качестве важнейшего фактора устойчивого развития предприятия и его конкурентоспособности [10, с.344; 11, с.371]. Подобный подход, но только в отношении банковского сектора встречается у О.И. Лаврушина, который определяет «капитал как часть финансовых ресурсов, задействованных коммерческим банком в оборот и приносящих доходы от этого оборота» [12, с.84].

В Законе Республики Беларусь «О бухгалтерском отчете и отчетности» от 12.07. 2013 г. № 57-3 сущность понятия «собственный капитал» трактуется как «активы за вычетом обязательств. В свою очередь в Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности (утверждена постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 г. № 111) в качестве отдельных составляющих собственного капитала выделены: уставный капитал (за вычетом неоплаченной части уставного капитала), собственный капитал (доли в уставном капитале), резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), чистая прибыль (убыток) отчетного периода, целевое финансирование.

Таким образом с позиции бухгалтерского учета в настоящее время сложились суженные и расширенные подходы к трактовке дефиниции «капитал». Первый подход ограничивается активами за вычетом обязательств и отождествляет понятия «капитал» и «собственный капитал». Второй подход исходит из разделения капитала на собственные и заемные средства, которые используются предприятием в процессе его функционирования с целью получения прибыли. Данный подход соответствует и в большей мере учитывает существующие в различных экономических теориях точки зрения на сущность и ис-

точники формування капітала. Більше того, розширювальні підходи (включаючи взаємозв'язок капітала з інвестуванням) закладають теоретичні основи не тільки формування, але і ефективного управління його використанням.

#### **Список використаних джерел:**

1. Нидлз Б. Принципи бухгалтерського обліку / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; пер. з англ. Під ред. Я.В. Соколова. – М.: Фінанси і статистика, 2012. – 496 с.
2. Ковалев В.В. Фінансовий аналіз / В.В. Ковалев. – М.: Фінанси і статистика. – 652 с.
3. Панков Д.А. Бухгалтерський облік і аналіз за кордоном: навч. посібник / Д.А. Панков. – Мінськ: Нове знання, 2010. – 256 с.
4. Палій В.Ф. Міжнародні стандарти обліку і звітності / В.Ф. Палій. – 3-є вид., випр. і доп. - М.: ІНФРА-М, 2012. – 512 с.
5. Цыганков К.Ю. Історія облікової думки / М.: - М.: Магістр., 2013. – 544 с.
6. Пономаренко П.Г. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: навч. посібник / П.Г. Пономаренко [и др.]; під заг. ред. П.Г. Пономаренко. – Мінськ: ВШ. шк., 2010. 558 с.
7. Татур І.К. Бухгалтерський облік для не облікових спеціальностей: навч. посібник / І.К. Татур. – Мінськ: БГЭУ. – 2012. – 413 с.
8. Савицька Г.В. Аналіз ефективності і ризиків підприємницької діяльності: методи, аспекти / Г.В. Савицька. - М.: ІНФРА-М, 2011. – 272 с.
9. Савицька Г.В. Економічний аналіз: навч. / Г.В. Савицька. - 13-е вид., випр. - М.: Нове знання, 2007. – 679 с.
10. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент / І.А. Бланк. – Київ: «Ніка-Центр», «Ельга», 2010. – 530 с.
11. Кутер М.І. Теорія бухгалтерського обліку: навч. для вузів / М.І. Кутер. – М.: Фінанси і статистика, 2014. 592 с.
12. Лаврушин О.І. Банківське справа: сучасна система кредитування: навчальний посібник / О.І. Лаврушин. – Вид. 3-є, доповнене. – М.: Кнорус, 2013. – 256 с.

**УДК 336.77**

### **ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

**Меліхова Тамара Леоніівна, к.геогр.н., доцент,**

**Національний університет водного господарства та природокористування  
Melikhova Tamara, PhD, National University of Water and Environmental Engineering,  
[t\\_melihova@ukr.net](mailto:t_melihova@ukr.net)**

В статті досліджено стан іпотечного кредитування в Україні в умовах політичної та економічної нестабільності та розкрито інструменти, що застосовує держава разом з фінансовими установами для покращення ситуації.

**Ключові слова:** іпотечне кредитування, банк, іпотечний центр, кредит, банківська система.

Банківська система – важлива складова розвитку постіндустріального суспільства, яка сприяє, в сталих умовах, розвитку бізнесу і країни загалом. Це позитивно впливає на розвиток соціально-економічних систем різного масштабу і рівня, зокрема міст, регіонів. Адже центральні та територіальні відділення банків розміщуються у великих містах, адміністративних центрах, формуючи ринкову інфраструктуру постіндустріальної економіки. Банківська система складна за своєю структурою і різноманітна за функціями, що виконує в суспільстві. Зупинимося на одній із функцій, яка позитивно впливає на розвиток банківської системи і міської системи, а саме іпотечному кредитуванні. Оскільки даний вид кредиту поряд з економічною функцією виконує соціальну, покращуючи умови проживання населення. Як відомо, Україна характеризується малими показниками забезпеченості житлом на одну особу в порівнянні з європейськими країнами. За даними Держкомстату України, середня забезпеченість житлом становить близько 23 м<sup>2</sup> загальної площі на одну особу (2015 р.)[3], що, «згідно з даними Європейської іпотечної федерації, в 1,5–2 рази менше, ніж у розвинених країнах світу»[2, С. 90]. Крім того, значна частина



населення проживає в будинках зі значним рівнем зносу, та в тимчасовому житлі – панельних будинках, що будувалися як тимчасове житло строком на 50–60 років для покращення рівня забезпеченості населення житлом.

Відповідно актуальним питанням сьогодення для країни залишається іпотечне кредитування. Питання іпотечного кредитування вивчали такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Б. Батлер, І. Брітченко, Є. Бублик, М. Дем'яненко, В. Кравченко, Н. Ордуєв, Н. Погорельцева, М. Савлук, та інші. Не дивлячись на те, що вивчені питання підходів до іпотечного кредитування, його особливостей, видів і ризиків, залишається актуальним питання стану та перспектив розвитку іпотечного кредитування в Україні.

Метою є дослідження сучасного стану іпотечного кредитування в умовах економічної нестабільності в країні. Відповідно до мети поставлені такі завдання:

- дослідити сучасні інструменти та механізм врегулювання іпотечного кредитування в країні;
- проаналізувати сучасні напрями іпотечного кредитування в Україні.

Україна має розгалужену банківську систему. На її території функціонує нині 92 банківські установи та сотні філій і відділень. Переважна більшість даних банків мають достатньо капіталу та ліквідності, щоб відновити кредитування фізичних та юридичних осіб. Серйозною проблемою залишається відновлення довіри населення до інституту кредитування, враховуючи негативний досвід 2008 року та 2014–2015 рр. Тому нині ключовим завданням для всіх органів влади є посилення захисту прав кредиторів. За даними Інституту Геллапа, довіра до банківської системи України становить всього 28 % і є однією з найнижчих у світі[1, С. 259]. Пересічному громадянину важко зрозуміти часту повторюваність кризових явищ на території незалежної України, які супроводжуються реформаціями в банківському секторі, що несуть небажані наслідки для позичальника. Зокрема з 2017 року НБУ запровадив нові правила оцінки кредитного ризику, які повинні усунути недоліки поточного регулювання та спонукати банки відображати реалістичну інформацію. Оскільки проведені в останні роки результати діагностики виявили неадекватне відображення банками реальної якості кредитного портфеля та визнання кредитних ризиків. Це здійснюється задля зниження частки проблемних кредитів та відновлення довіри до вітчизняної банківської системи. Відповідно до нового Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями ([постановою НБУ № 351 від 30.06.2016 р.](#)) оцінка очікуваних втрат від кредитного ризику ґрунтується на Базельських принципах банківського нагляду. Для розрахунку величини очікуваних збитків використовуються три компоненти: ймовірність дефолту боржника (PD – probability of default), рівень втрат в разі дефолту (LGD – loss given default) та борг за активом (EAD – exposure at default). Дана оцінка банками величини кредитного ризику сприятиме коректному розрахунку їх капіталу та посилить фінансову стійкість банківського сектора.

Для покращення ситуації в Україні проводиться рейтинг надійності банків за даними НБУ. Даний рейтинг базується на декількох критеріях, які об'єднані в дві групи: рівень стресостійкості установи; доброзичливість клієнтів до банку. До їхнього складу входять показники, які стосуються роботи банку: розмір портфелю (кредитно–інвестиційна схема), пропорційність прибуткової та збиткової частини, розмір депозитних вкладів фізичних і юридичних осіб тощо. Рейтинг банків здійснюється аналітиками з урахуванням декількох позицій, що характеризують роботу банку, а саме:

- активи банку;
- структура його кредитно–інвестиційного портфелю, до якого входять міжбанківські та комерційні кредити, а також цінні папери;
- капітал з нерозподіленим прибутком;
- депозити фізичних осіб – строкові та до запитання;
- депозитні вклади юридичних осіб;
- безпосередній фінансовий результат, який виражений в вартісних одиницях (мільйони гривень)і в відсотках стосовно попереднього періоду.

Даний рейтинг дозволяє потенційному клієнту сформулювати уяву про надійність того

чи іншого банку і чи варто йому довіряти в нинішніх умовах нестабільної економіки.

Одночасно з банківськими установами на території України функціонує іпотечний центр Державної спеціалізованої фінансової установи «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву» (Іпотечний центр Держмолодьжитла), який є підрозділом Державної спеціалізованої фінансової установи «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву». Іпотечний центр Держмолодьжитла створений з метою практичного виконання державних, регіональних і місцевих програм будівництва та придбання житла, зокрема для молоді, для надання соціальної допомоги сім'ям та громадянам для вирішення житлових проблем, виконання програм забезпечення населення житлом та інших програм, виконання яких покладено на Фонд. Надання пільгових кредитів здійснюється за рахунок коштів: статутного капіталу Фонду, Державного бюджету, місцевих бюджетів. Звичайно можливості даного фонду обмежені, а вимоги до потенційних позичальників досить жорсткі.

Проте, попит на ринку житлової нерухомості залишається обмеженим насамперед через низьку платоспроможність населення, високі ставки за іпотечними кредитами (понад 20 %), обмежену кількість банків, що здійснюють іпотечне кредитування; низьку довіру населення до банківських установ. Так, із 92 банків України іпотечні кредити надають близько 20 банків, серед них: АТ «Ощадбанк», АБ «Укргазбанк», ПАТ АКБ «Аркада», ПАТ «Кредобанк» ПАТ «Укрсоцбанк». В Україні відсутні спеціалізовані іпотечні банки, що обумовлено ризиками кредитування даної сфери в нестабільних ринкових і політичних умовах. Хоча в країні в певній мірі сформована законодавча база: наявні Закон України «Про іпотеку», «Про інвестиції», «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» тощо. Відповідно до даного законодавства банки надають іпотечний кредит окремим фізичним особам і учасникам Фондів фінансування будівництва, Фондів операцій з нерухомістю. Юридичною особою даних фондів є управитель фонду, який має право здійснювати заходи з управління коштами інвесторів фонду. Управителем обох фондів відповідно до Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» може виступати лише фінансова установа, зокрема банк. Таким банком, наприклад, вже декілька років є ПАТ АКБ «АРКАДА», що здійснює іпотечне кредитування фізичних осіб – учасників Фондів фінансування будівництва виду А. Для даного виду поточну ціну вимірної одиниці об'єкта будівництва, споживчі властивості об'єктів інвестування та об'єкта будівництва, коефіцієнти поверху та комфортності визначає забудовник. При цьому, він приймає на себе ризик щодо недостатності залучених коштів на спорудження об'єкта будівництва та зобов'язаний своєчасно ввести його в експлуатацію відповідно до проектної документації і виконати усі необхідні роботи для дотримання технічних характеристик об'єктів інвестування та об'єкта будівництва, незалежно від обсягу фінансування. В даному випадку банк захищений від ризику на відміну від забудовника. Крім того, на початку року банком знято обмеження максимального розміру іпотечного кредиту фізичних осіб – учасників ФФБ, який в кризовий період становив 200 тис. грн. Даний кредит надається під забезпечення майнових прав на об'єкт інвестування. Іпотечні кредити банк «АРКАДА» надає фізичним особам-резидентам, які уклали з банком Договір про участь у Фонді фінансування будівництва та про інвестували не менше 30% загальної площі обраної квартири. Позичальниками можуть бути особи, які досягли 18 років та не старші 60 років. Кредит надається на строк до 30 років (в залежності від віку позичальника). Річна відсоткова ставка залежить від місцезнаходження об'єкта кредитування і на даний момент для міст Київ і Вінниця становить 10 %. Нині спостерігається поступове зростання гривневого іпотечного кредитування та фінансування банками забудовників. Іпотечні кредити беруть переважно особи, яким не вистачає малої кількості грошей, щоб 100 % оплатити нерухомість на первинному ринку і отримати знижку за даним платежем у забудовника при купівлі нерухомості на первинному ринку.

Також в Україні розроблено і введено іпотечне кредитування за спеціальними умовами для вимушених переселенців з тимчасово окупованої території України та районів проведення антитерористичної операції. Кредит надається строком до 30 років з відсот-

ковою ставкою 20 %. Відсоткова ставка є фіксованою на весь строк кредитування. Даний кредит можна отримати в розмірі до 90 % вартості нерухомості. Забезпеченням кредиту може бути нерухомість, яка належить поручителю (наприклад, родичам переселенця) чи безпосередньо позичальнику.

Загалом, згідно звіту про фінансову стабільність банків за 2016 р., за оцінкою посередників, частка житлової нерухомості, придбаної в кредит, поки не перевищує 5 %. Умови надання нових іпотечних кредитів загалом є доволі жорсткими. Більшість банків не бажають займатися іпотечним кредитуванням через портфель кредитів в іноземній валюті, виданих до кризи 2008 року, реструктуризація яких так і не відбулася, бо не ухвалено законопроект про реструктуризацію даних кредитів. Дані кредити в завислому стані послаблюють банківську систему. Проте поступово банки повертаються до іпотечного кредитування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Брітченко І. Роль довіри в організації та функціонуванні банківської системи / І. Брітченко, В. Стойка // Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 23 листопада 2016 р.) – Ужгород : Видавництво УжНУ «Говерла», 2016. – С. 257–259.
2. Бублик Є. О. Соціальні ефекти іпотечного ринку України у посткризовий період / Є. О. Бублик // Український соціум. – 2011. – № 3(38). – С. 89–98.
3. Україна у цифрах за 2015 рік: статистичний збірник / ред. І. М. Жук. – Київ : Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.

**УДК 339.9:334.012.64**

### **СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

**Мельник Лариса Михайловна, к.э.н., доцент,**

**Национальный университет водного хозяйства и природопользования**  
Melnyk Larisa, PhD, National University of Water and Environmental Engineering,  
[Larisa\\_melnyk@ukr.net](mailto:Larisa_melnyk@ukr.net)

**Мельник Леонід Васильович, к.э.н., доцент,**

**Национальный университет водного хозяйства и природопользования**  
Melnyk Leonid, PhD, National University of Water and Environmental Engineering,  
[l.v.melnyk@nuwm.edu](mailto:l.v.melnyk@nuwm.edu)

Досліджено особливості розвитку банківської системи України на сучасному етапі. Виявлено основні проблеми сучасного стану банківської системи та визначено шляхи їх подолання.

**Ключові слова:** банківська система, комерційні банки, банківський сектор.

У будь-якій державі, незалежно від економічної системи та способу організації суспільних відносин, банківська система відіграє ключову роль. Адже саме вона забезпечує економіку необхідним обсягом фінансових ресурсів, розрахунки суб'єктів господарювання, кредитування економіки, а також реалізацію цілого ряду інших функцій та завдань. Без надійного і сильного банківського сектору не може бути успішною економічна політика будь-якого уряду.

Загалом проблеми розвитку банківської системи в Україні досліджувалися багатьма фахівцями, серед яких можна виділити праці Г. М. Азаренкової, О. І. Барановського, Т. А. Васильєвої, В. М. Гейця, А. О. Єпіфанова, Ю. О. Заруби, С. В. Леонова, А. М. Мороза, С. К. Реверчука, І. В. Сала та інших.

Однак, оцінка сучасного стану банківського сектору, виявлення його сильних та слабких сторін та визначення найважливіших перспектив розвитку мають значний теоретичний та практичний інтерес.

**Згідно Закону «Про банки і банківську діяльність» банківська система України** – це складова кредитної системи держави, що включає в себе Національний банк України, інші банки, а також філії іноземних банків, зареєстровані у встановленому законодавством порядку на території України. [1]

Існує два типи побудови банківської системи: однорівнева, яка передбачає горизонтальні зв'язки між банками та універсалізацію їх операцій і дворівнева. Дворівнева банківська система, що функціонує в Україні, характерна для країн з ринковою економікою і складається із двох рівнів: центральний банк, який виконує банківські операції для комерційних банків та урядових структур і комерційні банки, клієнтами яких є підприємства, організації, населення.

Основою банківської системи України є комерційні банки, які згідно діючого законодавства, створюються у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку. [1]

Сучасна банківська система виконує наступні функції: [2, с.179]

трансформаційна – полягає у трансформуванні ресурсів грошового ринку за строками, розмірами, ризиками, тощо через механізми рефінансування;

емісійна – управління пропозицією грошей через оперативну зміну грошової маси;

стабілізаційна – полягає у створенні механізму регламентації та нагляду за діяльністю банків.

Сьогодні банківська система України – це один із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочате раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку. За 26 років свого існування банківська система пройшла декілька етапів розвитку, які характеризувались то фінансовою стабілізацією, то навпаки, спадом. На нашу думку, можна виділити наступні етапи у розвитку банківської системи України :

Перший етап: 1991 – 2001 рр.– період становлення вітчизняної банківської системи.

Другий етап: 2002–2008рр.– стабілізація банківської системи: на цьому етапі сформувалися групи провідних банків, визначився напрям менеджменту, розподілено клієнтів та ринок пасивів.

Третій етап: 2008–2009 рр.– глобальна фінансова криза та девальвація гривні, що призвело до зменшення вартості капіталу банків, погіршення їх ліквідності та зменшення прибутковості.

Четвертий етап: 2010–2016 рр. – повільне відновлення та нова криза.

Девальвація гривні в три рази, спад в економіці, політична нестабільність, окупація частини території України призвели до погіршення якості активів, зростання депозитних ставок а, відтак і до зменшення маржі.

Значна кількість банків зіштовхнулася з проблемами – у 2014 році близько як у 25 банків розпочато процедуру ліквідації, кілька інших банків відчувають серйозні проблеми з ліквідністю. [3]

На початок 2017 року в Україні залишилось 93 платоспроможних банки, що майже в 2 рази менше, ніж в 2014 році. Зменшилась до 10316 од. і загальна кількість банківських установ. З початку 2014 року, внаслідок погіршення платоспроможності, до 82 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію. А враховуючи затверджений НБУ графік збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банків, в подальшому можна очікувати нових випадків самоліквідації комерційних банків. [4, с.3]

Протягом 2016 року в структурі власності банківської системи України відбувались значні перегрупування. Внаслідок переходу системного ПАТ КБ «Приватбанк» у стовідсоткову власність держави частка державних банків в структурі активів становила 52%, натомість частка банків з приватним українським капіталом складала близько 13%, банків іноземних банківських груп – 35%.

Зауважимо, що в подальшому можливе скорочення частки банків іноземних банківських груп внаслідок виходу банківських установ з російським капіталом з українського ринку.

За підсумком 2016 р. 31 з 93 функціонуючих банків отримав збитки на загальну суму 169,3 млрд. грн. Серед найбільш прибуткових за підсумком минулого року банків були

виключно іноземні фінансові установи – Райффайзен Банк Аваль, Сітібанк та ОТП Банк. На топ–3 найбільш прибуткові банки за підсумком 2016 р. припадало 57,5% загального обсягу прибутку, отриманого банківською системою.

Традиційно в структурі джерел формування банківських ресурсів переважають зобов'язання. Частка ж власного капіталу не перевищує 10 % і спостерігається тенденція до її зменшення. Щодо структури зобов'язань, зазначимо, що їх формують в рівній мірі кошти фізичних та юридичних осіб.

За строковим характером в клієнтському портфелі переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року. Яскраво виражена тенденція щодо зменшення обсягу строкового ресурсу існує з початку 2014 року. І, враховуючи, що зростання клієнтського портфелю відбувається переважно за цією складовою, наразі не має підстав говорити про відновлення довіри до банківської системи.

В структурі активів банківської системи України переважають кредитні вкладення, частка яких становить 80 %. Згідно зі статистичними даними НБУ, протягом 2016 року середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті знизилася до 17,7 %. А для кредитів в іноземній валюті на початок 2017 року аналогічний показник, навпаки, підвищився до 8,2%.

Кредити надаються переважно юридичним особам, питома вага цих кредитів в загальному кредитному портфелі становить 84 %. Корпоративний клієнтський кредитний портфель за підсумком 2016 р. представлений переважно коротко– та середньостроковими кредитами в національній валюті підприємствам переробної промисловості та оптової і роздрібною торгівлі.

Однією з головних проблем розвитку банківської системи є низький рівень її конкурентоспроможності: українські банки не можуть конкурувати з іноземними банками. а тому з кожним роком кількість банків з іноземним капіталом зростає, і відповідно зростають їхні показники. Це свідчить про те, що в Україні немає суттєвих законодавчих перешкод для входження іноземного капіталу. Іноземний капітал займає значне місце в банківській системі України. Чинне законодавство дає можливість створювати в Україні банки з іноземним капіталом, але з обов'язковою вимогою: банки повинні діяти у правовому полі України, на території якої вони отримують економічний зиск. Допуск філій іноземних банків на вітчизняний фінансовий ринок, на переконання українських банкірів, повинен слугувати в першу чергу національним інтересам.

Отже, проаналізувавши стан банківської системи України, встановлено такі проблеми:

- низький рівень капіталізації банків, що не дозволяє забезпечити стабільність;
- залежність банків від зовнішніх позик та значна частка іноземного капіталу в банківській системі;
- часті зміни у нормативно–правовому полі, що призводить до нестабільності та підвищує вразливість банківської системи до кредитного, інвестиційного, валютного, юридичного ризиків;
- низький рівень прозорості економіки;
- нестача резервування та неякісне довгострокове планування;
- зниження ліквідності банків;
- втрата довіри населення до банків, зменшення їхніх вкладів.

Враховуючи ці процеси, основними напрямками розвитку банківської системи, на нашу думку є :

- укрупнення банківських установ шляхом злиттів та поглинань;
- підвищення рівня капіталізації та збільшення сукупних активів;
- розвиток фінансово–промислових груп та реального сектора економіки та участь у цьому банків;
- орієнтація банків на міжнародний напрямок, вихід банків на міжнародні фінансові ринки, відкриття філій українських банків за кордоном, створення об'єднань з транснаціональними банками;
- збереження державних банків на ринку банківських послуг, завданням яких має стати фінансування пріоритетних державних проєктів, збільшення рівня їх капіталізації;

– посилення контролю за діяльністю банків, що сприятиме оптимізації ризиків банківської діяльності та запобіганню виникненню системних фінансових криз.

– створення належної законодавчої бази з регулювання банківської діяльності.

Таким чином, визначальними для розвитку банківського сектора будуть загальні тенденції на світових фінансових ринках і стан вітчизняної економіки. При збереженні поточних тенденцій в основних галузях економіки країни і стабільності грошово–кредитної політики, можна очікувати незначне зростання прибутковості банківського сектора. При цьому якість ресурсної бази та дохідних активів банківських установ України буде залишатися слабкою.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року N 2121–III із змінами та доповненнями. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://consultant.parus.ua/?doc=>

2. Степанова В. О. Сучасний стан та перспективи подальшого розвитку банківської системи України / В.О. Степанова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Науковий журнал – 2011.– №4.– с. 177–181

3.Коваленко В.В Трансформаційні напрями розвитку банківської системи України / В.В. Коваленко// Економічний форум – 2015.–№ 2. [Електронний ресурс] / Режим доступу : file:///C:/Users/User/Desktop/ Downloads/ecfor\_2015\_2\_48.pdf

4. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року . [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http://rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_4\\_kv\\_2016.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf)

УДК 336.71

### **ДИФФЕРЕНЦІАЦІЯ БАНКОВСЬКОГО СЕКТОРА РОСІЇ**

**Мирошніченко Ольга Сергеевна, д-р экон. наук, доцент,**

**Тюменский государственный университет**

**Miroshnichenko Olga, ScD (Economic), Tyumen State University,**

**[o.s.miroshnichenko@utmn.ru](mailto:o.s.miroshnichenko@utmn.ru)**

**Аннотация.** В статье исследуется российский банковский сектор как совокупность разных групп кредитных организаций; сделан вывод о повышении роли банков с государственным участием в банковском секторе России.

**Ключевые слова:** банковская система России, региональные банки, крупные частные банки

Российский банковский сектор, под которым понимаем национальную банковскую систему без Центрального банка РФ, отличается неоднородностью кредитных организаций, входящих в него. В современных исследованиях российского банковского сектора используются различные подходы: исследование совокупности кредитных организаций как единого банковского сектора, без разделения на группы; исследование совокупности кредитных организаций с разделением по принципу места государственной регистрации на региональные банки и кредитные организации Москвы и Московской области; исследование кредитных организаций по географическому принципу, в основу которого также положено место государственной регистрации, с разделением по федеральным округам [см., напр., 1; 2]. Распространенным является подход исследования банковского сектора России в соответствии с группировкой кредитных организаций, осуществляемых регулятором.

Банк России в своем официальном ежегодном издании «Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора» с аналитической целью выделяет несколько групп кредитных организаций (до Отчета за 2015 год регулятором использовался термин «банковские кластеры»): банки, контролируемые государством; банки с участием иностранного капитала; крупные частные банки; средние и малые банки Московского региона; региональные малые и средние банки; небанковские кредитные организации. Методика кластеризации кредитных организаций Центрального банка РФ включает несколько этапов.

На первом этапе в отдельную группу кредитных организаций выделяются небанковские кредитные организации; банки, в уставном капитале которых свыше 50 % принадлежит государству (органам исполнительной власти и государственным унитарным предприятиям федерального уровня и уровня субъектов Российской Федерации, а также Российском фонду федерального имущества и Банку России); банки, в уставном капитале которых свыше 50% принадлежит нерезидентам (включая те банки, собственники – нерезиденты которых контролируются резидентами Российской Федерации). На втором этапе рассматриваются банки из числа 200 крупнейших по величине активов (за исключением тех, которые не были включены в три вышеперечисленные группы). Эта группа определяется как «крупные частные банки». На третьем этапе рассматриваются все остальные банки, не включенные в четыре вышеперечисленные группы. Это средние и малые банки, которые, в свою очередь, подразделяются на две группы по географическому признаку – средние и малые банки Московского региона (г. Москва и Московская область) и средние и малые банки других регионов. Как видно, при разделении банковского сектора России на группы, регулятор использует несколько признаков: по критерию собственности, объемным показателям деятельности банка, бизнес – модели, региональной принадлежности.

Таким образом, понятие группы кредитных организаций, выделяемой Банком России с аналитической целью, не тождественно понятию «банковской группы», которое определено федеральным законом от 02.12.90 г. № 395–1 «О банках и банковской деятельности» как «не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц, в котором одно юридическое лицо или несколько юридических лиц (далее – участники банковской группы) находятся под контролем либо значительным влиянием одной кредитной организации (далее – головная кредитная организация банковской группы)» [3]. Исследование банковских групп в России представляется весьма интересным, однако выходит за рамки настоящей работы.

Данные о распределении банковского сектора на группы (кластеры), выделяемые Центральным банком РФ, по количеству действующих кредитных организаций, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Количество действующих кредитных организаций России в разрезе отдельных групп, на начало года [4]

Единиц

Группа кредитных организаций	Количество кредитных организаций				
	2012	2013	2014	2015	2016
Банки, контролируемые государством	26	25	25	25	24
Банки, с участием иностранного капитала	108	112	76	70	79
Крупные частные банки	132	128	144	146	135
Средние и малые банки Московского региона	301	291	289	261	199
Региональные малые и средние банки	355	341	325	281	244
Небанковские кредитные организации	56	59	64	51	52
Всего	978	956	923	834	733

Как видно, во всех группах банков происходит сокращение количества действующих банков. Данные о структуре количества кредитных организаций России по группам представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Структура количества кредитных организаций России по группам, на начало года [4]  
в процентах

Группа кредитных организаций	2012	2013	2014	2015	2016
Банки, контролируемые государством	2,6	2,6	2,8	2,9	3,3
Банки с участием иностранного капитала	11,1	11,7	12,4	8,4	10,8
Крупные частные банки	13,5	13,4	13,8	17,6	18,4
Средние и малые банки Московского региона	30,8	30,4	30,2	31,3	27,2
Региональные средние и малые банки	36,3	35,7	33,9	33,7	33,2
Небанковские кредитные организации	5,7	6,2	6,9	6,1	7,1
Всего	100	100	100	100	100

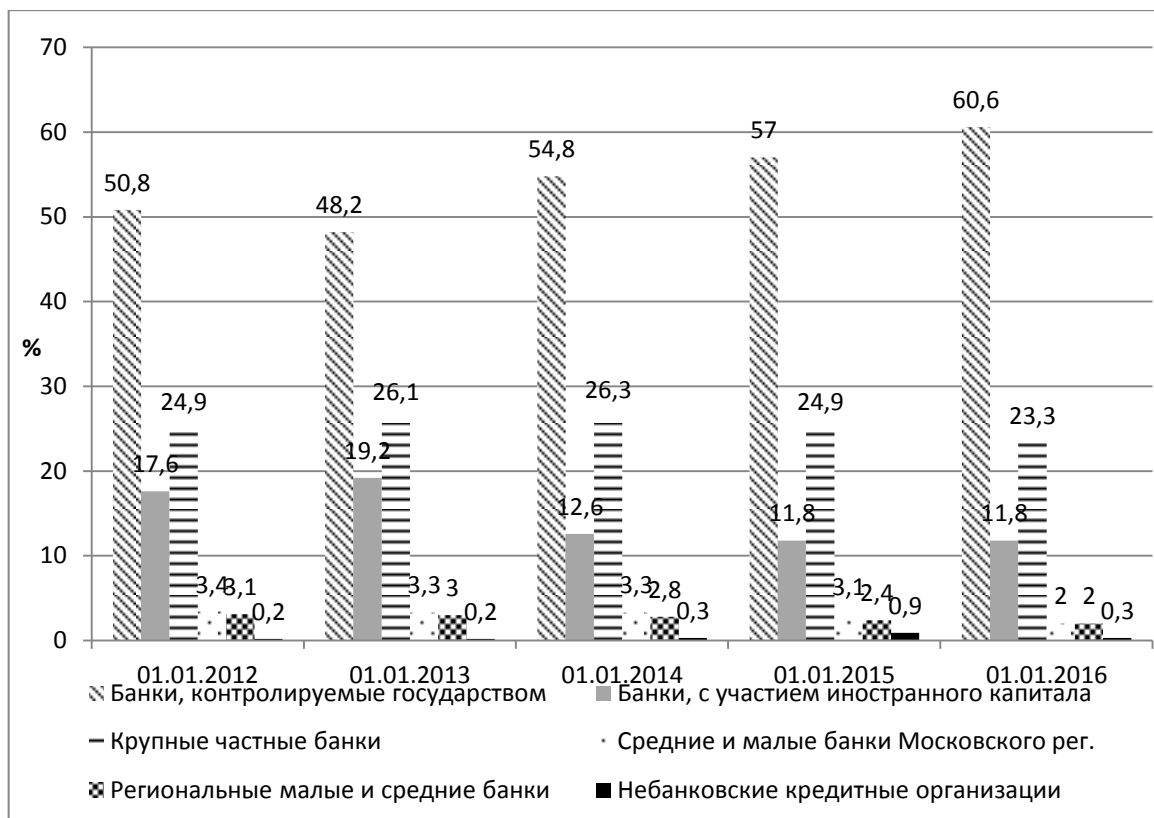
На основании данных таблицы 2 можно сделать следующие выводы. По количеству кредитных организаций, в отечественном банковском секторе наиболее стабильно место крупных частных банков. Сокращается удельный вес региональных средних и малых банков, включая средние и малые банки Московского региона, при росте удельного веса небанковских кредитных организаций. Однако, по структуре банковского сектора в зависимости от количества кредитных организаций в той или иной группе не корректно делать выводы о значении определенных банков в банковском секторе и экономике страны в целом. Для этого необходимо изучить данные о структуре активов и капитала банковского сектора в разрезе тех же групп кредитных организаций (рисунки 1 и 2).



Рисунок 1 – Распределение активов банковского сектора России по группам кредитных организаций, % [4]

Как видно по рисунку 1, более 75 % активов банковского сектора Российской Федерации в течение всего анализируемого периода приходится на две группы кредитных организаций: банки, контролируемые государством, и крупные частные банки. Доля активов банков, контролируемых государством, в общей динамике имеет тенденцию к увеличению. Это свидетельствует о процессах централизации банковских активов в банках, подконтрольных государству. Банки иных групп теряют свои позиции на рынке активов. Выявленные тенденции не могут рассматриваться как положительные для банковского сектора и экономики страны в целом, поскольку свидетельствуют о различных конкурентных условиях деятельности банков разных групп на банковском рынке Российской Федерации.





**Рисунок 2 – Распределение капитала банковского сектора России по группам кредитных организаций, % [4]**

На капитал банков, контролируемых государством, в анализируемом период (за исключением начала 2013 г.) приходится более половины всего капитала отечественного банковского сектора (при том, что по количеству на такие банки приходится не более 3,3 процентов общего количества российских кредитных организаций). Относительно стабильная доля капитала крупных частных банков. У банков остальных групп доли их капитала в совокупном капитале банковского сектора имеют выраженную тенденцию к сокращению, что снижает возможности этих банков укрепить свою устойчивость, и не способствует их дальнейшему развитию.

В целом ярко выражено усиление государственного участия в российском банковском секторе, что обуславливает целесообразность исследования конкуренции на банковском рынке РФ.

**Список использованных источников:**

1. Воронова, Н.С. Банки и фонды капиталов как глобальные институты управления инвестициями / Н.С. Воронова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1 (41). – С. 412–413.
2. Конягина, М.Н. Реализация целевых функций банков с государственным участием с использованием механизма корпоративного управления : автореф. дис... д-ра экон.наук: 08.00.10 / Конягина Мария Николаевна. – СПб., 2011. – 40 с.
3. О банках и банковской деятельности: [федер. закон от 02 декабря 1990 г. № 395–1] [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru>.
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/>.

УДК: 336.22

**ПЕРСПЕКТИВЫ КОНСОЛИДАЦИИ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ  
В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ**

**Покровская Наталья Владимировна, к.э.н., доцент,  
Санкт–Петербургский государственный университет**

Natalia Pokrovskaja, PhD, Associate Professor, Saint Petersburg State University,  
n.pokrovskaja@spbu.ru

*\*Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15–32–01341*

**Аннотация.** Статья посвящена характеристике отраслевых особенностей налоговой нагрузки на финансовый сектор, в частности по налогу на прибыль, и оценке перспектив консолидации по налогу на прибыль в российском банковском секторе.

**Ключевые слова:** банк, консолидированная группа налогоплательщиков, налог на прибыль, банковский сектор, финансовый сектор, холдинг.

Создание консолидированных групп налогоплательщиков для уплаты налога на прибыль в рамках холдинга, широко распространенное в практике зарубежных стран, предусматривается в Налоговом кодексе Российской Федерации с 2012 г. Помимо достаточно высоких на фоне других стран [1, с. 132] общих ограничений на добровольную консолидацию компаний по налогу на прибыль (относительно доли участия в зависимых компаниях, величины активов, выручки и уплачиваемых налогов), российское налоговое законодательство содержит особые условия создания КГН для финансового сектора, а точнее для банков, страховых организаций, негосударственных пенсионных фондов и профессиональных участников финансового рынка – при консолидации для целей налогообложения группы должны состоять исключительно из компаний соответствующего направления деятельности, в частности для создания КГН банками все организации группы должны представлять банки. Уже упомянутые пороговые значения для величины уплаченных налогов, выручки и активов, и без того чрезвычайно высокие, становятся почти непреодолимыми для подобных групп компаний с монодеятельностью.

Целью исследования является характеристика отраслевых особенностей налоговой нагрузки на финансовый сектор, в частности по налогу на прибыль, и оценка перспектив консолидации по налогу на прибыль в российском банковском секторе.

Итогом первых лет функционирования консолидации по налогу на прибыль стало создание в 2012 г. одиннадцати КГН, в 2015 г. их было шестнадцать. Консолидированные группы налогоплательщиков были представлены преимущественно компаниями нефтегазовой и металлургической отрасли, а также связи и энергетики [2, р. 1435]; в перечисленных направлениях финансовой деятельности, в частности банками, КГН не были созданы.

Заявление о создании первой КГН в банковском секторе России было направлено группой компаний ВТБ в 2014 году. По нему осенью того же года Федеральной налоговой службой было вынесено положительное решение о возможности создания КГН с 2015 года. Однако в последствии в ноябре 2014 г. было решено ввести мораторий на создание новых консолидированных групп и расширение численности уже созданных; в соответствии с ним предполагалось, что договоры о создании КГН, зарегистрированные в 2014 году, вступают в силу только с 1 января 2016 года, то есть разрешение на консолидацию налоговых обязательств группой компаний ВТБ сохранялось, но начинало действовать на год позже первоначального срока. Однако в 2015 г. мораторий был продлен на три года; в 2016–2017 годах договоры о создании новых КГН и присоединением к действующим консолидированным группам новых организаций регистрироваться не будут, возможность заключения соответствующего договора будет рассматриваться лишь в 2018 г. для начала их действия с 2019 г. При этом подписанные в конце 2014 г. договоры о создании КГН, в том числе и группой ВТБ, аннулировались. До 2019 г. пред-

полагается внести изменения в порядок консолидации для целей налогообложения, которые помогут смягчить основные недостатки данного института.

Что непосредственно касается налоговой нагрузки на компании финансового сектора в России, примечательно, что содержащийся в Приложении № 3 к Приказу ФНС России от 30.05.07 №ММ–3–06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» перечень показателей налоговой нагрузки по видам экономической деятельности, не содержит сведений по финансовой деятельности. Соответствующие данные приведены только в Приложении № 4 к данному Приказу в части показателей рентабельности по видам экономической деятельности: рентабельность проданных товаров, работ, услуг применительно к финансовой деятельности в 2010–2014 гг. имеет наименьшие из положительных значений – от 0,1 до 0,7% (так, например, следующая за ней по возрастанию розничная торговля имеет рентабельность проданных товаров 2,2%). Обращает на себя внимание и резкое снижение рассматриваемого показателя рентабельности финансовой деятельности с 2010 г. – в 2007–2009 г. он составляет от 4,8% до 6,2%, а в 2006 г. – 17,6%.

Несмотря на исключительно низкие показатели рентабельности, декларируемые в источниках Федеральной налоговой службы России, согласно Отчету о поступлении налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по основным видам экономической деятельности (форма 1–НОМ) ФНС РФ, в 2016 г. от организаций, занимающихся финансовой деятельностью, поступило 5,77% все уплаченных налогов, в том числе 18,42% всех поступлений по налогу на прибыль организаций. В структуре всех налогов, уплачиваемых организациями с анализируемым видом деятельности, также преобладает налог на прибыль (59% от всех уплаченных налогов), за ним с большим отрывом следуют налог на доходы физических лиц (23%) и НДС (12%).

Для российского бизнеса в целом характерна высокая степень концентрации – это косвенно отражают и созданные консолидированные группы налогоплательщиков. При существующих ограничениях на консолидацию налоговых обязательств, созданные КГН, включающие в себя менее 0,2% российских компаний, уплачивают порядка четверти всего налога на прибыль. Высокая концентрация характерна и для банковского сектора – согласно рейтингу российских банков ЭкспертРА по величине активов на 1 января 2017 г., первые три крупнейших банка (ПАО Сбербанк, ПАО ВТБ, ПАО Газпромбанк) обладают 49% активов, а первые 10 крупнейших банков – 70% активов.

Хотя Минфин России длительное время декларировал основной проблемой консолидации перераспределение и сложности прогнозирования доходов субфедеральных бюджетов, тем не менее, в Основных направлениях налоговой политики на 2017 г. и плановый период 2018–2019 гг. официально сообщается лишь о планах ограничить сумму уменьшения налоговой базы КГН, формируемой прибыльными участниками, на сумму убытка, полученного убыточными участниками, размером, не превышающим 30 % от прибыли прибыльных участников КГН. В целом эта мера соответствует общей стратегии увеличения поступлений по налогу на прибыль за счет ограничения признания убытка (в частности, с 2017 г. налогооблагаемая прибыль организаций может быть снижена на убытки, полученные в прошлых периодах, но не более, чем на половину).

Для оценки масштабов и величины убытков компаний в сфере финансовой деятельности (в том числе по направлениям деятельности и в соответствии с размерами) в базе данных СПАРК–Интерфакс были отобраны 10 000 компаний отрасли, проранжированные по величине активов. Общая доля компаний, имеющих убыток до налогообложения, в выборке в 2015 г. составила 32% и была достаточно стабильной на протяжении 5 лет (от 29% в 2012 г. до 32% в 2014 и 2015 гг.). При этом соотношение убытка до налогообложения к прибыли в 2015 г. по всем рассматриваемым компаниям составляло 40,3%.

Однако данные показатели существенно различаются в зависимости от размера компании. Так, из 100 организаций финансового сектора с наибольшей величиной активов, убыточными в 2015 г. по данным бухгалтерского учета были лишь 19 и общая величина убытка составляла 18,9% прибыли. При этом для 1000 компаний с наименьшим значением величины активов в выборке (с 9001 по 10 000 компании) характерно другое соотношение – 82% из них убыточные, при этом величина убытка составляет 77,2% прибыли.

Рассматриваемые 100 крупнейших организаций финансового сектора уплатили 55% всего налога на прибыль в выборке компаний, 1000 крупнейших – 82,3%, а 1000 компаний с наименьшим значением активов – менее 1%.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовый сектор в России характеризуется высокой концентрацией активов, прибыли и соответственно обязательств по налогу на прибыль. Для крупнейших по активам компаний характерно также существенно более низкая доля убыточных единиц и самой величины убытка.

Оценки последствий консолидации налоговых обязательств в рамках созданных в нефтегазовой и металлургической отраслях КГН, произведенные автором, не выявили значимой доли убыточных компаний, включенных в группы, а также снижения уплачиваемого налога на прибыль и налогового бремени в целом.

Однако, несмотря на отсутствие объективных признаков значимого снижения уплачиваемых налогов в КГН, по нашим оценкам, данный режим имеет весьма важное значение для снижения издержек компаний на уплату налогов. Причина этого заключается в предусмотренном для консолидированных налогоплательщиков отсутствии контроля на соответствие рыночному уровню цен сделок с взаимозависимыми лицами. Сегодня все компании финансового сектора подвергаются этому контролю в связи с невозможностью создания КГН, при этом высокие издержки данного контроля, не учитываемые при оценке налоговых поступлений, несет именно компании.

Возможность уплаты налогов в рамках банковской группы при отсутствии необходимости обоснования рыночного уровня цен, может стать важной стимулирующей льготой, эффективное направление высвободившихся средств способно повысить конкурентные преимущества российских банков в рамках банковской глобализации (см. подробнее [3, с. 223–234], стимулировать организованные сбережения населения [4, с. 58], а также кредитование реального сектора экономики [5]. Основным препятствием этому являются чрезмерно высокие показатели величины активов, выручки и уплачиваемых налогов для формирования группы налогоплательщиков. На наш взгляд, именно банковский сектор, ввиду его бесспорной роли для стабильности финансовой системы и экономики в целом, может стать «пилотной площадкой» для установления сниженных ограничений для консолидации налоговых обязательств, предполагавшихся с момента введения института КГН. Величина сниженных ограничений предполагает отдельные расчеты.

#### **Список использованных источников:**

1. Баннова К. А. Реформирование системы налогообложения консолидированных налогоплательщиков в условиях финансово-экономической модернизации российской экономики // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2011. – № 2 (14). – С. 131–135.
2. Bannova K.A., Pokrovskaja N.V., Dyrina E.N., Rigakina T.G., Koroleva N.V. Consolidated Group of Taxpayers in Different Countries: Conditions and Restrictions Comparison / Innovation Management and Education Excellence Vision 2020: from Regional Development Sustainability to Global Economic Growth . The 27th IBIMA conference proceedings. – Milan: IBIMA Publishing, 2016. – P. 1430–1436.
3. Деньги, кредит, банки / под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 371 с.
4. Покровская Н. В. Модели налогообложения доходов по банковским вкладам и их связь с объемами сбережения населения // Экономика и экологический менеджмент. – 2016. – № 3. – С. 57–64.
5. Развитие институциональных основ кредитно-финансовых систем Российской Федерации и Республики Беларусь / Иванов В.В., Соколов Б.И., Покровская Н.В. [и др.]. – СПб.: ООО «Скифия-принт», 2016. – 256 с.

УДК[336.71:330.142.23](477)

**РЕОРГАНІЗАЦІЯ БАНКІВ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ПІДТРИМКИ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ТА НАРОЩУВАННЯ ЇЇ ПОТЕНЦІАЛУ**

**Прасолова Світлана Павлівна, к.е.н., доцент,  
Полтавський університет економіки і торгівлі**

Prasolova Svitlana, PhD, Poltava University of Economics and Trade,  
prasolova.s.p@gmail.com

**Сініцин Роман Сергійович, студент 5 курсу,  
Полтавський університет економіки і торгівлі**

Sinitsin Roman, student, Poltava University of Economics and Trade,  
roman.sinuchin@gmail.com

**Анотація.** Проведено оцінку доцільності проведення реорганізації банків України на початок 2017 року, визначено роль реорганізації банків у підтримці стабільності банківської системи країни та нарощуванні її потенціалу у посткризовий період.

**Ключові слова:** реорганізація банку, реструктуризація, фінансова стабільність банку, статутний капітал, капіталізація, потенціал банку.

Швидкі технологічні зміни, фінансова дерегуляція та глобальна конкуренція спонукають менеджмент банків до пошуку нових дієвих рішень щодо напрямів діяльності банківських установ. Ще однією передумовою змін стає гранична концентрація в межах конкретного сегмента ринку чи національного ринку загалом. Актуальним і невідкладним стає пошук джерел розвитку бізнесу на основі внутрішніх і зовнішніх факторів. У процесі постійного розвитку, в межах наявної стратегії, в кожен конкретний момент менеджмент банку визначає, що для нього є більш вигідним: перерозподіл ресурсів у межах уже наявних видів діяльності, або придбання нового бізнесу. Відповідно, метою придбання нового бізнесу через процеси злиття і поглинань є створення стратегічної переваги за рахунок приєднання та інтегрування нових елементів бізнесу, що є більш ефективним фактором, ніж їхній внутрішній розвиток у межах конкретного банку. Тобто, особлива увага повинна приділятися питанням реорганізації банків, як необхідної умови, що забезпечує стабільний розвиток банківського сектора. Адже, стратегічною метою реорганізації є підвищення надійності і стійкості комерційного банку, забезпечення капіталізації банківської системи та стабільної роботи платіжної системи, захист інтересів кредиторів і вкладників, покращення фінансового стану банківських установ.

Численні банківські та фінансові кризи останніх десятиліть сприяли розвиткові теоретичних та практичних підходів до реорганізації та реструктуризації банків. Однак, на сучасному етапі розвитку банківської системи України є нагальна необхідність впровадження найновіших методів її дослідження, впровадження сучасного зарубіжного досвіду державного регулювання реорганізації банків, внесення змін до діючого законодавства з огляду на ті ризики, які зумовлені викликами сьогодення [1, 2, 3].

У літературі проблемам реорганізації комерційних банків присвячено чимало наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників. Різні аспекти цього питання розглядали: Білик О.І. [2], Примостка Л.О., Дибя М.І., Краснова І.В. [1] та ін. Проте й на теперішній час залишається багато невирішених конкретних науково–прикладних і практичних завдань щодо вдосконалення управління банками, порядку злиття та приєднання, реструктуризації. Існує практична необхідність у розробленні та вдосконаленні конкретних схем і механізмів реорганізації банків з метою забезпечення їх стабільного функціонування.

Так, у зв'язку з фінансовою кризою в Україні у 2014 –2015 роках проблеми забезпечення своєчасної та ефективної реорганізації проблемних фінансово–кредитних установ є необхідною умовою оздоровлення та відновлення функціонування банківської системи. Концентрація банківського капіталу та забезпечення необхідних джерел і дієвих механізмів підвищення рівня капіталізації банківської системи є актуальними завданнями подальшого розвитку фінансового сектора України у посткризовий період.

А саме, як свідчать дані табл. 1 на початок 2017 року тільки 30,1% банків України додержувались діючих нормативних вимог щодо мінімальної кількості їх статутного

капіталу (500 млн. грн.). При цьому, якщо більше 60% державних банків і банків іноземних банківських груп додержуються цієї нормативної вимоги, то статутний капітал 61,3% українських банків з приватним капіталом не досягає і 200 млн. грн.

Таблиця – Оцінка доцільності проведення реорганізації банків України на початок 2017 року [4]

Показники	Розмір статутного капіталу банків України на 01.01.2017р.			Загальна кількість банків
	до 200 млн грн.	від 201 млн.грн. до 499 млн. грн.	більше 500 млн грн.	
Кількість банків України, усього, у т.ч.:	42 (45,2%)	23 (24,7%)	28 (30,1%)	93 (100%)
- державних банків:	2 (33,3%)*	–	4 (66,7%)	6 (100,0%)
- банків іноземних банківських груп;	2 (8,0%)	7 (28,0%)	16 (64,0%)	25 (100,0%)
- українських банків з приватним капіталом	38 (61,3%)	16 (25,8%)	8 (12,9%)	62(100,0%)

\*У дужках наведено питому вагу окремої кількості банків у їх загальному підсумку.

Це свідчить про недостатність власного капіталу вітчизняних банків та необхідність прискорення рівня концентрації їх капіталів на основі проведення процедур реорганізації, які забезпечать підвищення рівня капіталізації банківського сектору, у тому числі, як шляхом злиття банків і підвищення рівня концентрації їх капіталу для збереження своїх позицій на фінансовому ринку, так і шляхом залучення до банків додаткового акціонерного капіталу; розроблення банками планів підвищення рівня капіталізації з урахуванням зростання обсягів активних операцій; покращення якості капіталу та забезпечення достатнього рівня покриття капіталом ризиків, що приймаються банками для забезпечення подальшого розвитку банку. Слід також враховувати, що однією з характерних ознак розвитку банківських систем багатьох розвинених країн світу є підвищення рівня концентрації банківського капіталу на основі консолідації банків. Зазначений процес в Україні ще не набув ознак стійкої тенденції, а як свідчать дані табл. 1 є всі передумови для його розвитку шляхом реорганізації банків на основі реалізації процесів їх злиття, приєднання або перетворення.

Концентрацію банківського капіталу в процесі реорганізації доцільно забезпечувати шляхом: злиття банків із високоякісними активами; приєднання малоприбуткових банків, які мають вигідне територіальне розташування до фінансово стабільних банків; створення банківських об'єднань.

Злиття банків, особливо невеликих, вважається прогресивною тенденцією, якщо воно дає змогу стабілізувати їхнє фінансове становище, а саме: збільшити капітал банку (за рахунок концентрації капіталу зростає стійкість, стабільність і конкурентоспроможність банку); збільшити обсяг банківських послуг; забезпечити вигоду та інтереси акціонерів і кредиторів банку, скоротити апарат управління й адміністративні витрати; розширити філіальну мережу; створити більший банк, який може надавати кредити реальному сектору економіки (що особливо важливо для регіонів), тобто збільшити грошові потоки; поліпшити якість кредитного портфеля (через інвентаризацію та диверсифікацію кредитного портфеля) тощо.

Відповідно до проекту Закону України «Про спрощення процедур капіталізації та реорганізації банків» [3], а також досліджень, проведених колективом авторів під керівництвом Примостки Л.О [1], а також Білик О.І. [2], основними методологічними принципами реорганізації банків мають бути такі:

- пріоритетність інтересів суспільства, держави і банківської системи в цілому та вкладників перед інтересами окремого банку;
- досягнення сегеративності, тобто результативні показники діяльності новостворених банків мають бути кращими, ніж банків, що реорганізуються;
- застосування реорганізації як засобу активного оздоровлення проблемних банків;
- підвищення фінансової стійкості банків;

- забезпечення безперервної роботи банків, які реорганізуються;
- здатність банків – учасників реорганізації, виконувати вимоги Національного банку України щодо формування статутного капіталу, дотримуватись економічних нормативів, забезпечувати беззбиткову діяльність.

Як висновок, необхідно підкреслити, досвід роботи банків України свідчить, що виникнення проблемних банків пов'язане як з об'єктивними, так і з суб'єктивними економічними чинниками, які у своїй сукупності справляють визначальний вплив на фінансову стійкість і платоспроможність банків. Разом з тим, зростання фінансових потоків у національній економіці, які обслуговує банківська система, зумовлює об'єктивну потребу підвищити її стабільність – насамперед, за рахунок підвищення "прозорості" власності, підвищення ефективності банківського нагляду НБУ, вдосконалення процедур фінансового оздоровлення банків та їх ліквідації, підвищення ефективності системи гарантування вкладів фізичних осіб.

Мотивація банків щодо проведення реорганізації зумовлена, насамперед, вибором стратегії подальшого розвитку. В цьому аспекті чітко окреслюються певні тенденції досягнення синергетичного ефекту (поєднання капіталів декількох банків перевищуватиме загальний стан і результат діяльності окремо взятих структур) з метою формування конкурентоспроможної позиції на банківському ринку; підвищення рівня та ефективності управління в консолідованих структурах, оптимізація витрат [2]. Серед причин необхідної активізації процесів злиття й поглинань в банківській системі України у посткризовий період вважаємо реалізацію наступних цілей:

- необхідність підвищення рівня капіталізації. Відповідно до діючих вимог Національного банку України мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, не може бути меншим 500 мільйонів гривень. Кількість банків, в яких статутний капітал складав менше 500 млн. грн., становила 65 банків (69,9 % від загальної кількості банків на початок 2017 р., табл.1). Рішення про реорганізацію банків шляхом злиття або приєднання могли ухвалити власники банків, які до 1 січня 2017 року не досягнули необхідного мінімального розміру статутного та регулятивного капіталів. При цьому, регулятивний капітал є один з найважливіших показників діяльності банків, основним призначення якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банку. Принциповий підхід до трактування регулятивного капіталу банків, визначеного як відношення його обсягів до зважених на ризик активів, встановлений Базелем I та удосконалений у принципах Базеля II та Базеля III. Він є передовим способом оцінки ризиків (кредитного, ринкового і операційного), а також створення відповідного капіталу, ризик-орієнтованого нагляду і ринкової дисципліни;

- оптимізація активів та перерозподіл власності в межах новоствореного банку;
- отримання готового бізнесу зі своєю мережею філій, клієнтами та репутацією;
- диверсифікація діяльності шляхом розширення географії збуту та розширення асортименту банківських продуктів;
- зростання власної частки на ринку;
- зменшення витрат за рахунок ефекту масштабу шляхом розподілу постійних витрат на більшу кількість продукції, що призводить до зменшення середньої величини витрат на одиницю продукції.

У цілому, злиття і поглинання розглядаються українським урядом і НБУ, як один із найважливіших інструментів реорганізації банків, спрямованих на підвищення стійкості вітчизняної банківської системи. Консолідація капіталу у вітчизняній банківській системі здійснюється переважно у формі горизонтальних злиттів (приєднань), оскільки вертикальна інтеграція не характерна для банків з огляду на притаманну їм універсалізацію фінансової діяльності і недоцільність розподілу банківських послуг між різними інститутами. Однак, власне злиття (дружні поглинання) банків досі не стали помітним явищем в Україні. На відміну від більшості економік, що розвиваються, де місцеві банки, відчуваючи активний приплив іноземного капіталу, починають здійснювати внутрішні злиття і поглинання, в нашій країні подібні угоди майже не реалізуються. Коріння цього криється

в тому, що українські банки раніше здебільшого розглядались не як окремий самодостатній бізнес, а як простий і зручний засіб касового обслуговування. Тому й досі, власники, не маючи коштів для активного розвитку власного банку, не те що на купівлю конкурентів, продають банки зарубіжним інвесторам і отримані гроші вкладають в розвиток іншого бізнесу [1, с.121–122].

Розглядаючи проблеми і причини, що перешкоджають отриманню синергетичного ефекту від реорганізації українських банків, зроблено висновок, що правовими причинами є процедура злиття (приєднання) банків з різними організаційно–правовими формами, які ще не опрацьовано в Україні досконало. Іншими причинами є людський фактор, несумісність корпоративної культури банків, що беруть участь у реорганізації, відсутність необхідного досвіду з точки зору можливих загроз. Основними перевагами, що досягаються в результаті реорганізації банків на основі злиття і приєднання є: швидке досягнення бажаних темпів росту і збільшення рівня рентабельності за рахунок збільшення обсягу операцій, досягнення високого рівня знань і кваліфікації персоналу, можливість банку потрапити в число великих банків країни, регіону чи міста.

У цілому, реорганізація банків розглядається як один із напрямів підтримки стабільності банківської системи та нарощування її потенціалу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Банківська система України: інституційні зміни та інновації [Електронний ресурс] : кол. моногр. / [Л. О. Примостка, М. І. Діба, І. В. Краснова та ін.]; за заг. ред. Л. О. Примостки. — К. : КНЕУ, 2015. — 434 с.

2. Білик О.І. Проблеми та перспективи проведення реорганізації як способу оздоровлення банківської системи України / О.І. Білик // Фінансовий простір – №1 (17). – 2015. – С.25–32.

3. Про спрощення процедур капіталізації та реорганізації банків: проект Закону України від 01.02.2017 р. № 6010 (Електронний ресурс). – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=61037](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61037). – Дата доступу: 22.03.2017.

4. Публічна інформація НБУ у формі відкритих даних (Електронний ресурс).– Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. – Дата доступу: 22.03.2017.

#### **УДК 336.71**

#### **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ**

**Пригодич Ирина Александровна, ассистент,**

**Полесский государственный университет**

Prigodich Irina, assistant, Polessky state university, [Prigodich.Ira@yandex.ru](mailto:Prigodich.Ira@yandex.ru)

**Аннотация.** Классификация банковских рисков является одним из ключевых моментов деятельности банка, так как при четком структурировании банковских рисков и их четкой группировке процесс их диагностики станет более организованным и эффективным.

**Ключевые слова:** риск, классификация, банковская деятельность, систематизация, признак, группа.

Классификация рисков – это распределение их на отдельные группы по определенным признакам для достижения обозначенных целей. Научно обоснованная классификация банковских рисков позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов идентификации рисков. Каждому риску должен соответствовать конкретный прием идентификации. Ценность комплексной классификации банковских рисков состоит в том, что на ее основе можно моделировать и своевременно корректировать банковскую деятельность, проводить комплексный поиск внутренних резервов с целью повышения эффективности осуществления банковских операций. Классификация банковских рисков, исходя из задач анализа деятельности банка и методик их идентификации, позволяет освободить от влияния внешних факторов основные показатели деятельности банка,



принятые для оценки его эффективности с целью улучшения отражения правильности собственных управленческих решений.

В связи с тем, что у экономистов и специалистов банковской сферы не выработан единый подход к пониманию сущности банковских рисков, их проявления, факторов и источников зарождения, поэтому на сегодняшний день не существует и единого подхода к классификации банковских рисков. В результате этого существующая иерархическая система банковских рисков разрознена и должным образом не структурирована. Множественность подходов к классификации банковских рисков обусловлена, прежде всего, существованием различных подходов к их систематизации. Различные классификации, используемые для развития дальнейших исследований в области теории риска, базируются на существовании разнообразных основополагающих признаков. К основным из них относятся [3]:

- 1) сфера влияния или факторы возникновения банковского риска (политические и экономические риски);
- 2) вид отношения к внутренней и внешней среде или по источникам возникновения (внешние и внутренние риски);
- 3) характер объекта: вид деятельности, отдельная операция или банковская деятельность в целом (риски балансовых и забалансовых операций);
- 4) специфика клиентов банка (риски малых, средних и крупных предприятий);
- 5) распределение риска по времени (ретроспективные, текущие и перспективные риски);
- 6) метод расчета риска (комплексные и частные риски);
- 7) степень банковского риска (низкие, умеренные и полные риски);
- 8) возможность управления банковскими рисками (открытые и закрытые риски).

Перечисленные признаки классификации банковских рисков не являются исчерпывающимися. Так в экономической теории можно встретить различные классификации и группировки банковских рисков, которые постоянно дорабатываются и дополняются. Вышеназванные классификационные признаки выделяют крупные группы рисков, которые в свою очередь также подразделяются на виды. Это связано с перечислением и изучением всех рисков, присущих банковской деятельности, что позволит банкам более точно определить совокупный размер риска для банка.

Одной из наиболее популярных является классификация банковских рисков, созданная Базельским комитетом по банковскому надзору. В основу классификации положен уровень возникновения риска: 1) индивидуальный (уровень сотрудника); 2) микроуровень; 3) макроуровень. Общеизвестной стала достаточно простая классификация банковских рисков, предложенная компанией «Coopers&Lybrand». Они выделили рыночный, кредитный, операционный, риск ликвидности и риск события, которые являются, по их мнению, наиболее опасными для банка. Собственные варианты классификации рисков предложены в работах В.Т. Севрук, М.И. Баканова, И.О. Спицина и О.Я. Спицина, И.Т. Балабанова, Н.Э. Соколинской и других авторов. Однако точки зрения данных авторов неоднозначны и согласуются между собой лишь частично. П. С. Роуз [4, с. 104–105] выделяет шесть основных банковских рисков и четыре дополнительных. Основными рисками он считает: кредитный; рыночный; процентный; несбалансированности ликвидности; недополучения прибыли; неплатежеспособности. Дополнительными рисками – инфляционный; валютный; политический; злоупотреблений. Дж. Ф. Синки [5], основываясь на анализе баланса кредитной организации, выделяет три ключевые группы банковских рисков: портфельные (кредитный, процентный, валютный, ликвидности и управления капиталом) и внебалансовые риски; регуляторный риск (риск регулирования); риск поставки (технологический, аффилиации, текущей эффективности, стратегический риск).

Немецкие экономисты Петер Велькер и Бад Ольдеслоэ выделяют две группы банковских рисков: риски неплатежей и ценовые риски. Т. Кох [6, с. 15–17] выделяет пять видов банковских рисков: кредитный; ликвидности; риск, связанный с изменением процентной ставки; операционный риск; риск, связанный с капиталом (вероятность возникновения неплатежеспособности банка). В контексте экономической безопасности банков риски можно подразделить на девять групп:

1. Капитальный риск – риск того, что невозврат кредитов ухудшит состояние капитала банка и ему придется выпускать новые акции;
2. Кредитный риск – риск невозврата кредита;
3. Риск поставки – риск недопоставки финансового инструмента;
4. Валютный риск – риск потерь из-за изменения валютного курса;
5. Процентный риск – риск уменьшения дохода по активу и росту расходов по обязательству из-за изменения процентных ставок;
6. Риск ликвидности – риск нехватки наличности и краткосрочных активов для выполнения обязательств;
7. Операционный риск – риск того, что будет нарушена работа операционных систем;
8. Риск платежной системы – риск того, что банкротство либо неспособность функционирования крупного банка повлечет цепную реакцию в банковской системе;
9. Риск неуспеха – в контексте экономической психологии – мера ожидаемого неблагоприятного действия, грозящее банку потерей [7, с. 346].

Деятельность современного банка подвержена целому спектру различных рисков, что предопределяет необходимость построения адекватных классификаций.

Обобщая вышеприведенный материал можно отметить, что многообразие классификационных признаков, а, соответственно, и видов банковских рисков, значительно затрудняет процесс их диагностики, что ставит задачу перед банками выработать классификационный признак, позволяющий на его основе выделить группировки банковских рисков, которые являются для банков наиболее существенными.

С целью минимизации банковских рисков стоит отметить, что при более детальном рассмотрении источников возникновения банковских рисков можно отметить, что внутренними по факту можно считать лишь риски, связанные непосредственно с осуществлением банковской деятельности, которые преимущественно зависят от двух факторов: профессионализма сотрудников банка; качества организации процесса предоставления банковских услуг. Все остальные риски можно считать внешними, так как они импортируются в банк через осуществление банковского обслуживания и проведение банковских транзакций. Ярким примером может служить кредитный риск, который традиционно относят к банковским рискам, в то время как его инициатором выступает клиент при управлении своими активами и пассивами. Риск непогашения кредита зарождается у банка сразу же, как только у его клиента возникают финансовые проблемы, которые могут быть перенесены на обслуживающий банк. Таким образом, риски, которые возникают у клиентов и переносятся затем на банк, следует относить к внешним банковским рискам.

В современных экономических условиях не вызывает сомнения тот факт, что классификация банковских рисков возможна только во взаимосвязи с поставленными целями и оценкой влияния различных событий на возможность достижения банком поставленных целей. Наличие огромного числа видов банковских рисков и классификационных признаков подтверждает интерес экономистов к данному вопросу, однако в тоже время существующие классификации не являются исчерпывающими. Целесообразным представляется уточнение классификации банковских рисков путем выделения такого классификационного признака как инициативность банка по отношению к риску. Данный признак подразумевает разделение банковских рисков в зависимости от отношения кредитного учреждения к ним. Банковские риски, которые банк будет инициировать самостоятельно, а затем экспортировать их в экономику, будут являться эмиссионными банковскими рисками. Банковские риски, которым кредитное учреждение подвержено в результате взаимодействия с клиентами, однако которые не зависят от самого банка, являются посредническими банковскими рисками. Классификация банковских рисков согласно данному признаку представлена на рисунке.



**Рисунок – Классификация банковских рисков в зависимости от инициативности банка по отношению к риску**

Эмиссионные риски представляют собой группу рисков, инициатором которых выступает непосредственно банк. Данная группа рисков зарождается в банке и может быть минимизирована принятием квалифицированных управленческих решений. Указанная группа рисков в целом может нанести значительный ущерб банку, в то время как отдельные банковские риски, входящие в нее существенно повлиять на деятельность банка могут в исключительных случаях. Посреднические риски импортируются в банк от его клиентов и не зависят непосредственно от деятельности самого банка. Банк опосредует финансовую деятельность клиента и перенимает его риски на себя. Инициатором посреднических рисков выступает всегда клиент банка.

Вопрос формирования полной и обоснованной классификации банковских рисков в настоящее время до конца не проработан и требует дальнейшего детального изучения. Данный факт значительно затрудняет процесс построения банком эффективной системы диагностики банковских рисков, которая требует разработки рациональной классификации рисков, на основе которой и будет происходить непосредственное построение системы.

**Список использованных источников:**

1. Севрук, В.Т. Банковские риски / В.Т. Севрук. – М. : Дело Лтд, 1996. – 72 с.
2. Демчук, И.Н. О теории рисков и классификации банковских рисков / И.Н. Демчук // Сибирская финансовая школа, 2009. – № 1. – С. 95–106.
3. Синки, Дж.Ф. Управление финансами в коммерческих банках : пер. с англ. / Дж.Ф. Синки. – М. : Catallaxy, 1994. – 937 с.
4. Алишейхова, М.А. Региональные риски и их оценка коммерческим банком (на материалах Дагестана) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / М.А. Алишейхова. – Москва, 2006. – 187 л.
5. Экономическая безопасность : энцикл. / авт. Идеи, рук. Проекта д-р юр. наук А.Г. Шаваев. – М. : Правовое просвещение, 2001. – 512 с.

УДК 336.774.3

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО КРЕДИТАМ БАНКА**

**Резникова Диана Эдуардовна, специалист**

**отдела клиентского менеджмента Центра корпоративных продаж, филиал  
ОАО «Белагропромбанк» – Гомельское областное управление**

Reznikova Diana, specialist of 1 category of Department's client management Centre,  
corporate sales, the branch of JSC "Belagroprombank" – Gomel regional Department,  
[diana.reznikova.85@mail.ru](mailto:diana.reznikova.85@mail.ru)

**Аннотация.** В статье рассказывается важность роли банковского контроля в современной экономике, делается упор на кредитные операции банка. Выделяются и оцениваются основные формы обеспечения исполнения обязательств по кредитам в 4 квартале 2016 г. в ОАО «Белагропромбанк».

**Ключевые слова:** банк, контроль, банковский аудит, кредиты, риск, формы обеспечения.

Возрастание роли банковского аудита в современной экономике связано с расширением спектра возложенных на него задач. В настоящее время в центре внимания банковского аудита оказывается более широкий круг задач, предполагающий глубокий анализ всех направлений банковской деятельности, от которых зависит общая эффективность функционирования кредитной организации, ее ликвидность и финансовая устойчивость. В первую очередь, это касается кредитных операций банка, которые могут выступать в одних случаях, при высоком уровне организации кредитной работы, как основной источник стабильной банковской прибыли, а в других – при отсутствии адекватного контроля за уровнем кредитного риска, как основной фактор дестабилизации финансового положения банка. В этой связи, проверку кредитных операций коммерческого банка можно отнести к наиболее сложным и ответственным участкам банковского аудита. Представляется, что и в дальнейшем, при росте объемов кредитных операций, банковским аудиторам предстоит уделять больше внимания проверке качества обеспечения обязательств по кредитам и оценке кредитного риска. [1, с.76].

В настоящее время банк при выдаче кредита подвергает себя одному из важнейших рисков в банковской деятельности – кредитному риску – риску не возврата или неполного возврата должником основного долга и процентов по кредиту. Банки стремятся минимизировать данный риск, используя различные формы обеспечения. От требований, выставляемых банком к формам обеспечения выданных кредитов, зависит уровень качества кредитного портфеля. Поэтому организация внутренних проверок за обеспечением кредитов является одним из важнейших этапов контроля кредитных операций.

В ходе проведения внутрибанковского аудита в ОАО «Белагропромбанк» в 4 квартале 2016 г. выявлено, что основными формами обеспечения выданных кредитов являются: залог, гарантия, поручительство и гарантийный депозит. Результаты оценки полноты и надежности обеспечения выданных кредитов представлены в нижеследующей таблице.

Таблица – Оценка полноты и надежности обеспеченности выданных кредитов в ОАО «Белагропромбанк» за 4 квартал 2016 г.

Форма обеспечения	Характеристика форм обеспечения	Полнота обеспечения выданных кредитов, %	Преимущества и недостатки использования
1 Залог: здания, сооружения, оборудование, товары и др.	Является самой надежной формой обеспечения возвратности кредита, т.к. стоимость заложенного имущества, как правило, равна или превышает сумму выданного кредита	100% выданных кредитов	Стоимость имущества не менее, чем на 90% возмещает кредитный ресурс. Недостатком является снижение стоимости из-за порчи предмета залога.
2 Гарантия	В правоотношениях по банковской гарантии всегда участвуют, по меньшей мере, три субъекта: гарант, принципал и бенефициар.	35% выданных кредитов	Гарантом возмещается 100% невозвращенной суммы долга по кредиту Ответственность за заемщика несет третье лицо. Недостатком является возможность ухода от ответственности по объективным причинам.
3 Поручительство	Поручителями могут быть как физические так и юридические лица и индивидуальные предприниматели. Отвечает перед банком в том же объеме, что и должник	65% выданных кредитов	Поручителем возмещается 100% невозвращенной суммы долга по кредиту Поручитель и должник отвечают перед банком солидарно. Недостатком является возможность потери поручителем своих доходов.
4 Гарантийный депозит	Кредитополучатель или третье лицо для обеспечения исполнения обязательств по кредиту передает кредитодателю денежные средства в белорусских рублях или иностранной валюте. Как правило, на него не начисляются проценты если иное не предусмотрено договором.	20% выданных кредитов	Сумма депозита может составлять от 80 до 100 и более процентов по договоренности сторон. В случае неисполнения должником своих обязательств по кредитному продукту банк вправе самостоятельно удовлетворить свои имущественные требования за счет гарантийного депозита денег. Недостатком является возможность наложения ареста и списание денежных средств уполномоченными органами

В ходе проверки выявлены недостатки внутреннего контроля за обеспечением выданных кредитов. Основными из них являются: 1) заключения по анализу оценочной стоимости имущества, включенные в общее заключение о возможности выдачи кредита, не содержат сведений о соответствии актов о внутренней оценке другим документам и полученным при проведении проверки сведениям; 2) имущество, принятое в качестве залога, в ряде случаев обеспечивает исполнение обязательств кредитополучателя по двум кредитам. В этом случае при закрытии одного кредитного договора имеются случаи закрытия договоров обеспечения к нему, что влечет отсутствие обеспечения по незакрытому кредитному договору [2, с.80].

С целью совершенствования контроля за качеством обеспечения выданных кредитов программа внутрибанковского аудита должна включать в себя следующие этапы проверки:

**1 этап.** Контроль за формированием пакета необходимых документов по обеспечению кредитов и их надлежащим оформлением при анализе качественных характеристик принимаемого в обеспечение имущества, а также в процессе мониторинга обеспечения;

**2 этап.** Контроль за своевременностью и правильностью отражения операций по обеспечению кредитов в кредитном модуле и в бухгалтерском учете.

**3 этап.** Проверка задолженности сплошным методом, связанной с крупным кредитным риском согласно следующим критериям отбора:

- кредиты, не имеющие обеспечения;
- кредиты, не погашенные в срок;
- кредиты, вынесенные в отчетном периоде за баланс из-за невозможности взыскания;
- кредиты, выданные акционерам, инсайдерам и сотрудникам банка.

**4 этап.** Для изучения остальных заемщиков, имеющих полное обеспечение по кредитам, следует применить либо случайный, либо систематический отбор. В отдельных случаях может применяться субъективный отбор кредитов, которые требуют тщательного анализа [3, с.511].

Таким образом, проверку кредитных операций коммерческого банка можно отнести к наиболее сложным и ответственным участкам банковского аудита. Кредитные операции банка могут выступать в одних случаях при высоком уровне организации кредитной работы как основной источник стабильной банковской прибыли, а в других – при отсутствии адекватного контроля за уровнем кредитного риска как основной фактор дестабилизации финансового положения банка.

#### **Список использованных источников:**

1. Попков, М.В. О совершенствовании подходов к кредитованию малого и среднего бизнеса/ М.В. Попков// Журнал «Банковский вестник», №9/638 – 2016. – 76с.
2. Тавасиев А. М., Москвин В. А., Эриашвили Н. Д. Банковское дело. Краткий курс; Юнити–Дана –М., 2015 80 с.
3. Дробоздина, Л.А. Общая теория финансов: учебник /Л.А.Дробоздина. – М.: Банки и биржи, 2015. – 511 с.

УДК 336.7

### **ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ**

**Рожков Юрий Владимирович, д.э.н., профессор,**

**Хабаровский государственный университет экономики и права, zdnrf@mail.ru**  
Rozhkov Yoriy Vladimirovich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Khabarovsk State University of Economics and Law

**Аннотация.** Рассматриваются проблемы развития электронных денег в условиях углубляющейся финансовой глобализации. Делается вывод о том, что современная денежная теория отстаёт от потребностей российской практики.

**Ключевые слова:** глобализация, денежная теория, фидуция, электронные деньги, криптовалюты.

Глобализация финансов предполагает необходимость экономизации денежного хозяйства. В качестве частичного разрешения утилитарной проблемы снижения транзакционных издержек, обществом воспроизведены электронные деньги и выстроенные на их основе электронные финансы.

Современные электронные деньги выступают в качестве модификации традиционно обращающихся денег. Экономическая теория считает их деньгами, полностью лишёнными внутренней стоимости; их функционирование в национальных экономиках осуществляется на основе принципов «фидуциарности» и «декретности» («фиатности»). Эти принципы невозможно отделить друг от друга, они неразрывны, ибо под фидуциарными понимаются такие деньги, за которые в полной мере несёт ответственность государство.

В теории и практике также нашло применение понятие «фиатные деньги» (от лат. *fiat* – декрет, указание). Фактически это аналог понятия «декретные деньги».

Положение о том, что современные деньги утратили практически все функции действительных денег (изготовленных из драгоценных металлов) стало в научном мире общепринятым. Хотя ещё 10–15 лет назад в экономической литературе можно было встретить архаичные утверждения, что деньги являются отражением накопленного государством драгоценного металла – золота.

Современные концепции развития денег, их критические обзоры излагаются в целом ряде научных статей и монографий. Остановимся лишь на некоторых моментах, особо отметив положение, признающее полную дестафацию денег (исчезновение вещественных средств обращения) [1], их отрыв сначала от золотых, а потом и товарных «якорей», с которыми они когда-то экономически связаны. Безусловно, субъекты, имеющие в наличии большое количество подобных денег, реально остаются богатыми. Однако эти инструменты уже не содержат ни грана стоимости, поэтому будет иллюзией утверждение о том, что с тезаврацией дестафированной денежной массы граждане накапливают богатство. Сложно воспринимать и положение о выполнении современными деньгами функции средства платежа. Ведь платёж – это процесс погашения долга действительными деньгами, которые только и могут восстановить эквивалентность рыночного обмена по стоимости.

Нынешние финансовые авуары, будучи наполненными декретными/ фиатными и одновременно фидуциарными денежными знаками, в процессе движения средств, направленных на финансирование расходов и пр. платежей, производят обмен точно такими же долговыми и фидуциарными обязательствами. В результате этого осуществляется и обмен долгами, и одновременно погашение обязательств, выраженных в денежной форме.

Современная экономическая ситуация привела к тому, что банки получили возможность создавать избыточную виртуальную ликвидность, формировать дополнительные фонды, позволяющие кредитным организациям извлекать доход. Со времён применения римского права формально ничего не изменилось: банки всё также используют имущественные права на чужое личное имущество. Права банка на пользование собственностью на ликвидность, принадлежащее вкладчику (депоненту) непреклонны, но он должен использовать их в таких пределах и формах, чтобы сама собственность не была утрачена и сохранила свою экономическую сущность. Собственность, в полученной банком от депонента форме, должна быть возвращена также в этой форме и той же ликвидности. При этом и банк, и вкладчик должны получить доход, иначе вся указанная конструкция может разрушиться, отрицательно отразившись не только на микро, но и на макроуровне.

Пользование чужим имуществом в форме современных платёжных средств, даже если они находятся в виртуальной (электронной) форме, продолжает оставаться для кредитных организаций пользованием чужой собственностью. Процесс извлечения банками блага от собственности, принадлежащей депозитору, осуществляется на условиях (главное – это вкладной процент), которые никогда с ним не согласовываются. Получив благо в форме электронной записи на привлечённые депозиты, банк не всегда правильно распоряжается этими ресурсами. Поэтому, право собственности первичного бенефициара, открывшего, к примеру, вклад в банке, не может быть признано исключительным и абсолютным. После подписания депозитного договора и право пользования, и процесс извлечения блага банка и депонента строятся на фидуции (от лат. *fiducia* – доверие). К сожалению, подобное доверие часто подрывается, хотя банки в рекламных продуктах обещают «железные» гарантии на сохранность полученных от депозитора средств. Так, с 21.07.2005 по 03 марта 2017 г. Агентством по страхованию вкладов (АСВ) в России было возбуждено 390 ликвидационных процедур в отношении банков [2].

Электронные деньги обладают практически абсолютной мобильностью. Они прекрасно вписались в глобальное (общемировое) финансовое хозяйство. Более того, безналичная эмиссия центральными банками своей валюты, на которую другие государства предъявляют спрос как на резервы, стало весьма прибыльным национальным бизнесом. Поскольку традиционные деньги, как мы выше отметили, дестафировались, утратили связь с реальными ценностями, выполняющими функции покрытия этих резервов в виде

банкнот, то функция мнимого покрытия начинает переходить к различным фиктивным ценностям. Этому способствуют предельно низкие транзакционные издержки перемещения громадных масс долговых и иных обязательств, имеющих электронную форму, что одновременно приводит к непредсказуемой волатильности мировых финансовых рынков [2].

Глобальный финансовый рынок навсегда потерял связь с товарными рынками. При этом он стал непродуктивно огромен, нетранспарентен (потерял прозрачность), непропорционально волатилен. Подобная ситуация привела к тому, что органы государственного управления, пытаясь компенсировать недостаток утраченной в результате подобной политики фидуции, стремятся обрести доверие к своим участникам и финансовым инструментам путём ещё большего вливания ликвидности в мировую экономику.

Рассмотрим проблему отношения центральных банков к эмиссии электронных денег. Мы уже отметили, что эмиссия этими государственными финансовыми институтами национальной валюты, на которую другие страны обнаруживают спрос как на резервы, становится весьма прибыльным делом. Одновременно это может превратиться в сомнительный бизнес, ибо электронные деньги предельно удешевляют эмиссионный процесс.

Источники мировых кризисов следует видеть, в частности, в злоупотреблении монетарными властями государств, эмитирующих свои национальные валюты для удовлетворения спроса субъектов мирового финансового сообщества. Любые попытки изменить такое положение дел не приводят к реальным результатам из-за эгоистических устремлений как самого эмитента, так и стран, имеющих спрос на такую валюту. Института, способного в глобальном масштабе сделать практические шаги для установления монетарной «тишины», не только не создано, но даже неясны принципы его формирования.

Появление электронных денег на основе криптовалют (цифровых денег) значительно усугубило ситуацию. При внешнем сходстве процесса обращения криптовалют они отличаются от электронных денег отсутствием регулирующего центрального органа-эмитента, наличием пиринговой (P2P) архитектуры, созданных по типу Bitcoin и других криптовалют). Все платежи в криптовалютной системе бескомиссионны, полностью анонимны и никем, и никак не контролируются. Общая капитализация, например, Bitcoin по состоянию на 14.03.2017 г. превысила 20 млрд долларов [4].

Биткоин иногда называют виртуальным золотом. Однако такое «золото» нельзя назвать стабильной валютой. С её глобальным распространением никогда не согласятся правительства мировых держав, ведь в этом случае они потеряют контроль над значительной долей транзакций. Никто, далее, не может гарантировать полного обесценивания криптовалют. Ведь это не золото, стоимость которого на рынке как бы не падала, но оно всегда имеет какую-то минимальную цену, ниже которой никогда не сможет снизиться.

Биткоин, как и все подобные валюты, создают реальную опасность проведения анонимных транзакций, при которых правоохранительным органам достаточно трудно идентифицировать их законность, что представляют сложность для сдерживания противозаконной деятельности на финансовом рынке.

В связи с этим понятны определённые опасения регулятора, ибо при прямых электронных платежах от одного их участника к другому, оказываются ненужными услуги банков. А это приводит к уменьшению зависимости от финансово-кредитных институтов, значит, к уменьшению их прибыли. Именно отсутствие у регулятора реальных объёмов и видов криптоплатежей служит основой для существенной степени недоверия к подобным сделкам.

При традиционных взаиморасчётах между покупателем и продавцом находится интермедиатор, посредник в лице банковской системы, к субъектам которой при возникновении потенциальных споров можно апеллировать, а при криптоплатежах – только к платёжной системе.

Думается, что и обнародованное мнение Банка России (ЦБ КНР сделал это на месяц раньше – в декабре 2013 г.) о том, что биткоины являются денежными суррогатами и их выпуск и обращение в Российской Федерации – нарушение ст. 27 ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» не смогут остановить процесс виртуализации валют.

Делать вывод о том, что в России отсутствует информация, посвящённая электронным



финансам и деньгам, криптовалютам, электронной коммерции, было бы не вполне верным. Но факт, что наша экономическая наука в целом и денежная теория, как её часть, пока не приступили к масштабным исследованиям в этой области. Многие российские учебники по банковским проблемам выстроены в рамках стандартно–традиционных подходов, когда электронные деньги, электронные финансы и адекватные им технологии рассматриваются лишь мимолётно. Федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования по экономическим направлениям подготовки бакалавров и магистров в России и составленные на их основе учебные планы вузов в большинстве своём не включают изучение инновационных форм денежных инструментов и сопутствующих им ИТ–технологиям. Так что образовательные организации РФ выпускают специалистов для финансово–кредитной сферы, обладающих частично архаическими технологиями [5].

Есть опасения, что Россия, как это не раз бывало в истории, отстанет от общемировых финансовых процессов. Конечно, можно понять и вполне прогнозируемые опасения российского мегарегулятора. Однако важно подвести под эти процессы формирования новых форм денег законодательно–нормативную основу, не запрещая, а делая конкретные шаги по формулированию принципов регулирования обновляющейся денежной системой.

#### **Список использованных источников:**

1. Рожков Ю., Чёрная И. Инновационный вектор развития геофинансов эпохи постглобализации // Безопасность Евразии. 2012. № 2. С. 265.
2. Агентство по страхованию вкладов: [сайт]. URL: <http://www.asv.org.ru/agency> (дата обращения: 11.03.2017).
3. Glukhov V.V., Ostanin V.A., Rozhkov Y.V. E–money and finance as economic category // Mediterranean Journal of Social Sciences, 2015, Vol. 6, № 6; p. 448–454.
4. Blockchain: [сайт]. URL: <https://blockchain.info> (дата обращения: 14.03.2017).
5. Глухов В.В., Рожков Ю.В. Традиционная теория финансов как препятствие к развитию криптовалют // Сибирская финансовая школа. 2016. № 6. С.98–101.

УДК: 338.2 (476)

### **ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОРОВ НЕГАТИВНО ВЛИЯЮЩИХ НА БИЗНЕС-СРЕДУ В МАЛЫХ ГОРОДАХ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Салтанович Наталия Викторовна, первый заместитель председателя комитета экономики Витебского облисполкома**

Saltanovich Natalia, First deputy chairman Committee on Economy of Vitebsk Regional Executive Committee, [comeconzam@vitebsk.by](mailto:comeconzam@vitebsk.by)

**Аннотация.** В статье проанализированы факторы, сдерживающие предпринимательскую активность в малых городах. Определены резервы укрепления конкурентного механизма экономики регионов.

**Ключевые слова:** факторы сдерживающие развитие малого предпринимательства, малые города.

В предпринимательском секторе трудится более четверти занятого в экономике области населения [2, 3] и его вклад в решение вопроса занятости населения практически неизменен на протяжении последних лет. При этом, численность работников микро-, малых и средних организаций ежегодно сокращается. В первую очередь, это обусловлено демографической ситуацией, а также миграционными процессами, ориентированными на экономически более развитые территории, что особенно ярко выражено в малых городах и сельской местности. Только за 2016 год численность населения Витебской области снизилась на 5 тысяч человек, а занятых в экономике – на 16,1 тысячи человек.

Несмотря на снижение количества субъектов малого и среднего предпринимательства, очевидно позитивное влияние малых предприятий на социально–экономическое развитие. Увеличивается их доля в выпуске продукции и оказании услуг, выручке от ре-

лизации продукции, привлечении инвестиций, оптовом товарообороте, экспорте, валовой добавленной стоимости, формировании бюджетов.

В малых и средних городах Витебской области в 2010-2015 годах создано около 44 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, однако, это лишь пятая часть областного показателя [2]. Поэтому необходимость проведения целостной системы реформ, включая мероприятия в области налогообложения, кредитования, ценовой политики, для данных территорий особо актуальна сегодня. Не случайно, в нормативных актах, регламентирующих государственную систему поддержки бизнеса в малых городах, преференции предусматриваются, прежде всего, для данной категории субъектов хозяйствования.

Во многих случаях сегодня выгоднее разместить предприятие в малом городе, на условиях льготного налогообложения на безвозмездно переданных в пользование площадях, чем нести арендные и прочие дополнительные издержки в крупном городе. Производство, в этом случае, становится более рентабельным, а регион получает дополнительные рабочие места и поступления в местный бюджет.

Особенно важно развитие малого и среднего бизнеса в малых городах для создания в максимально короткие сроки новых рабочих мест и удовлетворения потребности населения в трудоустройстве. Разработка и реализация в 2006-2010 годах программ развития отдельных городских поселений дала возможность определить пути их социально-экономического развития на пять лет с учетом складывающихся условий и конкретных потребностей городских жителей [1]. Программы развития конкретных городских поселений позволили создать условия рационального использования городских ресурсов, способствовали решению специфических социальных проблем, существенно улучшили условия труда и жизни населения в большинстве населенных пунктов, обеспечили более активное использование накопленного историко-культурного наследия городских поселений, созданный культурный потенциал для развития туризма и отдыха.

Базовой целью регионального планирования является обеспечение сбалансированного развития населенных пунктов, сокращение межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии регионов, уровне и качестве жизни. Малые и средние городские поселения концентрируют и сохраняют значительный экономический, демографический, финансовый, культурный и интеллектуальный потенциал общества.

Данные территории на протяжении многих лет развивались преимущественно за счет "подпитки" социальной и производственной сферы из бюджета и в настоящее время, ввиду ограниченности бюджетных средств и дороговизны кредитных ресурсов, идут по пути активизации частного бизнеса.

При этом у представителей частного бизнеса должны быть не только максимально четкие представления о направлениях и целях развития населенного пункта, но и возможность сотрудничества с органами власти, в том числе на этапе планирования, что возможно путем разработки стратегического плана малых и средних городских поселений при активном участии бизнес-структур и общественности.

Устранению такого сдерживающего инвестиционную и предпринимательскую активность фактора, как неопределенность будущего малого города, способствует стратегическое планирование, которое позволяет представителям частного бизнеса знать направления и цели развития населенного пункта, предоставляет возможность сотрудничества с органами местного управления и самоуправления, общественностью.

С этой целью автором разработаны методические рекомендации составления стратегических планов развития малых городов. Стратегический план необходим как местным органам управления для выбора приоритетных направлений распределения средств, так и для предпринимательских структур города и внешних инвесторов, принимающих решение о деятельности на перспективу, и в целом служит либерализации экономических процессов.

Для повышения эффективности функционирования механизма государственной поддержки необходимо определение степени влияния различных факторов на количество создаваемых производств.

Среди множества факторов, выявленных экономической теорией и практикой, в региональном разрезе можно выделить те, которые в большей степени зависят от особенностей региона и влияют на создание новых субъектов хозяйствования или функционирование действующих бизнес-организаций, и которые находятся в пределах непосредственного контроля региональных администраций, могут ими управляться и совершенствоваться.

Характер любой экономической активности не является строго детерминированным. На любой экономический показатель воздействует большое количество факторов, одни из них можно не заметить, другие – трудно оценить. В ходе опроса использовались экономические и производственные факторы. Для того, чтобы выявленные региональные факторы развития предпринимательства можно было эффективно использовать для целей прогнозирования и выбора наиболее оптимального варианта управленческого решения, они были описаны с помощью бальной оценки сдерживающего влияния фактора на развитие предпринимательства. В качестве информационной базы использовались данные опроса экономических служб регионов Витебской области.

Участникам опроса было предложено сравнить степень влияния фактора сдерживающего развитие предпринимательства в (условно) крупных и малых городах, выбрав один из приведенных вариантов: "0" – проблема отсутствует; "1" – слабо выражена; "2" – умеренно выражена; "3" – критический уровень.

По результатам опроса получены следующие результаты. В крупных городах 14 из 32 проблемных факторов или 44 процента отсутствуют, в то же время, в малых городах наблюдается 100 процентов приведенных аспектов. В крупных городах 12 факторов или 38 процентов от общего количества слабо выражены; в малых городах слабое влияние не отмечено ни по одной позиции. Умеренно выражены: в крупных городах – 6 факторов или 19 процентов; в малых – 13 факторов или 41 процент. Имеют критический уровень: 19 факторов или 59 процентов в малых городах. В крупных городах области критического уровня не выявлено ни по одной позиции.

Всеми респондентами отмечен критический уровень следующих проблемных факторов отмеченных на территории малых и средних городских поселений:

- сокращение: трудоспособного населения и молодежи, миграция населения, негативные социальные факторы присущие населению, отсутствие мотивации высокопроизводительного труда;
- слабая внешнеэкономическая деятельность и инвестиционная активность региона;
- ограниченность природных ресурсов, инженерных и транспортных сетей, выбора объектов недвижимости для создания производств;
- низкий уровень образования и узкая специализация трудоспособного населения;
- одно-два градообразующих предприятия;
- высокий износ основного капитала предприятий, его несоответствие современным требованиям, необходимость модернизации;
- отсутствие стратегии развития населенного пункта, маркетинговых исследований территорий, обучающих семинаров, выставок, центров поддержки предпринимательства, индустриальных площадок свободных экономических зон.

Таким образом, несмотря на существенные меры государственной поддержки предпринимательства в регионах, респонденты подтвердили существенные различия условий ведения бизнеса в малых и крупных городах в пользу последних, что объясняет концентрацию малого и среднего предпринимательства в крупных городах. Малое предпринимательство наиболее активно развивается на благополучных с точки зрения уровня социально-экономического развития территориях, обеспеченных трудовыми ресурсами и предоставляющими предпринимательству возможность создания новых производств на площадях государственных предприятий не используемых в хозяйственном обороте, спо-

способствует дальнейшему улучшению обеспеченности населения товарами и услугами, повышению его доходов.

**Список использованных источников:**

1. Государственная комплексная программа развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007-2010 годы, утверждена Указом президента Республики Беларусь от 7.06.2007г. №265.
2. Статистический бюллетень Половозрастная структура населения Витебской области на 1 января 2016 года и среднегодовая численность населения за 2015 год, 2016 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Главное статистическое управление Витебской области; ред. Ю.И.Москалев [и др]; отв. за вып. А.И. Костюков. — 2016. — 180 с.
3. Статистический ежегодник Регионы Республики Беларусь, 2016 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; ред. И.В.Медведева [и др]; отв. за вып. Е.М.Палковская. — 2016. — 1355 с.

**УДК 33.336.6**

**ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Самоховец Мария Павловна, к.э.н., доцент,  
Полесский государственный университет**

Samokhovets Maria, PhD, Polesky State University, [samkhvec@rambler.ru](mailto:samkhvec@rambler.ru)

**Аннотация.** В статье обозначена проблема увеличения кредиторской задолженности, которую автор связывает с неустойчивостью финансового положения сельскохозяйственных организаций. Рассмотрены принимаемые государством меры по финансовому оздоровлению сельского хозяйства.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, финансовое оздоровление, кредиторская задолженность, банкротство.

Функционирование сельского хозяйства в Республике Беларусь характеризуется не только его производственными особенностями, но и той социальной нагрузкой, которую оно выполняет. Поэтому эффективная производственно-финансовая деятельность сельскохозяйственных организаций с учетом обеспечения бесперебойного функционирования, своевременных расчетов с персоналом и т.д. становится актуальной задачей современного этапа развития АПК республики. В этой связи не теряет своей роли полноценное финансовое обеспечение аграрного сектора, главным образом осуществляемое за счет банковского кредитования. Так, кредиты, предоставленные сельскому хозяйству, только ОАО «Белагропромбанк» на 31.12.2015 г. составили более 24 трлн. руб.

Таблица 1 – Состояние расчетов сельскохозяйственных организаций [1]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кредиторская задолженность, млрд. руб.	12152,8	16529,2	25823,0	39370,2	45976,5	57327,5
Просроченная кредиторская задолженность, млрд. руб.	2243,8	2976,0	4375,3	7697,5	10655,3	16900,1
Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности, %	18,5	18,0	16,9	19,6	23,2	29,5
Задолженность по кредитам и займам, млрд. руб.	17629,3	21166,3	31312,5	41963,0	48587,5	55425,7
Просроченная задолженность по кредитам и займам, млрд. руб.	492,7	599,5	632,8	1135,5	2090,3	3197,7

В то же время, анализ состояния расчетов сельскохозяйственных организаций (таблица 1) показывает, что кредиторская задолженность за последние 5 лет увеличилась в 4,7 раза и в 2015 г. составила более 57 трлн. руб., в т.ч. 29,5% просроченная. Основная ее доля – более 95% – приходится на задолженность по кредитам и займам.

Несмотря на принимаемые меры государственной поддержки аграрного сектора, решение вопроса нарастания кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций становится в настоящее время первоочередным. Очевидно, что возможности сельского хозяйства по управлению кредиторской задолженностью затруднены в связи с их неустойчивым финансовым положением. По результатам 2015 г. финансовый результат деятельности сельскохозяйственных организаций оказался отрицательным – чистый убыток составил 540 млрд. руб., а сумма чистого убытка убыточных организаций сложилась на уровне более 4 трлн. руб. Динамика основных финансовых показателей сельскохозяйственных организаций (таблица 2) свидетельствует о постоянном увеличении количества убыточных организаций в республике – с 73 в 2010 г. до 503 в 2015 г. (удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций – 34,9%).

Таблица 2 – Основные финансовые показатели сельскохозяйственных организаций [1]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Прибыль, убыток (–) от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млрд. руб.	–192,9	3598,5	8793,4	2368,3	4595,3	458,8
Прибыль, убыток (–) до налогообложения, млрд. руб.	1343,4	4335,6	9312,9	3516,3	4989,3	–525,9
Чистая прибыль, убыток (–), млрд. руб.	1313,4	4309,3	9281,2	3494,1	4969,5	–540,5
Количество убыточных организаций, единиц	73	40	56	198	188	503
Удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций, %	4,3	2,4	3,5	12,7	12,9	34,9
Сумма чистого убытка убыточных организаций, млрд. руб.	76,4	97,4	151,1	1462,0	1902,0	4687,6

Следовательно, убыточность, под которой понимается получение убытков в отчетном периоде [1] от деятельности (всех ее видов) приводит к неплатежеспособности, т.е. неспособности организации своевременно исполнять свои финансовые обязательства перед контрагентами.

Не смотря на то, что главной причиной для проведения мероприятий по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций становится неплатежеспособность, т.е. неспособность организации в полном объеме удовлетворять требования по платежным и иным обязательствам, первоочередным фактором такой ситуации становится именно убыточность.

Понятно, что современная экономика в условиях преобладания самофинансирования (без наличия постоянного безусловного притока финансовых ресурсов извне) не приемлет существования подобной ситуации, что и вызывает необходимость финансового оздоровления.

В широком смысле под *финансовым оздоровлением* принято понимать недопущение банкротства путем комплексного использования внутренних и внешних резервов [2, с. 523].

В соответствии с государственными мерами по финансовому оздоровлению сельского хозяйства РБ все неплатежеспособные сельскохозяйственные организации на основании представленных бизнес-планов поделены на 2 группы: подлежащие досудебному оздоровлению – 323 организации и процедуре экономической несостоятельности (банкротства) – 102 [3].

Под *досудебным оздоровлением* в соответствии с действующим законодательством, понимают принимаемые заинтересованными лицами меры по обеспечению стабильной эффективной хозяйственной деятельности организаций и восстановлению их платежеспособности. Сельскохозяйственным организациям первой группы предоставляется рассрочка погашения платежей в бюджетную систему (например, по возврату бюджетных ссуд и займов – на 3 года). Кроме того, они могут быть переданы в доверительное управление, сданы в аренду либо проданы как имущественные комплексы. При этом государством осуществляется постоянный мониторинг реализации бизнес-планов таких организаций с возможностью их перевода во вторую группу.

*Экономическая несостоятельность (банкротство)* характеризует неплатежеспособность, имеющую или приобретающую устойчивый характер, признанную хозяйственным судом решением о санации (открытии ликвидационного производства). В отношении второй группы сельскохозяйственных организаций проводятся процедуры экономической несостоятельности (банкротства) в соответствии с законодательством РБ с учетом некоторых особенностей по их продолжительности.

Надо отметить, что меры финансового оздоровления сельского хозяйства являются широко распространенными в рамках государственного регулирования. В годы существования СССР периодически осуществлялось списание долгов сельского хозяйства, в настоящее время в РФ также используется практика проведения реструктуризации долгов сельскохозяйственным товаропроизводителям. В РБ в большинстве своем реструктуризация задолженности по кредитам сельского хозяйства осуществляется следующим образом: банки принимают акции реорганизованных в акционерные общества сельскохозяйственных организаций и в последующем передают их Национальному банку РБ в счет погашения кредитов, выдаваемых этим банкам для кредитования сельского хозяйства.

Однако в связи с созданием ООО «Агентство по управлению активами» [4] механизм изменился (рисунок 1): агентство приобретает у банков и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» на основании договоров уступки требования активы, сформированные по кредитам, предоставленным ими сельскохозяйственным организациям, а также обслуживание этих кредитов. Кроме того, агентство участвует в досудебном оздоровлении сельскохозяйственных организаций–кредитополучателей, предоставляет отсрочку (рассрочку) погашения основного долга и процентов (начисленных Банком развития) по кредитам.



**Рисунок 1. – Механизм реструктуризации задолженности сельскохозяйственных организаций в РБ**

1 – передача субвенций на погашение облигаций

2 – эмиссия и размещение облигаций путем закрытой продажи ОАО «Белагропромбанк»

- 3 – передача в безвозмездное пользование необходимого имущества и прав использования объектов интеллектуальной собственности
- 4– передача в доверительное управление акций, принадлежащих Республике Беларусь
- 5 – приобретение активов, сформированных по кредитам сельскохозяйственным организациям, а также обслуживание этих кредитов на основании договоров уступки требования
- 6 – участие в досудебном оздоровлении, отсрочку (рассрочку) погашения основного долга по кредитам и процентов по ним (начисленных Банком развития)

После передачи активов государство не осуществляет компенсацию части процентов за пользование кредитами, а государственные гарантии прекращают свое действие. Процентная ставка за пользование кредитами устанавливается в размере 3% годовых с ежемесячной уплатой процентов. Предоставляется отсрочка погашения основного долга и процентов (начисленных Банком развития) по кредитам на срок до 1 года с последующей его рассрочкой на срок до 7 лет.

Приобретение Агентством активов банков и Банка развития может осуществляться за счет внесенных учредителями в его уставный фонд денежных средств, полученных от размещения путем закрытой продажи ОАО «Белагропромбанк» облигаций областных исполнительных комитетов, погашаемых за счет субвенций из республиканского бюджета, на сумму основного долга по кредитам.

Финансовое положение сельскохозяйственных организаций РБ на современном этапе характеризуется большими объемами кредиторской задолженности и нестабильностью в получении прибыли. Представляется, что принимаемые меры по финансовому оздоровлению, которые предусматривают скоординированную работу государственных органов, банковской системы и самих сельскохозяйственных организаций будут иметь своим результатом улучшение финансового состояния сельского хозяйства республики.

#### **Список использованных источников:**

1. Сельское хозяйство Республики Беларусь. Статистический сборник. Национальный статистический комитет РБ. Мн., 2016.
2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 536 с.
3. Постановление Совета Министров РБ от 31.10.2016 №889 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 04.07.2016 №253». [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Дата доступа: 15.02.2017.
4. Указ Президента РБ №268 от 14.07.2016 г. «О создании и деятельности открытого акционерного общества «Агентство по управлению активами». [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Дата доступа: 15.02.2017.

#### **УДК 336.717**

#### **ДИСТАНЦИОННЫЕ КАНАЛЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ БАНКА**

**Сидельник Елена Петровна, к.э.н., доцент кафедры банковского дела,**

**Львовский учебно – научный институт ГВУЗ «Университет банковского дела»  
Руденко Зоряна Михайловна, к.э.н., ст.преподаватель кафедры банковского дела,  
Львовский учебно – научный институт ГВУЗ «Университет банковского дела»  
Sidelnyk O.P., Ph.D., assistant professor of banking department, Lviv educational–scientific  
institute, Of state institution of higher education "University of banking",**

**[helen.sidelnyk@gmail.com](mailto:helen.sidelnyk@gmail.com)**

**Rudenko Z.M., Ph.D., assistant professor of banking department, Lviv educational–scientific  
institute Of state institution of higher education "University of banking",**

**[zoryanarudenko@gmail.com](mailto:zoryanarudenko@gmail.com)**

**Аннотация.** В статье исследован рынок безналичных платежей в Украине, указаны дистанционные каналы обслуживания клиентов банка, а также раскрыта сущность Банка 2.0 и Банка 3.0.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность банка, безналичные расчеты, дистанционные услуги, дистанционное обслуживание, Банк 2.0, Банк 3.0, цифровой банк.

На современном этапе развития финансовой системы Украины внедрение финансовыми учреждениями новых информационных технологий позволяет не только повысить качество услуг, предоставляемых этими учреждениями, но и существенно расширить их перечень. В то же время перспективы развития банковского сектора в значительной степени определяются совершенствованием подходов по обслуживанию клиентов банков. В последние годы в Украине происходил активный процесс автоматизации банковской деятельности, связанный прежде всего с внедрением в банковскую практику технологий дистанционного обслуживания.

Новые технологии и услуги позволяют банкам оперативно и качественно осуществлять операции, упрощать проведение расчетов для населения, создавать условия для продвижения банковских услуг в регионы с недостаточно развитой инфраструктурой банковского обслуживания. Важную роль в этом процессе играют технологии самообслуживания клиентов банков, или так называемые альтернативные каналы продаж. Активное внедрение указанных технологий в практику обслуживания клиентов банков объективно будет способствовать увеличению объемов безналичных расчетов, в том числе розничных платежей.

На сегодня в мире наблюдается тенденция к уменьшению объемов наличного обращения. Активизация безналичных розничных платежей будет способствовать увеличению поступлений финансовых ресурсов в национальную экономику, в частности банковского сектора. Это позволит обеспечить банки дополнительной ликвидностью, сделать более доступными кредиты для населения, а следовательно, оживить развитие экономики в целом. Сегодня в Украине безналичные расчеты и платежи осуществляются преимущественно с помощью платежных карт, что является одним из самых динамичных сегментов рынка розничных платежей.

Если будут проведены мероприятия по улучшению использования безналичных счетов, следует и усовершенствовать каналы дистанционного обслуживания. При таких условиях основная задача инновационной деятельности заключается в том, чтобы превратить потребности общества в новые возможности для прибыльного ведения бизнеса [1, с. 42–43]. Как известно, инновационный потенциал является одним из наиболее важных индикаторов деятельности кредитно–финансовых учреждений, движения их инвестиционных потоков, уровня качества расчетных операций и степени защищенности интересов клиентов. Однако, большинство средних и небольших отечественных банков не имеют четко выраженной и обоснованной концепции инновационного развития, это главным образом связано с проблемами финансового происхождения и незначительным уровнем их инновационного потенциала. Основной причиной возникновения инноваций в банковской сфере, по нашему мнению, как и в других отраслях экономики–перспектива получения прибыли. Однако благоприятные условия возникновения банковских инноваций создаются, прежде всего, изменениями внешней банковской среды. Основным институциональным фактором, влияющим на процесс разработки и внедрения банковских инноваций, существующая в стране система регулирования банковской деятельности, а также законодательство, определяющее развитие других финансовых рынков. Перед отечественными банками встает проблема выбора между двумя вариантами получения информационных технологий: производить самостоятельно или использовать уже существующие (например, разработанные банками, которые действуют на зарубежном рынке) как средство повышения конкурентоспособности на рынке банковских услуг. Основными направлениями инновационной деятельности современных банков Украины является внедрение услуг мобильного банкинга, интернет–банкинга, расширение количества услуг POS–терминалов, мобильные приложения (программы интернет–банкинга для мобильных телефонов) и др. На сегодняшний день в Украине лишь несколько коммерческих банков могут предложить элементы этой услуги.

Рассмотрим стратегии Банк 2.0 и Банк 3.0, которые строятся именно на активном взаимодействии банка и клиента, согласно которым основными чертами банка будущего



являются ориентации на развитие высокотехнологичных продуктов и услуг, на мобильные технологии и интеграция с социальными, медиа инновационная интернет–направленность [2].

Концепция организации банковского бизнеса Банк 2.0 базируется на использовании в работе современных технологий, направленных на построение тесных взаимоотношений с клиентами. Главной задачей является создание доверия, что достигается с помощью постоянного взаимодействия с потребителями банковских услуг, использования технологий Web 2.0, работу в социальных сетях. Клиенты не придут в банк, если банк не будет изучать их поведение и его моделировать. Заметим, что в литературе некоторые авторы ошибочно отождествляют понятие Банк 2.0 и Web 2.0. Концепция Банк 2.0 хотя и включает преимущества использования технологий Web 2.0 (новые подходы и инструменты для разработки веб–сайтов, интернет–банкинга, обмена информацией между банком и пользователями, привлечение клиентов к созданию контента), однако не ограничивается только преимуществами Web 2.0, а наоборот концентрируется на инновационных технологиях в целом (возможности Интернета, мобильного банкинга, мобильных платежей, терминалов самообслуживания, бесконтактных технологий, использование биометрии) и детальном анализе поведения современного клиента [3].

Банк 3.0 [4], или цифровой банк [5] – это современный банк, для которого характерны следующие тенденции:

- 1) мобильные коммуникации;
- 2) социальные технологии;
- 3) неограниченные пропускные способности сетей, огромные объемы хранения данных и их обработки, благодаря использованию облачных хранилищ и вычислений, осуществление моделирования денежных потоков и кредитных услуг, обработка Big Data (информационных массивов большого объема с высокой скоростью роста)
- 4) API–интерфейсы, сотрудничество с конкурентами;
- 5) интеллектуальный анализ данных – сложная обработка данных для поиска связей между различными разрозненными фрагментами данных;
- 6) использование новой модели банковского бизнеса BaaS – Banking as a Service, предусматривающий преобразование банкинга в компонентный бизнес– конструктор. Многокомпонентный банк – основа BaaS–метода, при котором сложные банковские приложения существуют в виде веб–сервисов.

Главной особенностью концепции Банк 3.0 является мобильность. Мобильный банкинг – полноценное финансовое обслуживание с помощью планшетов и смартфонов), включает в себя мобильные платежи (упрощение расчетов), прямые P2P–платежи, бесконтактные платежи с помощью встроенных NFC–чипов, геолокацию потребителей и предоставление предложений относительно возможных услуг по месту потребления, мобильные кошельки и другие инструменты хранения средств, виртуальные деньги и тому подобное. Для современного цифрового банка электронный канал обслуживания становится общей платформой для всех других каналов взаимодействия: мобильной, по телефону, через Интернет, в отделениях [4].

Внедряется проактивное опережающее взаимодействие с клиентами в различных жизненных ситуациях, вместо реактивного обслуживания в отделение банка. Заметим, что существующие на сегодня в Украине исследования по внедрению инноваций, в частности в рамках концепций Банк 2.0, Банк 3.0, ограничиваются выборочными исследованиями, как правило, 50 крупнейшими банками. В Банк 3.0 социальные сети становятся эффективным и экономным инструментом маркетинга, продаж, обслуживания, получения информации и сохранение клиентской базы.

Использование социальных сетей в своей деятельности должно проводиться в нескольких направлениях [3]:

- маркетинговый канал – реклама в социальных сетях, продажи с помощью социальных сетей, отслеживание и поддержка репутации;
- поддержка клиентов – проактивное общения, консультирование, решение проблем клиентов, помощь по финансовым вопросам;

- социальные платежи – платежи с помощью специальных приложений к социальным сетям, разработанные банковской или небанковской финансовой организацией, позволяющие в режиме реального времени осуществлять микроплатежи между пользователями социальной сети;
- социальная CRM система – использование данных о интересах аудитории сообщества, чтобы лучше понять, кто же на самом деле является клиентом банка;
- скоринговые системы, построенные на данных из социальных сетей – оценка кредитоспособности, основанной на данных профиля в социальных сетях, репутации пользователя, уровне доверия других пользователей к данному пользователю;
- социальное кредитование и сбережения.

Инновационные технологии сегодня играют очень важную роль. При создании банка будущего инновационные технологии в сфере банковских услуг – это такие технологии, которым присущен «стратегический эффект» увеличение клиентской базы, уменьшение расходов на осуществление банковских операций при оптимальном уровне операционного риска и операционных затрат. Основными мировыми трендами в развитии банковских инноваций является тесная взаимосвязь банка с клиентом, интеграция банка в ИТ–сектор, взаимодействие банков с социальными сетями и привлечения новейших технологий. Одним из перспективных направлений совершенствования дистанционного обслуживания клиентов в Украине является применение мирового опыта организации дистанционного обслуживания клиентов банковскими учреждениями:

- постоянное совершенствование электронного бизнеса путем внедрения новых электронных продуктов и услуг;
- улучшение удобства пользования интернет–услугами клиентами
- введение бесплатной услуги платежей по счетам через Интернет;
- стимулирование использования новейших услуг по дистанционному банковскому обслуживанию собственным персоналом банка;
- усиление сотрудничества банков и провайдеров мобильной связи для создания мобильных платежных систем.

#### **Список использованных источников:**

1. Комісарчик О. В. Банківські послуги та їх специфіка в роздрібному банківництві / О. В. Комісарчик // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 430–437.
2. Дульська І. В. Цифрові технології як каталізатор економічного зростання / І. В. Дульська // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 2. – С. 119–133.
3. Кинг Бретт. Банк 2.0. Как потребительское поведение и технологии изменят будущее финансовых услуг / Кинг Бретт [Пер. с англ. М. Мацковской. – М : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2012. – 512 с.
4. Кинг Бретт. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете / Кинг Бретт [Пер. с англ. М. Мацковской. – М : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2014. – 520 с.
5. Скиннер К. Цифровой банк: как создать цифровой банк или стать им / Крис Скиннер ; пер. с англ. Сергея Смирнова. — М : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 320 с.

#### **УДК 336**

#### **АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ БАНКА КАК ОСНОВА КАЧЕСТВА ЕГО АКТИВОВ**

**Сидская Ольга Владимировна, Полесский государственный университет**

**[O.V.Sidskay, Polessky State University olgapis@mail.ru](mailto:O.V.Sidskay, Polessky State University olgapis@mail.ru)**

**Аннотация.** В процессе анализа эффективности управления активами банка центральное место занимает вопрос оценки качества активов банка, так как структура и качество активов определяют ликвидность и платежеспособность банка, а, следовательно, влияют на его надежность. В статье представлены подходы к оценке качества управления активами.

**Ключевые слова:** активы, анализ активов, банк, доходность, качество активов банка, эффективность.

Эффективная работа банка зависит большей частью от размещения уже имеющихся ресурсов, то есть от состава и структуры активов. Качество активов банка оказывает влияние на все аспекты банковских операций. Анализ качества управления активами представляет собой важнейший этап в оценке финансового состояния и надежности банка. В процессе анализа исследуются основные направления банковской деятельности, определяется эффективность размещенных банком средств. Поэтому корректный анализ активов банка имеет ключевое значение в анализе банковской деятельности. От качества банковских активов зависят достаточность капитала и уровень принимаемых кредитных рисков. Структура и качество активов в значительной степени определяют ликвидность и платежеспособность банка, а, следовательно, его надежность. Качество активов – это чрезвычайно подвижный параметр, в силу чего его необходимо постоянно анализировать и оценивать.

Вопрос управления активами и пассивами банка занимает приоритетное место в банковской деятельности, так как затрагивает разные аспекты банковского дела, а именно: пути достижения запланированного уровня прибыли, ограничение различных рисков (в большей степени минимизация процентного риска и риска ликвидности), организация структуры баланса банка, планирование ресурсов банка.

На качество активов банка оказывает существенное влияние решение дилеммы между ликвидностью и рентабельностью. Ликвидность и рентабельность – это характеристики активов банка, изменяющиеся разнонаправлено, поэтому повышение качества активов связано с определением некоего оптимального соотношения между ними.

Анализ доходности активов является важнейшим направлением анализа качества управления активами банка.

Анализ активов банка начинается с анализа их динамики, что позволяет проследить абсолютное и относительное изменение показателей актива. В таблице 1 представлена структура активов, а в таблице 2 динамика активов ОАО «АСБ Беларусбанк» за последние пять лет.

Таблица 1 – Структура активов ОАО «АСБ Беларусбанк»

Активы	2011		2012		2013		2014		2015	
	млн руб	%	млн руб	%	млн руб	%	млн руб	%	млн руб	%
Денежные средства, счета в Национальном банке	5540813	5,16	6686386	5,77	5449350	3,30	5760854	3,36	11346147	4,8
Средства в кредитных организациях	3207344	2,99	2850702	2,46	6905290	4,18	3839441	2,24	15708734	6,65
Производные финансовые активы	17729981	16,52	13862787	11,97	14071408	8,51	14482064	8,46	8539080	3,62
Кредиты клиентам	50054862	46,65	66063024	57,03	102463572	61,97	112115444	65,47	122706979	51,95
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	4332149	4,04	4540713	3,92	8254801	4,99	7479200	4,37	45690174	19,34

Окончание таблицы 1

Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, заложенные по договорам РЕПО	1484959	1,38	138868	0,12	355824	0,22	1475422	0,86	2697127	1,14
Инвестиции в ассоциированную организацию	63345	0,06	70937	0,06	129026	0,08	182220	0,11	239819	0,1
Основные средства	3783857	3,53	4425164	3,82	5060018	3,06	5292127	3,09	5390156	2,28
Нематериальные активы	163907	0,15	181206	0,16	307021	0,19	258503	0,15	236976	0,1
Государственные субсидии	20230087	18,86	16036530	13,84	19581130	11,84	19271574	11,25	22408050	9,49
Предоплата по налогу на прибыль	111207	0,1	10513	0,01	78655	0,05	40788	0,02	48880	0,02
Отложенные активы по налогу на прибыль	38056	0,04	4300	0,001	7771	0,05	221395	0,13	251360	0,11
Прочие активы	551488	0,51	959955	0,83	2618681	1,58	820078	0,48	935646	0,4
Итого активы	10729205 5	100	115831085	100	165352547	100	171239110	100	236199128	100

Источник. Рассчитано автором

Наибольший удельный вес, по данному банку, занимает статья кредиты клиентам, далее следует статья государственные субсидии.

В целом, качество активов ОАО «АСБ Беларусбанк» находится на высоком уровне.

Таблица 2 – Динамика активов ОАО «АСБ Беларусбанк»

Активы	2011	2012		2013		2014		2015	
	млн руб	млн руб	тем п ро- ста, %	млн руб	тем п ро- ста, %	млн руб	тем п ро- ста, %	млн руб	тем п ро- ста, %
Денежные средства, счета в Национальном банке	5540813	6686386	120,7	5449350	81,5	5760854	105,7	11346147	196,9

Окончание таблицы 2

Средства в кредитных организациях	3207344	2850702	88,9	6905290	242,2	3839441	55,6	15708734	в 4 раза
Производные финансовые активы	17729981	13862787	78,2	14071408	101,5	14482064	102,9	8539080	58,9
Кредиты клиентам	50054862	66063024	131,9	102463572	155,1	112115444	109,4	122706979	109,4
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	4332149	4540713	104,8	8254801	181,8	7479200	90,6	45690174	в 6 раз
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, заложенные по договорам РЕПО	1484959	138868	9,4	355824	256,2	1475422	в 4 раза	2697127	182,8
Инвестиции в ассоциированную организацию	63345	70937	111,9	129026	181,9	182220	141,2	239819	131,6
Основные средства	3783857	4425164	116,9	5060018	114,3	5292127	104,6	5390156	101,9
Нематериальные активы	163907	181206	110,6	307021	169,4	258503	84,2	236976	91,6
Государственные субсидии	20230087	16036530	79,3	19581130	122,1	19271574	98,4	22408050	116,3
Предоплата по налогу на прибыль	111207	10513	9,5	78655	в 7,5 раз	40788	51,9	48880	119,9
Отложенные активы по налогу на прибыль	38056	4300	11,3	77771	в 18 раз	221395	в 2,8 раза	251360	113,5
Прочие активы	551488	959955	174	2618681	272,8	820078	31,3	935646	114
Итого активы	107292055	115831085	107,9	165352547	142,7	171239110	103,6	236199128	137,9

Источник. Рассчитано автором

Активы банка, отражаемые в балансе, показывают, как банк распорядился средствами, полученными от своих акционеров и вкладчиков.

Если активы банка плавно увеличиваются, это говорит о его динамическом развитии. Наличие резких скачков при изменении показателя активов говорит о наличии у банка крупных клиентов и осуществлении крупных операций. Такая ситуация, в конечном итоге, может сильно повлиять на совокупный уровень банковских рисков. Снижение активов банка говорит о потере клиентской базы, а постоянное снижение показателя в течение определенного периода времени – о сворачивании деятельности банка

Можно выделить следующие подходы к управлению активами на основе ликвидности, сложившиеся в мировой практике. Подходы в основном регламентируют распределение ресурсов между различными группами.

1. Метод общего фонда средств банка. Совокупная сумма ресурсов распределяется независимо от источника их образования. То есть сначала все ресурсы как бы складываются в общий котел («фонд»), и далее распределяются. Требования ликвидности, таким образом, при данном подходе не учитываются.

2. Метод конверсии средств – размер необходимых ликвидных средств ставится в зависимость от источников привлечения фондов. При этом используются нормы обязательных резервов. Выделяются центры ликвидности/прибыльности в банковской структуре («банки внутри банка»): «банк вкладов до востребования», «банк основного капитала». Далее обеспечивается покрытие вкладов до востребования прежде всего ликвидными активами за счет направления средств из того центра прежде всего в первичные резервы. Небольшая часть идет во вторичные резервы, совсем небольшая – в краткосрочные ссуды. Средства «банка срочных вкладов» распределяются по-другому: в основном на вторичный резерв и долгосрочные ценные бумаги.

К преимуществам второго метода относятся как уменьшение доли ликвидных активов, так и увеличение доходной их части, что при условии минимального риска приводит к росту прибыли. В то же время при этом нет прямой связи между скоростью обращения средств и не снижающимся остатком средств по данной категории ресурсов, что относится к недостаткам данного метода.

Применение конкретного метода управления активами должно осуществляться на базе анализа ликвидности, который проводится поэтапно и состоит из следующей последовательности действий:

1. Оценка финансового состояния банка.
2. Факторный анализ.
3. Структурный анализ активов и оценка эффективности уже применяющихся методов управления ими.
4. Анализ коэффициентов ликвидности.

Таким образом, управление активами на основе ликвидности должно базироваться как на рекомендациях НБ, так и на собственном и мировом опыте. Причем повышение ликвидности актуально на любом уровне развития банка, так как этот показатель действует системно и является основой общей устойчивости кредитного учреждения. Первостепенным является балансирование структуры активов и пассивов.

#### **Список использованных источников:**

1. Алехина В.И., Бондаренко Т.Н. Ликвидность коммерческого банка: проблемы и совершенствование методов управления// Современные научные исследования и инновации.–2014.–№ 5–2(37). – С.9
2. Вагапова Э.Ф., Челмакина Л.А. Оценка качества активов коммерческого банка на примере АККСБ «КС банк» ОАО//Системное управление.–2012.–№1 (14).–С.38
3. Зудина Л.В., Даниловских Т.Е. Проблемы управления активами и пассивами коммерческого банка// Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития.–2014.–№16.– С.124–127
4. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс].–Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>–Дата доступа 01.04.2017

**УДК 657:336.71**

#### **НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ: АУТСОРСИНГ И БАНКИ**

**Стефанович Людмила Иосифовна, д.э.н., профессор,  
Белорусский государственный университет  
Stefanovich Ludmila, Doctor of Economic Science,  
Belarusian State University, [L.Stefanovich@tut.by](mailto:L.Stefanovich@tut.by)**

**Аннотация.** В статье исследованы понятие, сущность и роль аутсорсинга в деятельности банков. Выделены наиболее востребованные со стороны банков виды аутсорсинга и

определены основные проблемы, препятствующие его применению в банковской практике Республики Беларусь. Автором предлагается проведение ряда мероприятий, направленных на расширение масштабов и совершенствование форм банковского аутсорсинга в Беларуси.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, банки, банковский аутсорсинг, операции, регулирование, функции, риски.

Применение аутсорсинга в банковской практике связано с возрастающей потребностью банковских институтов в улучшении качества предоставляемых услуг с одновременным уменьшением их себестоимости и времени, необходимого для формирования данной услуги для клиента.

Мировая практика свидетельствует, что банки передают аутсорсинговым компаниям различные виды своей деятельности: это административно-хозяйственные процессы (охранная деятельность банка, организация ремонтных работ, транспортные услуги, уборка помещений); информационные технологии (разработка и сопровождение программного обеспечения; обслуживание компьютеров, организационной техники, банкоматов, платежных терминалов); маркетинг; деятельность колл-центров; отдельные процессы бухгалтерского учета; аудиторская деятельность; оценка залогового имущества; деятельность по возврату проблемной задолженностям и продаже залогов; процессинг банковских платежных карт; кассовые услуги; обучение персонала и другие.

Вместе с тем использование банковского аутсорсинга в разных странах (как развитых, так и в странах с переходной экономикой) влечет за собой появление проблем, связанных с ростом зависимости банков от деятельности сторонних структур, что предопределяет необходимость урегулирования данных вопросов. В связи с этим исследование особенностей формирования подходов к регулированию банковского аутсорсинга на национальном уровне с учетом документов международных органов банковского надзора является обоснованно необходимым для последующего практического применения в современном конкурентном банковском секторе экономики Беларуси. С сожалением следует констатировать, что проведение качественного полноценного анализа по банковскому аутсорсингу весьма затруднено. Основной причиной этого является отсутствие статистических данных и официальной информации о данном сегменте рынка. Банки не раскрывают и не представляют информацию на своих сайтах о передаче тех или иных функций на аутсорсинг

В Республике Беларусь аутсорсинг стал развиваться примерно с 2000 г., но несмотря на то, что прошло уже более пятнадцати лет, в гражданском законодательстве Республики Беларусь отсутствует понятие договора аутсорсинга. Единственным нормативным документом, в котором содержится определение аутсорсинга в банковской практике, является письмо Национального банка Республики Беларусь от 31.12.2008 № 23–14/125 «О совершенствовании управления рисками, связанными с аутсорсингом в сфере финансовых услуг» («аутсорсинг – привлечение банком сторонней организации для выполнения на непрерывной основе отдельных видов работ (деятельности), обычно осуществляемых банком»).

В настоящее время наиболее востребованными видами аутсорсинга со стороны банков являются: аутсорсинг в сфере информационных технологий, аутсорсинг процессинговых услуг по банковским платежным карточкам, маркетинговые услуги, услуги по подбору и обучению персонала, консалтинговые услуги, кассово-инкассаторские услуги, услуги по телефонному обслуживанию клиентов банка (колл-центры), услуги административно-хозяйственного назначения.

Лидером аутсорсинговых услуг является аутсорсинг в сфере информационных технологий (ИТ-аутсорсинг). Сегодня данной услугой пользуются практически все белорусские банки. Данная тенденция обусловлена происходящими процессами по постоянному изменению и усложнению ИТ-решений, и, как следствие – банковским организациям постоянно требуются более высокооплачиваемые специалисты, которые, помимо поддержки ИТ-инфраструктуры банка, могут работать и с современными ИТ-решениями. Поэто-

му в настоящее время банки охотно пользуются услугами ИТ–компаний по непрофильным для них направлениям.

Аутсорсинг информационных технологий является наиболее развитым видом банковского аутсорсинга. По данным института аутсорсинга США, более 80% банков в мире передают какую–либо функцию, связанную с информационными технологиями на выполнение сторонней организации. Это связано со многими процессами и, в первую очередь, с тенденцией повышения внимания со стороны менеджмента к ключевым, или профильным, направлениям деятельности организации [6, с. 352].

Следующим наиболее актуальным и востребованным направлением необходимо назвать аутсорсинг операций банков, связанных с обслуживанием банковских платежных карточек. Данный бизнес–процесс можно отнести к одному из видов ИТ–аутсорсинга. Основным видом аутсорсинга в данном случае выступает передача сторонней организации процессинговых услуг. Серьезным преимуществом передачи процессинга банковских карт на аутсорсинг является снижение операционных рисков и появление гарантий. Аутсорсинговая компания обеспечивает высокий уровень безопасности, оперативности и надежности осуществления процессинга, используя современные технологические процессы. А в случае технических простоев или аварий аутсорсер несет полную юридическую и финансовую ответственность перед банком.

Распространенным видом банковского аутсорсинга в Беларуси являются маркетинговые услуги, в частности услуги по проведению исследований, аудита бренда, ребрендинга, рестайлинга, проведению масштабных PR–акций и др. Компании предлагают банкам на белорусском рынке ряд исключительно маркетинговых продуктов с возможностью их модификации под определенные требования конкретного банка.

Банки не обошли стороной аутсорсинговые компании по предоставлению услуг по подбору и обучению персонала, заключая договоры с кадровыми агентствами, которые занимаются поиском и отбором кандидатов, согласованием этапов собеседований и др.

В кассово–инкассаторской деятельности банков аутсорсинг стал применяться сравнительно недавно. С ноября 2015 г. у белорусских банков появилась возможность пользоваться услугами аутсорсинговой компании по работе с денежной наличностью. ЗАО «Небанковская кредитно–финансовая организация «ИНКАСС.ЭКСПЕРТ» является первой и единственной в Республике Беларусь специализированной кассово–инкассаторской компанией.

На аутсорсинг банки все чаще стали передавать административно–хозяйственные функции, такие как содержание зданий, ремонтные работы, услуги по уборке помещений, охрана зданий и др.

Проведенная оценка состояния рынка банковского аутсорсинга позволила выявить тенденцию, что такие виды банковского аутсорсинга, как управление просроченной задолженностью клиента (когда партнерами для банка являются коллекторские агентства, обеспечивающие возврат денежных средств от должников), оценка залога и другие более сложные банковские процессы белорусскими банками мало используются. Банки практически не передают на аутсорсинг и функции бухгалтерского учета, хотя учет отдельных операций можно передать на обслуживание. К таким операциям можно отнести бухгалтерский учет основных средств и материалов, учет заработной платы сотрудников, учет командировочных расходов, учет с поставщиками и подрядчиками и другие операции.

Выделим основные проблемы, препятствующие более широкому использованию аутсорсинга в банковской практике Республики Беларусь.

1. *Несовершенство законодательства.*
2. *Недостаточная надежность поставщиков услуг и отсутствие гарантии качества выполненной работы или услуги.*
3. *При передаче банками функций сторонней организации велик риск несоблюдения сроков выполнения услуги.*
4. *Отсутствие доверия к сторонней компании по выполнению принятых аутсорсинговых обязательств.*
5. *Высокий риск утечки информации, предоставленной банками аутсорсинговой компании.*



6. Опасение, что сторонняя организация не в состоянии учесть специфику деятельности банка.

7. Значительный объем документооборота, форм статистической и иной отчетности и оперативность их предоставления контролирующим органам предполагают необходимость их постоянного наличия в банке.

8. Ведение банковского бизнеса с применением аутсорсинга требует чрезвычайно высокого уровня организации управления и надежных механизмов контроля качества и управления рисками.

В целях устранения выявленных проблем автором статьи предлагается проведение ряда мероприятий по трем направлениям.

1. Совершенствование законодательства в области банковского аутсорсинга:

- законодательное определение понятий «аутсорсинг в банковской сфере» и «аутсорсинговые отношения»;

- разработка:

- нормативно-правовых документов, регулирующих аутсорсинг в банковской сфере, с учетом вопросов безопасности и конфиденциальности информации при работе со сторонними организациями;

- методологии управления рисками, специфичными для аутсорсинга;

- мер ответственности за оказание недоброкачественных аутсорсинговых услуг и разглашение конфиденциальной информации;

- разработка образца договора на аутсорсинг, с описанием основных пунктов договорных отношений при аутсорсинге, предмета договора, прав и обязанностей сторон договора, страхования рисков.

*Реализация мероприятий данного блока позволит защитить и минимизировать риски, связанные с аутсорсингом в банках, избежать негативных последствий для банков, повысить степень надежности аутсорсинговых компаний, а также законодательно урегулировать аутсорсинговые отношения.*

2. Обеспечение прозрачности рынка банковского аутсорсинга:

- создание электронной базы аутсорсинговых компаний, предоставляющих услуги банкам по различным направлениям аутсорсинга, с периодической оценкой качества их услуг;

- установление регулятором требований к банкам по формированию и размещению ими информации об аутсорсинговой деятельности на своих Интернет-сайтах;

- представление банками форм отчетности по аутсорсингу в Национальный банк для осуществления регулятором мониторинга ситуации на рынке банковского аутсорсинга, проведения анализа и последующего принятия решений;

- публичное размещение банками информации на своих Интернет-сайтах о передаче функций на аутсорсинг.

*Реализация мероприятий данного блока позволит обеспечить информацией о рынке банковского аутсорсинга в Республике Беларусь основных пользователей: Национальный банк – главный регулирующий и надзорный орган, банковские структуры, органы государственного управления, аутсорсинговые компании и других пользователей.*

3. Совершенствование работы аутсорсинговых организаций:

- переориентация белорусских аутсорсинговых компаний на нужды клиента, повышение качества, комплексность и своевременность предоставления услуг при снижении цен на них;

- строгое соблюдение заключенных договоров по предоставлению услуг;

- разработка эффективной политики в области подготовки персонала и системы его мотивации с акцентом на качественное выполнение своих обязанностей;

- проведение маркетинговых мероприятий по продвижению услуг компании на рынке аутсорсинговых услуг;

- расширение ассортимента предлагаемых услуг, в том числе услуг, которые будут позиционировать фирму как оказывающую уникальные услуги.

*Реализация мероприятий данного блока позволит аутсорсинговым организациям приобрести конкурентные преимущества на рынке данного вида услуг, осуществить пере-*

*ориентацию на нужды клиента, повышение качества, комплексность и своевременность предоставления услуг при снижении цен на них, и обеспечить своим компаниям стабильное финансовое положение [2].*

Следует отметить, что передача отдельных функций банков на обслуживание сторонним организациям, кроме экономического эффекта для банков и аутсорсинговых организаций, позволит достичь и социального эффекта, который окажет влияние на создание новых и реконструкцию старых рабочих мест в стране.

В целом развитие аутсорсинга в Беларуси имеет большой потенциал и, в первую очередь это связано с появлением белорусских аутсорсинговых компаний, способных предложить качественные услуги по конкурентной цене. Полагаем, что банковский аутсорсинг в Республике Беларусь будет расширять свои границы вплоть до возможности передачи большей доли самостоятельности специализированным компаниям. Таковы тенденции рынка развитых стран, по которым белорусская банковская практика следует в реализации программ аутсорсинга.

#### **Список использованных источников:**

1. Савинский, С.Е. Преимущества использования IT–аутсорсинга в коммерческих банках / С.Е. Савинский // Инновационные технологии в финансовом менеджменте. – 2016. – № 1. – С. 352–353.
2. Стефанович, Л.И. Рынок банковского аутсорсинга: проблемы и информационная закрытость / Л.И. Стефанович // Банк. вестн. — 2016. — № 8. — С. 10—15.

#### **УДК339.9**

### **ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ И ДОХОДОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

**Сяо Лися, аспирант, Белорусский государственный университет**  
Xiao Lixia, graduate student of the Belarusian State University,  
e-mail:nastyashaw@gmail.com

**Аннотация.** В статье анализируются проблемы взимания налога на прибыль и доходы международных корпораций. Представлен опыт США в области налогообложения корпораций. Выявлены недостатки американской налоговой системы.

**Ключевые слова:** налог на доходы и прибыль, налогообложение международных корпораций, межстрановая налоговая конкуренция

Практика налогообложения корпорации за рубежом имеет существенные отличия от Китая. Она имеет устойчивую систему налоговых преференций. В частности основное бремя налогов на прибыль и доходы предприятий несут акционеры (физические лица), что позволяет предприятиям направлять оставшуюся после выплаты дивидендов прибыль в их развитие. Согласно законодательству США в отношении международных компаний приоритетное право налогообложения имеет страна, в которой предприятие осуществляет свою хозяйственную деятельность. Особая черта американского законодательства – «гражданство основание юрисдикции», тем самым обеспечивается возможность американским корпорациям, независимо от места их нахождения, применять нормы американского закона о юридических лицах. Такой приоритет обусловлен тем, что большинство международных договоров об устранении двойного налогообложения тесно связаны с внутренним американским законодательством, в частности с Кодексом внутренних доходов. При этом ключевой метод устранения двойного налогообложения в США – это кредитование налогов, уплаченных другому государству на полученные там доходы [1, с. 144].

«В 2012–2013 гг. прошло несколько громких судебных процессов в западных странах по вопросам налогообложения, которые вызвали большой общественный резонанс. Среди наиболее интересных судебных разбирательств – рассмотрение претензий налоговых органов Великобритании к нескольким международным корпорациям – Google, Amazon,

Starbucks. Подкомитет по расследованиям сената США изучал, как именно компании избегают налогообложения. В 2012 и в 2013 гг. подкомитет представил доклады, в которых, в частности, описывались способы ухода от налогов, используемые компаниями Microsoft, Hewlett-Packard и Apple» [2, с.62].

В странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) чаще применяется метод отказа от налогов, полученных в другом государстве.

Наиболее острыми проблемами в сфере налогообложения прибыли и доходов международных корпораций на современном этапе являются следующие [4, с. 124]:

а) юридические различия в международном праве в определении юридических лиц (налогоплательщиков) и инструментов налогообложения;

б) применение концепции «постоянного представительства» по отношению к прибылям, полученным от предоставления инноваций;

в) сложность применения финансирования долга связанных лиц, кэптивного страхования и других внутригрупповых операций;

г) трансфертное ценообразование.

В международной практике уже давно применяются международные договоры по избежанию двойного налогообложения по отдельным видам доходов, которые отвечают основополагающим принципам:

– международные налоговые договоры в международной практике регулируют вопросы налогообложения прибыли корпораций. Согласно им, прибыль и доходы корпораций подлежат налогообложению в государстве основного местонахождения организации, независимо от места возникновения дохода;

– при налогообложении прибыли предприятия, работающего в сфере международных перевозок, налоги уплачиваются в государстве, где оно постоянно находится;

– проценты (дивиденды), выплачиваемые инвесторам, подлежат налогообложению в государстве постоянного местопребывания компании;

– уплата налога с прибыли от интеллектуальной собственности зависит от того, выплачивает ли доход организация, осуществляющая свою деятельность через представительство. Такие доходы будут облагаться налогом в государстве по месту пребывания.

Таким образом, подготовка и заключение международных договоров по устранению двойного налогообложения является эффективным юридическим инструментом, регулирующим сферу налогообложения прибыли и доходов предприятий на международном уровне.

Рассмотрим причины, почему международная налоговая система не соответствует современным условиям глобализации, увеличивающей подвижность капитала и трудовых ресурсов, а также быстрой интеграции коммуникационных процессов и других инноваций и технологий. Проблема развития форм международного налогового сотрудничества, особенно в отношении предприятий различных форм собственности, выходит на первый план. Это обусловлено следующими обстоятельствами:

1) процессы интеграции бизнес-структур государств, применяющих различные налоговой системы, развиваются быстрыми темпами. Это приводит к проблемам координации и толкования организационно-правового механизма налогообложения предприятий;

2) для эффективной реализации внутренней налоговой политики и оценки ее альтернативных вариантов необходимо изучение успешной практики налогообложения других стран;

3) свободное движение капитала и возможности для географической дисперсии корпораций создают фундаментальные проблемы для налоговых органов. Отличия национальных норм налогообложения от международных создают конфликты интересов. Отсутствие административной координации между налоговой юрисдикцией определяет отток капитала и потерю жизненно важных налоговых поступлений.

4) прослеживается столкновение различных принципов налоговой юрисдикции применительно к налогообложению международных компаний и корпораций. Это приводит к увеличению налоговой нагрузки на корпорации за счет возникновения двойного налогообложения, которое можно устранить либо посредством

реформирования внутреннего налогового законодательства, либо заключения международного договора.

Рост международного налогового дохода разумно ожидать через рост экспорта. В этом случае реальный обменный курс имел бы тенденцию к снижению, а внешнеторговое сальдо оказало бы положительный эффект на экономику страны. Однако долгосрочный эффект зависит от возможности использования новых ресурсов, и в особенности в увеличении производства и производительности труда в экспортном секторе экономики. Все это говорит о важности эффективного распределения налоговых ресурсов и самой работы налоговой системы [4].

Выделим пять сфер, в которых отдельные юридические лица и группы могут влиять на трансформацию бизнес-стратегий, чтобы переместить прибыль через:

- использование финансовых инструментов на различии принципов налогообложения стран;

- трансфертное ценообразование путем искусственного отделения активов (капитала) так, чтобы заниженная сумма прибыли могла быть объявлена в стране налоговой юрисдикции;

- применение новых технологий для минимизации присутствия в налоговой юрисдикции так, чтобы это не создавало облагаемую налогом базу;

- создание предприятий особого назначения (как правило, они имеют малочисленный персонал и совершают небольшое число операций). В некоторых развитых странах такие компании называют «трубопроводы для инвестиций». Однако отток инвестиций также осуществляется через них.

Проблемы возникают в контексте необходимости центрированности более сильных налоговых систем и важности внешней поддержки в их применении, и, соответственно, в способности Китая обеспечить финансирование реформы. На начальном этапе Китай достиг успехов в увеличении налоговых поступлений за прошлые два десятилетия, для многих стран такой результат видится оптимальным.

Меры по развитию международного налогового сотрудничества должны рассматриваться как систематическое изменение международной политики экономического развития. При этом налогообложение реального дохода иностранных компаний и собственных зарубежных активов их участников становятся проблемой международного сотрудничества. Ключевыми результатами развития такого сотрудничества могут быть следующие:

- 1) официальная помощь развивающимся странам позволяет снизить объемы незаконного капитала из развивающихся стран. По оценкам экспертов сумма незадекларированных доходов является большей в абсолютном выражении относительно всех международных финансовых потоков;

- 2) региональное распределение потенциальных налоговых ресурсов будет зависеть от уровня экономического развития. Так, прибыль будет самой большой из стран Азии и Латинской Америки, даже ряд страны Африки могли бы повысить свой экономический потенциал, реформировав национальную налоговую систему.

- 3) последствия развития налогового сотрудничества в этом масштабе (между богатыми и бедными странами) могли бы сформировать новую модель международного налогообложения, базирующуюся на принципах финансового федерализма, а не на гуманитарной благотворительности.

#### **Список использованных источников:**

1. Трушевская, А.А. Налоговое планирование и оптимизация: современные финансовые инструменты и технологии/ А.А. Трушевская// Проблемы современной экономики. – 2014. – №2. – С. 141–147.

2. Щурина, С.В. Проблема минимизации налогообложения и выведения прибыли компаний: позиции государства и инвесторов/ С.В. Щурина// Финансы и кредит. – 2015. – № 16. – С. 61–68.

3. McGillivray, M., and O. Morrissey (2001). A review of the evidence on the fiscal effects of aid. CREDIT Working Paper No. 01/13. Nottingham: Nottingham University.

4. Zucman G. Taxing across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits/ G. Zucman // Journal of Economic Perspectives. – 2014. – № 4. – P. 124–133.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ АРХИТЕКТУРЫ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА  
СТРАНЫ С ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

**Теляк Оксана Александровна, к.э.н., Полесский государственный университет**  
Telyak Oksana, PhD in Economics, Polessky State University, [tcfm@yandex.ru](mailto:tcfm@yandex.ru)

**Аннотация.** В статье описываются отдельные сегменты отечественной финансовой системы. Автором делается вывод о необходимости развития банкоориентированного финансового сектора страны в направлении активизации небанковских финансовых посредников.

**Ключевые слова:** Финансовый сектор, банковская система, финансовое посредничество, финансовая глубина экономики, кредитные союзы, «уберизация» экономики.

Традиционно выделяют две модели функционирования финансовых систем: первая, основу которой составляют коммерческие банки – банкоориентированная, она более консервативная; и вторая, базирующаяся на активном функционировании фондовых рынков – фондоориентированная.

Хрестоматийным примером фондоориентированной системы является финансовый сектор США, классическую модель функционирования банкоориентированной финансовой системы можно рассматривать на примере Германии.

Особый интерес в аспекте существования вышеупомянутых двух моделей представляет понимание роли финансовых посредников в экономической системе стран. Одним из атрибутов развитой экономики, ее существенной институциональной составляющей выступает прогрессивная и многообразная система финансового посредничества.

Основной причиной, послужившей зарождению и расцвету финансового посредничества, выступила асимметричность информации на рынках, которую позволяли преодолеть услуги институтов финансового посредничества. Финансовые посредники так же оказались уникальными субъектами, позволяющими минимизировать трансакционные издержки участников сделок с активами, а так же способными управлять сопутствующими этим сделкам рисками.

В самом общем виде финансовые посредники занимаются перераспределением капиталов от их собственников к субъектам, испытывающим в них потребность. В монографии, посвященной современным финансовым рынкам, авторы предлагают собирательное определение финансовым посредникам, как «учреждениям, основной деятельностью которых является перераспределение капиталов между их владельцами и теми, кто в них нуждается. Финансовые посредники обеспечивают рыночное соответствие интересов между кредиторами и заемщиками или продавцами и покупателями ценных бумаг. Они осуществляют перераспределение капитала как на временной (кредиты), так и на постоянной (инвестиции) основе». [1]

Финансовое посредничество с точки зрения функционального подхода можно определить как механизм, аккумулирующий и эффективно перераспределяющий финансовые ресурсы в экономике, нивелирующий информационную асимметрию на рынке, снижающий трансакционные издержки, поддерживающий ликвидность и контролирующий сопутствующие риски.

Современные исследователи традиционную функциональную составляющую финансового посредничества предлагают расширить комплексным подходом через их функции и каналы влияния на экономический рост. Таким образом, финансовым посредникам так же приписываются следующие функции: трансформация сбережений в финансовые продукты; «удлинение» денег, производство долгосрочных финансовых продуктов для финансирования реального сектора экономики; обеспечение неинфляционной монетизации экономики; перераспределение денежных потоков посредством спекулятивных операций, а также посредством производства и потребления финансовых продуктов собственно финансовыми институтами; создание новой экономической стоимости.[2]

Деятельность финансовых посредников улучшает эффективность инвестирования и рынков заемного капитала. Финансовые посредники способны обеспечивать и поддерживать ликвидность и профессионально управлять рисками.

Поддерживая мнение некоторых авторов, изучающих проблематику функционирования финансового посредничества, отметим, что в странах с развитой экономикой, мощно функционирующим сектором финансового посредничества очевидна роль этого сектора, как самостоятельного, активизирующего инвестиционный климат, создающего новый финансовый продукт, добавочную стоимость, в результате чего, вносящего свою существенную лепту в экономический рост страны. В странах же с транзитивной экономикой зачастую понимание роли финансового посредничества ограничивается исключительно второстепенной по отношению к реальному сектору экономики ролью, носящей вспомогательный, буквально посреднический характер. В этом аспекте интересно мнение ранее уже цитируемых А.Р. Дарбиняна и Э.М. Сандояна – государственных деятелей и ученых Армении – так же страны с переходным типом экономики, которые именно по выше обозначенной причине считают, что «оценивая весь путь, пройденный странами с экономикой переходного периода в области становления финансового сектора, мы пришли к выводу, что в странах с переходной экономикой никогда не удастся создать эффективный финансовый сектор».

В продолжение размышлений о необходимости полноценной деятельности финансовых посредников, стоит констатировать, что в условиях стабильного экономического развития их ответственная деятельность, соответствующая требованиям регулятора, действительно, способствует росту экономики, удовлетворяя финансовые потребности клиентов, аккумулируя капиталы, активизируя инвестиционные и инновационные процессы. Но стоит заметить, что, не умеряя «финансовый аппетит», пренебрегая рисками, без адекватного контроля со стороны регулирующих органов деятельность системы финансовых посредников усугубляет, если не приводит к финансовому кризису (на примере 2008 года, где именно финансовые посредники поспособствовали возникновению распространению финансовых проблем между секторами экономики и между странами).

В то же время среди слабых сторон финансовых систем, базирующихся на основе банковского сегмента, выделяют относительно низкую активность в инвестировании в новые проекты, осуществлении рискованных инвестиций и пр., что, в итоге, не дает максимального импульса к экономическому росту в стране.

Таким образом, очевидно, что в странах с переходным типом экономики следует проводить деятельность по активизации небанковского сектора финансового рынка, способствовать приданию деятельности отдельных небанковских кредитно–финансовых организаций системной основы, поддерживать процессы формирования и развития институтов финансового посредничества, коллективного инвестирования, развивать фондовый рынок, предоставить возможность юридическим лицам и домашним хозяйствам активно инвестировать денежные ресурсы в акции отечественных компаний [3].

Финансовая система Беларуси относится к типу банкоориентированных. Базисом финансового сектора страны является банковская система, по состоянию на 01.01.2017г. представленная 24 банками и тремя зарегистрированными небанковскими кредитно–финансовыми организациями (ЗАО «Небанковская кредитно–финансовая организация «ИНКАСС.ЭКСПЕРТ», ОАО «Небанковская кредитно–финансовая организация «ЕРИП» и ОАО «Небанковская кредитно–финансовая организация «Хоум Кредит»). Активы банковского сектора по состоянию на начало 2017 года были на уровне 68% от ВВП страны, что так же соотносит данный сектор с банковскими системами развитых стран, где активы банковского сектора значительно превышают объемы ВВП. Хотя масштаб банковской системы страны невелик, количественная характеристика присутствия банковских институтов в целом удовлетворяет требованиям экономики.

Республика Беларусь относится к группе стран, чьи банковские системы формально имеют наиболее сбалансированную количественную структуру, способную обеспечить благоприятные условия для развития кредитно–финансовой сферы и экономики в целом. Но это только один из аспектов анализа конкурентной ситуации финансовой и банковской систем страны, который носит преимущественно количественный характер. Каче-

ственная же характеристика состава финансового сектора страны свидетельствует о недостаточной конкуренции как внутри системообразующего банковского сектора, так и банковского сегмента с другими сегментами финансового рынка. Т.к. финансовые посредники небанковского типа не получили активного распространения в Беларуси, то достойную конкуренцию банкам, которая бы обогатила финансовый рынок новыми финансовыми продуктами, услугами, повлияла бы на стоимость и ресурсов и качество обслуживания клиента, они не составляют.

Стоит отметить, что в настоящее время в стране активно разрабатывается нормативно-правовая база, которая поспособствует функционированию кредитно-финансовых организаций небанковского типа в рамках единого правового поля, позволяя уйти от присутствовавшего ранее хаотичного функционирования данных организаций, имеющего разноведомственное подчинение. Данная работа ведется в рамках приобретения Национальным банком страны функций мегарегулятора рынка.

В финансовом секторе страны относительно репрезентативно так же присутствуют страховые организации, лизинговые компании, микрофинансовые организации (ломбарды, кредитные кооперативы) и факторинговые компании.

Одним из относительно крупных сегментов финансового рынка Беларуси является страховой сектор. Министерством финансов зарегистрированы 23 страховые организации. Уставный капитал организаций страхового рынка составлял 24% от уставного капитала банков страны, а собственный капитал – 17%. Самые крупные игроки страхового рынка имеют государственную подчиненность и концентрируют в своих руках все виды обязательного страхования. И банковский, и страховой секторы экономики страны функционируют в рамках монополистической или олигополистической системы взаимодействия агентов на рынке.

По состоянию на 01.01.2017 г. в реестр зарегистрированных Национальным банком Республики Беларусь лизинговых организаций внесено 95 компаний. В уставном фонде 24 из них присутствует иностранный капитал. Около 70% совокупного объема лизингового портфеля принадлежит лизинговым организациям, созданным с участием банков. Доля объема нового бизнеса лизинговых организаций Республики Беларусь в ВВП невелика, сам сегмент находится на стадии развития.

В реестр микрофинансовых организаций в начале 2017 г. Национальным банком Республики Беларусь включено 110 юридических лиц. Среди них несколько кооперативов финансовой взаимопомощи (некоммерческого характера деятельности), около 94% – ломбарды (коммерческая основа бизнеса). Совокупные активы микрофинансовых организаций по состоянию к 2017 г. составили около 0,02 % от ВВП, что свидетельствует об очень малых масштабах сектора.

В процессе развития финансового посредничества в странах с трансформирующейся экономикой особого внимания и развития заслуживает система кредитных союзов – одних из небанковских институтов, призванных не только удовлетворять финансовые потребности клиентов, но и несущих существенную социальную нагрузку. В Германии, стране, в которой одной из первых в 19 веке зародились кредитные союзы, они активно развиваются до сих пор, уже перерастая в кооперативные банки, не зная за всю историю своего существования ни одного случая банкротства.

Среди институтов микрофинансирования в Республике Беларусь особое место должны занять институты кредитной кооперации. Кооперативное движение является одним из самых многочисленных социально-экономических движений современного мира. Согласно данным Всемирного объединения кредитных союзов (WOCCU) в мире насчитывается более 60 тысяч кредитных союзов в 109 странах на шести континентах, в деятельность которых вовлечены 223 миллиона членов. В такой развитой стране, как Канада членами кредитных союзов являются 44% населения, в США – 48% (в Беларуси – 0,01% населения вовлечен в кредитные союзы). [4] Кредитные союзы широко распространены на всех континентах, но наибольшее развитие получили в Европе, Канаде, США и других странах англосаксонского права, где они являются существенным противовесом банкам, создавая конкурентную среду на рынке финансовых услуг. В Республике Беларусь кредитные союзы могут стать эффективным инструментом, который позволит малообеспе-

ченным гражданам сохранять и приумножать свои доходы, пользоваться доступными заемными средствами населению и малому бизнесу, вовлечь в хозяйственный оборот страны часть сбережений домашних хозяйств, которая недоступна для банковской системы.

На примере кредитного союза можно заметить, как столетия назад зародилось финансовое посредничество, соответствующее актуальному тренду финансовой «уберизации», когда пользователи финансовых услуг отказываются от услуг посредника, проявляют активную самоорганизацию. И, благодаря основным принципам кооперации, кредитные союзы так же преодолевают существеннейший недостаток «уберизации» – выпадение сделки из правового поля и незащищенность поставщика и потребителя услуги.

Чрезвычайно важной и актуальной задачей для развития отечественной экономики является активизация механизмов аккумуляции денежных ресурсов с целью трансформации в долгосрочные инвестиционные ресурсы. Данной цели призваны способствовать финансовые посредники и активно функционирующий фондовый рынок.

#### **Список использованных источников:**

1. Современные финансовые рынки: монография под ред. В.В. Иванова. – Москва: Проспект, 2014. – 576 с.
2. Дарбинян А.Р., Сандоян Э.М. Бюллетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). Том 1. С. 89–99.
3. Золотарева О.А. Реформирование институциональных основ кредитно–финансовой системы Республики Беларусь // Сборник Проблемы моделирования финансово–инвестиционной стратегии развития экономики регионов материалы Крымского регионального финансово–инвестиционного форума (КРФИФ–2016) в рамках Всероссийской научно–практической конференции «Вызовы и возможности финансового обеспечения стабильного экономического роста»: Сборник научных трудов. ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет». 2016. С. 84–93.
4. <http://www.woccu.org/publications/statreport>

**УДК 336.7**

### **ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ: ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ СТРАНАМИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

**Толстолесова Людмила Анатольевна, д.э.н., профессор,**

**Тюменский государственный университет, [lat1611@yandex.ru](mailto:lat1611@yandex.ru)**

**Tolstolesova Lyudmila, doctor of economics, professor, Tyumen state University**

**Аннотация.** Рассмотрены вопросы перехода стран Евразийского экономического союза к политике инфляционного таргетирования. Исследован опыт стран–участниц ЕАЭС – республик Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, России по сдерживанию роста цен для достижения целевого ориентира инфляции.

**Ключевые слова:** монетарная политика, инфляционное таргетирование, евразийский экономический союз, уровень инфляции.

В современных условиях, когда экономики многих стран нестабильны, а борьба с инфляцией приобретает глобальный характер, все большее распространение получает денежно–кредитная политика в виде режима инфляционного таргетирования. Инфляционное таргетирование означает установление количественных ориентиров для инфляции, достижение которых в среднесрочном периоде является институциональным обязательством денежных властей.

Инфляционное таргетирование включает следующие этапы:

1. Установление целевого ориентира, т.е. планируемого показателя инфляции на определенный период времени (чаще всего среднесрочный 3–5 лет и на каждый текущий год).
2. Выбор соответствующего инструментария для осуществления контроля над инфляцией.
3. Применение выбранного инструментария исходя из необходимости и целесообразности вмешательства в текущую ситуацию.



4. Сравнение достигнутого в конце отчетного периода уровня инфляции с запланированным показателем, и оценка эффективности проводимой денежно–кредитной политики.

Режим таргетирования инфляции характеризуется открытостью процесса регулирования за счет информирования общественности об основных принимаемых решениях и их мотивах. Кроме того, в законы о Центральном банке многих стран были внесены положения, в соответствии с которыми единственной целью денежно–кредитной политики центрального банка является поддержание низкой и устойчивой инфляции и стабильных цен.

Центральный банк осуществляет прогнозные расчеты предполагаемого уровня инфляции, после чего они сравниваются с целевыми показателями инфляции, которых нужно достичь. Разница между прогнозным значением и целевым ориентиром показывает, в каком направлении необходимо осуществлять корректировку монетарной политики, используя соответствующие инструменты.

Реализуя режим инфляционного таргетирования, Центральный банк осуществляет более гибкое денежно–кредитное регулирование, т.е. реагирует не только на рост цен, но и стремится обеспечить сбалансированный рост экономики в целом. Обязательными элементами, составляющими основу этого режима, являются: наличие установленного и объявленного официально среднесрочного целевого ориентира инфляции; наделение Центрального банка операционной независимостью и ответственностью за обеспечение достижения поставленных целевых показателей.

Достоинствами режима являются:

- четкое соответствие целей и приоритетов денежно–кредитной политики;
- режим таргетирования инфляции помогает довольно быстро снизить темп роста инфляции и поддерживать ее низкие темпы, создавая условия и предпосылки для устойчивого и сбалансированного роста экономики;
- инфляционное таргетирование способствует росту независимости центрального банка, ориентируя его на достижение одной цели – в виде снижения инфляции и ее последующей стабилизации на низком уровне;
- внедрение режима инфляционного таргетирования предъявляет более высокие требования к уровню профессиональной подготовленности работников органов денежно–кредитного регулирования, нового уровня проведения макроэкономического анализа.

Режим таргетирования инфляции на сегодня считается наиболее эффективным в борьбе с инфляцией, а потому сторонников его внедрения становится все больше, причем как в развитых странах, так и в развивающихся. Это относится и к странам постсоветского пространства, участникам Евразийского экономического союза, которые при переходе к рынку столкнулись с высокой инфляцией и необходимостью ее регулирования.

Монетарные власти стран – участниц Евразийского экономического союза (Армения, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Россия), лишь недавно перешедшие к режиму таргетирования инфляции, в стратегиях о денежно–кредитной политике на период 2015–2017гг. и основных направлениях денежно–кредитной политики на среднесрочный период до 2020г. обозначили политику инфляционного таргетирования в качестве своей главной цели.

В принятых ими документах отмечается, что эта политика заключается в стабильности цен и предполагает «сдерживание инфляционных ожиданий общественности и обеспечение минимальной волатильности цен вокруг целевого уровня инфляции» (Армения) [1], «содействие устойчивому и сбалансированному развитию экономики через поддержание ценовой стабильности» (Белоруссия)[2], «достижение и удержание инфляции на низком уровне» (Казахстан) [3], «достижение и поддержку стабильности цен в среднесрочном периоде посредством проведения соответствующей денежно–кредитной политики» (Кыргызстан) [4], снижение инфляции и дальнейшее ее удержание около запланированного уровня» (Россия) [5].

Разработка и принятие монетарных стратегий этими странами обусловлены тем, что снижение уровня инфляции способствует сокращению макроэкономических рисков и обеспечению экономического роста, расширению инвестиций и наращиванию кредитных

вложений не только в текущем, но и в долгосрочном периоде. В случае отклонения запланированных показателей инфляции, предусмотренных в рамках договоров о ЕАЭС, для них разрабатываются рекомендации по использованию тех или иных инструментов денежно-кредитного регулирования. Учитывая, что страны не так давно перешли к режиму таргетирования инфляции, подводить окончательные итоги еще рано, но некоторые результаты уже можно констатировать.

Национальным банком республики Армения в качестве целевого ориентира уровня инфляции к 2020г. установлена инфляция в 4% с коридором допустимых колебаний  $\pm 1,5\%$ .

Отмечая итоги проводимой политики инфляционного таргетирования, следует отметить, что в первом квартале 2016 г. 12-месячная инфляция снизилась быстрее, чем ожидалось: показатель составил 0,4% вместо 2,4% в аналогичном периоде предыдущего года, в результате 12-месячная инфляция составила к концу марта минус 2,0% за счет снижения цен на сельхозпродукцию и дефляционное воздействие мировых товарных рынков.

В предстоящем периоде до 2017г. влияние совокупного спроса будет дефляционным, а к концу прогнозного периода – инфляционным [6].

Республика Беларусь в качестве среднесрочной цели поставила задачу «последовательного снижения инфляции до 5% к 2020г. Основной целью монетарной политики является снижение инфляции к концу 2017г. по отношению к декабрю 2016г. до 9%» [7].

Однако в 2016 г. республике не удавалось удерживать запланированные значения показателя уровня инфляции, установленного в Договоре о ЕАЭС, которая составила 112,8 % в 1 квартале 2016 года, 112,1 % – во 2 квартале 2016 года, 111,1 % – в 3 квартале 2016 года и 110,6 % – в 4 квартале 2016 года. В феврале 2017 года инфляция составила 107%, что выше установленного Договором значения на 2,2 п.п. В связи с этим Евразийская экономическая комиссия в марте 2017г. рекомендовала стране реализовать комплекс мер по снижению роста потребительских цен и принять меры по снижению затрат на производство и реализацию товаров потребительского спроса, развитию конкурентного потребительского рынка [8].

Национальный банк Казахстана в качестве среднесрочного ориентира намерен «достичь годового уровня инфляции к 2020г. в 3–4%. В 2016–2017гг. целевым ориентиром выступает коридор годовой инфляции 6–8%» [9]. Однако страна в 2016г. превысила количественные значения показателя уровня инфляции, установленного в Договоре о ЕАЭС. В 2016г. он 115,7 % в первом, 117,3 % – во втором и 116,6 % – в третьем кварталах этого года. Евразийская экономическая комиссия в декабре 2016г. поддержала проводимые мероприятия по улучшению экономической ситуации и рекомендовала реализовать комплекс мер по снижению роста потребительских цен. Речь идет о проведении денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, направленной на развитие конкурентного потребительского рынка и секторов экономики, продукция которых в структуре потребительской корзины имеет высокую долю импорта [10].

Национальный банк Кыргызской республики установил среднесрочный количественный ориентир по инфляции 5–7% к 2020г.

В целях совершенствования и повышения эффективности проводимой денежно-кредитной политики в 2014 году Национальный банк перешел на новую основу денежно-кредитной политики – режим таргетирования процентных ставок. Среднегодовая инфляция в 2016 году (январь–декабрь 2016 года к январю–декабрю 2015 года) составила 0,4 процента, понизившись с 6,5 процента в 2015 году. В декабре 2016 года индекс потребительских цен относительно декабря предыдущего года снизился на 0,5 процента, тогда как соответствующий показатель в декабре 2015 года сложился на уровне 3,4 процента. Низкая инфляция в 2016 году главным образом обусловлена понижением продовольственных цен, в других основных товарных группах темпы роста цен также замедлились. %» [11].

Банк России установил среднесрочный целевой ориентир по инфляции в 4% к 2020г. Банк России считает, что замедление годовой инфляции продолжится с 5,4–5,8% в 2016 г. до 4% в конце 2017 года. Основным фактором снижения инфляции останется сдержанный спрос, обусловленный сохранением высокой нормы сбережения. Замедлению ин-

фляции отчасти продолжают способствовать такие временные факторы, как укрепление рубля и благоприятная конъюнктура аграрного рынка. В дальнейшем ожидается стабилизация показателя инфляции около целевого уровня в 4% [12].

Положительным эффектом внедрения режима инфляционного таргетирования является то, что практически во всех странах на первом этапе произошло значительное снижение темпов инфляции. Вместе с тем можно наблюдать отклонения отдельных экономических показателей, рекомендации, по устранению которых предлагает странам – участницам евразийская экономическая комиссия. Полномасштабное использование режима таргетирования инфляции сдерживается слабостью внутренних финансовых рынков и нестабильностью банковских систем, высокими инфляционными ожиданиями и необходимостью решения фискальных проблем (уменьшение дефицита государственного бюджета, отказ от финансирования расходов государства за счет кредитов центрального банка).

#### **Список использованных источников:**

1. Стратегия Центрального Банка Республики Армения на 2015–2017 гг. – С.11 URL: <http://eec.eaeunion.org/ru/act/finpol/dofp/valuta/Documents/ЦБ%20РА%20Стратегия%202015–2017.pdf>. (дата обращения 26.03.2017 г.)
2. Об утверждении Основных направлений денежно–кредитной политики Республики Беларусь на 2015 год. Указ Президента Республики Беларусь от 01.12.2014 г. № 551–. – С.2 . г. Минск. URL: <http://eec.eaeunion.org/ru/act/finpol/dofp/valuta/Documents/НБ%20РБ%20Ден.кред.пол.%202015.pdf> (дата обращения 25.03.2017 г.)
3. Денежно–кредитная политика Республики Казахстан до 2020 г. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24.04.2015 г. № 67 с дополнениями от 17.06. 2015 г. № 122.– .–С.1 URL: <http://eec.eaeunion.org/ru/act/finpol/dofp/valuta/Documents/НБ%20РК%20Ден.кред.пол.%20до%202020.pdf> (дата обращения 25.03.2017 г.)
4. Совместное заявление Правительства Кыргызской Республики и Национального банка Кыргызской Республики об основных направлениях экономической политики на 2015 г. URL: <http://eec.eaeunion.org/ru/act/finpol/dofp/valuta/Documents/Заявление%20Правительства%20КР%20и%20НБ%20РК%202015.pdf> (дата обращения 26.03.2017 г.)
5. Основные направления единой государственной денежно–кредитной политики на 2015 г. и период 2016– 2017 гг. Банк России. URL: <http://eec.eaeunion.org/ru/act/finpol/dofp/valuta/Documents/ЦБ%20РФ%20Ден.кред.пол.2015%20и%202016–2017.pdf> – С.3; 6 (дата обращения 26.03.2017)
6. Центральный банк Республики Армения. Обзор инфляции 2016 г. URL: <https://www.cba.am/storage/common/homepage/inflationreportrus.pdf> (дата обращения 27.03.2017).
7. Национальный банк республики Беларусь. Монетарная политика. 2017 г. URL: <http://www.nbrb.by/mp/main> (дата обращения 27.03.2017).
8. Евразийская экономическая комиссия рекомендовала Республике Беларусь меры по снижению уровня инфляции, 15 марта 2017 г. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/15–03–2017.aspx> <http://www.nbrb.by/mp/main> (дата обращения 25.03.2017).
9. Национальный банк Казахстана. Денежно–кредитная политика. URL: <http://www.nationalbank.kz/?docid=223&switch=russian> (дата обращения 26.03.2017).
10. ЕЭК рекомендовала Казахстану меры по снижению уровня инфляции. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/13–12–2016–5.aspx> (дата обращения 26.03.2017).
11. Национальный банк Кыргызской Республики. Отчет о денежно–кредитной политике (обзор инфляции в Кыргызской Республике) 2016. URL: <http://www.nbkr.kg/DOC/13032017/00000000046239.pdf> (дата обращения 26.03.2017).
12. Банк России. Доклад о денежно–кредитной политике 2016 г. URL: [http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2016\\_04\\_ddcp.pdf](http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2016_04_ddcp.pdf) (дата обращения 24.03.2017).

**ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК – КАТАЛИЗАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА****Федосенко Людмила Васильевна, к.э.н., доцент,****Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»**

Fedosenko Lyudmila, Gomel State University, stepan112@rambler.ru

**Марченко Лариса Николаевна, к.т.н., доцент,****Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»**

Marchenko Larisa, Gomel State University, lamarchenko@yandex.ru

**Аннотация.** В статье рассматривается финансовый рынок как один из ключевых факторов развития экономики. Показана роль показателей финансовой глубины в экономическом развитии.

**Ключевые слова:** финансовая глубина, экономический рост, уровень монетизации, финансовые рынки, рынок ценных бумаг, финансово–кредитные институты

В последние два десятилетия среди «новых» факторов экономического развития внимание исследователей стало смещаться в сторону более пристального изучения институтов и инструментов финансового рынка. Максимально обобщённо финансовый рынок рассматривается как система, состоящая из двух структурных элементов – рынка банковских услуг и прочих финансовых посредников (intermediaries), например, страховых компаний, и рынка ценных бумаг. Такой подход оправдан тем, что именно на эти сегменты приходится наибольший удельный вес в структуре финансового рынка в большинстве стран мира. Финансовый рынок в последние годы, рассматривается многими учеными как катализатор экономического развития страны. Однако есть и те, кто не считает, что финансовый рынок может для развивающихся стран стать по–настоящему ключевым и самодостаточным фактором экономического развития. Исследования ученых позволили сделать вывод о том, что развитые страны представляют идеальную модель, описывающую положительный характер воздействия финансового рынка на экономический рост. Отдельный анализ взаимосвязи финансового рынка и экономического роста в крупнейших развивающихся государствах – Китае, Индии и Бразилии – выявил наличие умеренной положительной зависимости только в случае последних двух стран. На уровне корреляционного анализа связь между развитием финансового рынка и экономическим ростом в Китае не просматривается (таблица) [1].

Таблица – Коэффициенты корреляции между темпами прироста реального ВВП на душу населения и некоторыми индикаторами развития финансового рынка в Бразилии, Китае и Индии, 1992–2004 г.г.

Страна	Отношение активов коммерческих банков к совокупным активам банковского сектора	Показатель концентрации рынка банковских услуг (сумма рыночных долей трёх крупнейших банков)	Отношение капитализации рынка ценных бумаг к ВВП	Отношение финансовой глубины (суммы кредитов коммерческих банков и капитализации рынка ценных бумаг) к ВВП
Бразилия	0,30	–0,10	0,19	0,16
Китай	–0,55	0,62	–0,57	н/д
Индия	0,28	–0,40	0,19	0,15

Присутствует весьма умеренная положительная связь между показателями экономического роста и индикаторами финансовой глубины и в России. В частности, значения коэффициентов корреляции между уровнем финансовой глубины и динамическими индикаторами экономического роста (темпом прироста реального ВВП, инвестиций в основной капитал) не превышает 0,5.

Тем не менее, учеными доказана необходимость перехода от измерения уровня экономического развития различных стран с использованием потоковых показателей к показателям, характеризующим степень финансовой глубины экономики. Известно, что между насыщенностью экономики денежными ресурсами, сложностью и разветвленностью финансовой и денежно-кредитной системы, с одной стороны, и темпами экономического роста – с другой, существует тесная взаимосвязь.

Необходимость реализации современных задач экономического развития Беларуси диктует новые требования к развитию отечественного финансового сектора и повышению его роли в обеспечении устойчивой экономической динамики. Состояние белорусской экономики, в последние годы, характеризуется низкими темпами экономического развития. В 2015 году ВВП в Беларуси упал на 3,9% после роста на 1,6% в 2014 году. Согласно прогнозу социально-экономического развития Республики Беларусь, в 2016 году ВВП республики должен был вырасти на 0,3%. Несмотря на прогнозы правительства страны, ВВП республики пошел вниз, по итогам года снизившись на 2,6% по сравнению с 2015 годом. В 2016 году объем ВВП в текущих ценах составил 94,3 млрд. рублей (в масштабе цен, действующих с 1 июля 2016), или в сопоставимых ценах 97,4% к уровню 2015 года. Индекс-дефлятор ВВП в 2016 году по отношению к предыдущему году составил 107,8%. Основной вклад в отрицательную динамику главного макроэкономического показателя внесла промышленность – объем производства снизился за год на 0,4% [2]. ВВП Беларуси за два первых месяца 2017 года оказался равен 14,75 млрд. рублей и составил 99 процентов от такого же периода прошлого. Как видим, состояние экономики Беларуси нельзя назвать устойчивым.

Индикатором финансовой глубины является показатель, отражающий уровень монетизации экономики, свидетельствующий об уровне насыщенности экономики страны денежными средствами. Считается, что уровень монетизации экономики не должен быть меньше 50%. Соотношение широкой денежной массы и ВВП характеризует общий уровень развития финансового сектора и экономики в целом. Согласно статистике МВФ, уровень монетизации прямо пропорционален показателю ВВП на душу населения. Если на душу населения приходится ВВП меньше 1 тыс.\$, то монетизация не превышает 26,3%. При наращивании ВВП наблюдается положительная динамика относительно наполнения экономики денежной массой, и коэффициент монетизации возрастает – он доходит до 77% при ВВП на душу населения более 8 тыс.\$.

Историческим максимумом долларового эквивалента 12-месячного ВВП Беларуси остается период «декабрь 2013-го – ноябрь 2014-го» – \$76,1 млрд. На душу населения это было \$8035. ВВП календарного 2014-го – \$75,3 млрд. в эквиваленте, или 7945 \$/чел. По итогам 2015 года он снизился до \$5780. Если опираться на существующий доход на душу населения, то уровень монетизации экономики Республики Беларусь должен находиться на уровне 55–60% [3, с.61].

Динамика уровня монетизации по агрегату M2\* и по агрегату M3 (широкая денежная масса) представлена на рисунке 1.

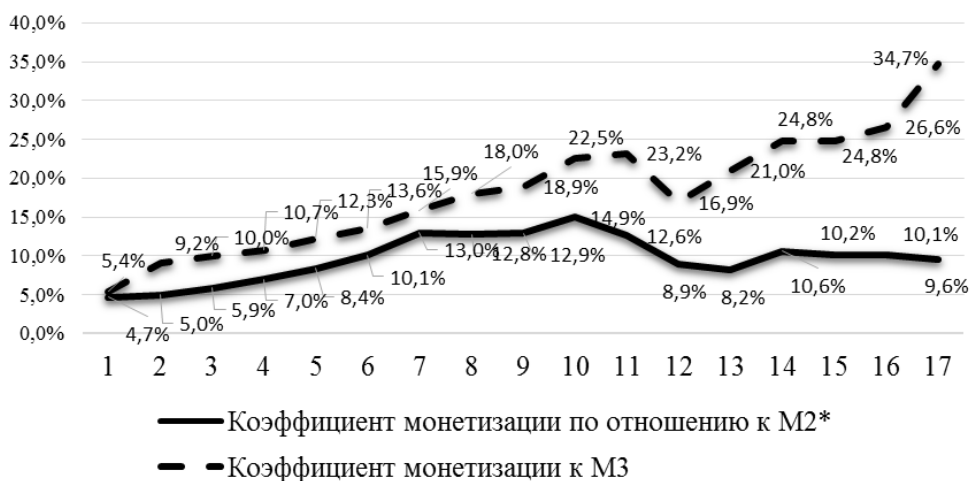


Рисунок 1 – Динамика уровней монетизации по отношению к агрегатам M2\* и M3

Максимальное значение уровня монетизации по агрегату M2\* в республике Беларусь достигалось в 2009 году, а по агрегату M3 – в 2016. При этом по агрегату M2\* наблюдается снижения уровня монетизации, в то время как по агрегату M3 – возрастание. В развивающихся странах данные показатели составляют не менее 30–40%, а в развитых странах – свыше 90–100%, что характеризует участие банков в создании денежной массы в экономике.

В марте 2017 года инфляция в стране составила 10,6%. Данный показатель интересен с точки зрения снижения положительного воздействия финансового рынка на экономический рост. Эмпирические исследования указывают на то, что когда темп инфляции оказывается выше 13 – 25% в год, положительная связь между финансовым рынком и экономическим ростом не обнаруживается.

В развивающихся странах инфляция выше 11–12%, а в развитых – выше 1–3% ведет к снижению темпов роста реального ВВП. В развивающихся странах при росте инфляции от 11% до 20% прирост ВВП в течение 5 лет снижается на 0,33 процентного пункта. При инфляции от 20% до 30% среднегодовой прирост ВВП в течение 5 лет уменьшается на 0,67 процентного пункта. Чем выше инфляция, тем более значимы потери для роста [4]. Индекс инфляции в республике постоянно снижается: 2012г. – 21,8; 2013г. – 16,5; 2014г. – 16,2; 2015г. – 12; 2016г. – 10,6. Как видим, показатель инфляции находится на пограничном отрезке и повышение его значения нежелательно с точки зрения воздействия на экономический рост.

Инвестиции в основной капитал – важный индикатор экономического роста. Как только запускается мотор инвестиционного роста, это сразу дает вклад в рост ВВП. Однако в Беларуси в 2015 году инвестиции в основной капитал по сравнению с 2014 годом сократились на 14,8%, в 2014 году – на 5,8%. Их удельный вес в ВВП составил 23,7 процента (в 2014 году – 29 процентов). С начала 2017 года они снизились на 17,4%. Как видим картина не радужная. Валовые вложения в основной капитал, в расчете на одного занятого работника по стране, ниже в сравнении, например, с Россией на 15 %, Польшей – на 58,5 %, Литвой – на 92 %, Латвией и Эстонией – в 2,7 раза. Еще большое отставание Беларуси от указанных стран наблюдается по показателю расходов на научно–исследовательские работы в расчете на одного занятого работника (2,1–5,4 раза) [5].

Директивное значение инвестиции в основной капитал в 2017 году должно составить более Br22 млрд. или \$10 млрд. за счет развития государственно–частного партнерства. В то же время сдерживать желаемые инвестиционные поступления может отсутствие интересных для инвесторов инновационных проектов, под которые придут денежные ресурсы финансового рынка. Именно наличие значимых как с экономической, так и социальной точек зрения инновационных проектов, позволяет, во–первых, поднять текущий технологический потенциал, во–вторых, активизироваться финансовым институтам как поставщикам заёмного капитала.

Далее также отметим, что сложностью и разветвленностью финансовой и денежно–кредитной системы Республика Беларусь похвастаться не может, что сдерживает денежное предложение экономики страны. Архитектура системы финансовых институтов Беларуси представлена в большей степени банками, которые преобладают над парабанковским сегментом. Институциональный состав финансового сектора белорусской экономики в 2017 году представлен 25 банками и 2 небанковскими организациями («Инкасс.Эксперт» и «ЕРИП»). На 1 января 2016 г. отношение активов банков к ВВП составляло 72,5 процента (на 1 января 2015 г. – 61,9 процента).

В Беларуси действуют такие небанковские кредитно–финансовые организации, как лизинговые фирмы, пенсионные фонды, кредитные союзы, ломбарды, инвестиционные компании (фонды), факторинговые компании, финансовые компании, страховые общества, трастовые компании, рассматриваемые нами в контексте темы исследования, как поставщики денежных ресурсов. В то же время активы небанковских финансовых институтов в ВВП незначительны. Страховой рынок представлен 22 компаниями, но его доля в ВВП не превышает 1%. На финансовом рынке действует свыше 90 лизинговых компаний, но их вклад в ВВП также мизерный. Другие небанковские финансовые организации, например инвестиционные фонды, принимающие средства для приобретения ценных бу-

маг и извлечения прибыли от такой деятельности в республике представлены тремя десятками компаний, но, к сожалению, об их деятельности не догадываются потенциальные инвесторы. Можно констатировать, что влияние на экономический рост в нашей стране небанковских финансово-кредитных организаций минимален в связи с их неразвитостью, как по количественным, так и по объемным показателям.

С нарастанием финансовой глубины экономики, с все более полным удовлетворением финансовых потребностей, возникающих в связи с развитием хозяйства, формируется необходимость во все более крупных, ликвидных, массовых финансовых рынках, являющихся механизмом, перераспределяющим денежные ресурсы на цели развития. Фондовый рынок, как важнейший сегмент этого рынка, находится в тесной взаимосвязи с денежно-кредитной и финансовой политикой государства. От состояния фондового рынка зависит и привлекательность инвестиционного климата любого государства. В мировой практике дезинтермедияция открыла альтернативные варианты финансирования и усилила конкуренцию между банками и небанковскими финансовыми посредниками. Однако фондовый рынок Беларуси пока продолжает находиться в зачаточном состоянии. Это касается и свободной торговли акциями, и форвардных операций, и всего вторичного рынка ценных бумаг. Такое состояние фондового рынка не стимулирует граждан к инвестированию сбережений. В силу неразвитости фондового рынка доступ белорусских предприятий к ресурсам фондового рынка имеет значительные ограничения. У сложившегося положения есть несколько причин: общая слабость экономики, относительная бедность населения, доминирование государственной собственности. Сегодня денежные власти страны в выборе между контролем инфляции и стимулированием экономики делают однозначный выбор в пользу контроля инфляции. На наш взгляд, государство должно равнозначно относиться к этим объектам, так как они находятся в тесной взаимосвязи и дополняют друг друга.

#### **Список использованных источников:**

1. Столбов М.И. Влияние финансового рынка на экономический рост и деловые циклы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://old.mgimo.ru/files/31999/31999.pdf>. – Дата доступа: 21.03.2017
2. Валовой внутренний продукт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://myfin.by/info/valovoj-vnutrennij-produkt>. – Дата доступа: 29.03.2017.
3. Шиманович, С.В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2015 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск: Междунар. ун-т «МИТСО», 2016. – 80 с.
4. Роль денежно-кредитной политики в макроэкономическом регулировании Беларуси. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10251.pdf>. – Дата доступа 30.03.2017.
5. Экономическая эффективность инновационной деятельности: проблемы, методы и решения [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.belisa.org.by/pdf/Publ/Art5\\_i20.pdf](http://www.belisa.org.by/pdf/Publ/Art5_i20.pdf). – Дата доступа: 28.03.2017.

**УДК 336**

### **КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ КАК ЭЛЕМЕНТ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ**

**Хрусь Елена Александровна, м.э.н., ассистент,  
Полесский государственный университет**

**Khrus Alena, assistant, Polessky State University, hrus\_ea@tut.by**

**Аннотация.** Активность участников рынка ценных бумаг во многом определяется информационной прозрачностью рынка, на сколько, доступна и актуальна информация о видах ценных бумаг и их параметрах, об эмитентах и истории их работы на рынке, посредниках и др.

**Ключевые слова:** финансирование, ресурсы, облигации, эмитент, рейтинг.

Разнообразие финансовых инструментов, понятность и проработанность нормативно-правовой базы, работоспособность и эффективность механизмов функционирования рынка определяет доступность финансовых ресурсов для экономики, а, следовательно, и уровень развития финансового рынка. Привлечение дополнительных финансовых ресурсов влияет на общую эффективность хозяйствования и на возможность роста в долгосрочной перспективе, дает толчок экономическому развитию страны. Однако, активность участников рынка во многом определяется информационной прозрачностью рынка, на сколько доступна и актуальна информация о видах ценных бумаг и их параметрах, об эмитентах и истории их работы на рынке, посредниках и др.

В настоящее время в Республике Беларусь сохраняется сложное финансовое состояние у значительной доли зарегистрированных предприятий: на фоне снижения эффективности работы и объемов производства наблюдается увеличение затрат, рост убытков и низкая платежная дисциплина. В январе–ноябре 2016 г. убыточными были 1 564 организации (или 20,7% от общего количества) против 1 413 организаций (18,7%) за январь–ноябрь 2015 г. Рентабельность продаж снизилась с 8% за январь–ноябрь 2015 г. до 7,4% за январь–ноябрь 2016 г., рентабельность реализованной продукции соответственно – с 10% до 9,3%. Доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий (с рентабельностью от 0 до 5 %, рассчитанная к общему числу отчитавшихся организаций) в январе–ноябре 2016 г. составила 57,5 % и была ниже, чем в январе–ноябре 2015 г.[1]. В свою очередь ухудшение финансового состояния организаций сопровождается постоянной нехваткой оборотных средств.

В вопросах финансирования оборотных средств для предприятий и организаций всегда актуальным является поиск компромисса между формами финансирования и их удельным весом. Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками образования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния предприятия, кроме того обязательно встает вопрос об эффективности их использования и применения. При недостатке собственных и приравненных к ним средств для финансирования прироста оборотных средств белорусские предприятия долгое время использовали для этих целей заемные средства в форме краткосрочных кредитов и займов, а также привлеченные средства в форме кредиторской задолженности. Однако, по данным статистики, за 2016 год кредиторская задолженность предприятий в Республике Беларусь увеличилась на 11,1%. При этом просроченная кредиторская задолженность увеличилась на 21%. Удельный вес просроченной кредиторской задолженности изменился с 16,4–17,9%. В общем объеме действующих и представивших отчетность субъектов хозяйствования республики доля организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность, составляет 65,6% [2]. В рамках жесткой денежно-кредитной политики последних лет требования банков и ОАО "Банк развития Республики Беларусь" к экономике с начала 2016 года уменьшились на 1 242,6 млн. рублей, или на 2,8 процента. Таким образом, можно утверждать, что канал традиционного для белорусских предприятий финансирования оборотных средств посредством банковского кредита становится не столь открытым и доступным как ранее.

Еще одним альтернативным источником финансирования потребностей предприятий в оборотных средствах является выпуск в обращение долговых ценных бумаг или облигаций. Рост удельного веса хозяйствующих субъектов, использующих облигационные займы для финансирования текущих расходов, а также в целом положительная динамика удельного веса облигационных займов в общем объеме требований банков к экономике Республики Беларусь до 2015г. свидетельствуют о положительных тенденциях количественных показателей первичного рынка облигаций. Однако, в первом полугодии 2015 года наблюдалось заметное снижение количества и объемов выпусков облигаций, связанное в первую очередь с окончанием льготного периода налогообложения доходов по эмитируемым корпоративным облигациям. Таким образом, можно констатировать тот факт, что корпоративные облигации, как альтернативный инструмент привлечения ресурсов, не смог удержать своих позиций без поддержки в качестве налоговых льгот. В марте 2016 года глава государства подписал Указ № 85 «О налогообложении отдельных доходов», предусматривающий продление соответствующих налоговых льгот до 31 де-



кабря 2017 года. Данные таблицы 1 свидетельствуют о положительной динамике в части объемов выпуска облигаций, допущенных к обращению, на текущем этапе.

Таблица 1 – Объем выпуска облигаций, допущенных к обращению на отчетную дату

	01.01.2016	01.01.2017
в национальной валюте, в млн. руб.	5297,4	5419,9
в иностранной валюте, в млн. рос. руб.	7819,2	9317,6
в иностранной валюте, в млн. дол. США	2050,4	2389,6
в иностранной валюте, в млн. евро	758,5	766,8

Примечание – Источник: [2]

Таким образом, перечисленные факторы, позволяют сделать вывод, о сложившейся необходимости пересмотра источников финансирования бизнеса в пользу облигационных заимствований.

С другой стороны, основные направления денежно–кредитной политики на 2017 г. объясняют снижение процентных ставок на денежно–кредитном рынке. В 2016г. по депозитам физических лиц средняя процентная ставка, составив 14,3% годовых, уменьшилась по сравнению с декабрем 2015г. на 10,3 процентных пункта, а по депозитам юридических лиц составила 8,6%, снизившись с предыдущим периодом на 0,6%. В начале 2017г. снижение процентных ставок продолжилось. Наряду с этими показателями доходность инструментов рынка ценных бумаг выглядит более привлекательно. Средние статистические данные по доходности инструментов рынка ценных бумаг представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Доходность инструментов рынка ценных бумаг

Сегмент рынка	2015 г.	2016 г.
Первичный рынок	32,67	27,2
Вторичный рынок:		
Сделки S–T+0 (BYN)	27,68	24,23
(USD)	6,11	5,59
Сделки S–REPO	25,78	19,12
Сделки S–T+n (BYN)	23,84	
(USD)	3,4	

Примечание – Источник: [3]

При этом отдельные облигационные выпуски обеспечивали и более высокую доходность инвесторам (валютные облигации сети магазинов «Евроопт» – 11%, СООО «Сигмаполюс» – 10% и др.). Следовательно, с некоторой долей вероятности, можно предположить, что спрос на облигации (и другие инструменты рынка ценных бумаг) если и не возрастет, то сохранит горизонтальный тренд.

В связи с этим требует внимания вопрос информационной прозрачности рынка, а именно доступной и компактной информации об эмитентах. Облигации являются источником кредитного риска для инвесторов. **Кредитный риск облигаций** – это риск того, что эмитент, выпустивший облигации, впоследствии будет не в состоянии выполнять свои обязательства по выплате дохода и по возврату основной суммы долга. В международной практике в зависимости от уровня риска того или иного эмитента рейтинговые агентства присваивают эмитентам определенные рейтинги надежности и данная информация является доступной для заинтересованных лиц. Существует тесная взаимосвязь между доходностью облигации и уровнем надежности эмитента. Чем ниже уровень риска, тем ниже у облигации будет доходность. Рынок, путем влияния на цены облигаций, регулирует их доходность в соответствии с уровнем риска инвестирования в облигации того или иного эмитента. Определить кредитный риск по облигации можно, взглянув на доходности облигаций при погашении. Наиболее надежные выпуски будут давать

наименьшую доходность, и наоборот. Однако, в Республике Беларусь не все корпоративные облигации имеют активный рынок, отсутствуют и рейтинговые агентства, а следовательно и доступная информация о рейтингах компаний–эмитентов, информация о случаях дефолтов и ненадлежащего исполнения своих обязательств эмитентами. Для отечественных предприятий–эмитентов получение международных кредитных рейтингов от известных агентств является редкостью в силу целого ряда причин (финансовая целесообразность вопроса, различия в подходах формирования отчетности для целей национального рынка и международных рейтинговых агентств и др.), а отсутствие национального рынка рейтинговых услуг делает проблематичным получение необходимой информации для потенциальных инвесторов. А представленная выше информация, свидетельствует, что кредитный риск при инвестировании в белорусские корпоративные облигации действительно существует.

Таким образом, в рамках начавшейся работы по формированию рынка рейтинговых услуг в Республике Беларусь, а также с целью стимулирования дальнейшего развития финансового рынка видится необходимым рассмотреть возможность разработки системы национальных кредитных рейтингов для хозяйствующих субъектов–эмитентов.

#### **Список использованных источников:**

1. Аналитическое обозрение «Основные тенденции в экономике и денежно–кредитной сфере Республики Беларусь» за январь 2017 г.
2. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. Режим доступа: <http://www.nbrb.by/> Дата доступа: 01.02.2017.
3. Отчет о работе Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь за 2016 г.

#### **УДК 336.7**

#### **КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ С УЧЕТОМ РИСКОВ**

**Чаплыга Владимир Вячеславович, старший преподаватель,  
ГВУЗ “Университет банковского дела”, Львовский институт**

**Chaplyga Volodymyr, Senior Lecturer, University of Banking, Lviv Institute, Ukraine,  
4vovik@gmail.com**

**Аннотация.** В статье на основе кластерного подхода предложен метод оценки эффективности функционирования банка с учетом риска.

**Ключевые слова:** кластерный подход, эффективность функционирования, риск, банк.

Оценка эффективности деятельности банка с учетом рисков постоянно находится в центре внимания каждой группы стейкхолдеров и определяют ее исходя из собственных интересов и существующих информационных возможностей осуществления такой оценки. При этом большинство стейкхолдеров используют методы классификации и кластеризации для анализа и оценки деятельности банков.

Так, Национальный банк Украины (НБУ) ежегодно определяет актуальную цель и методику распределения банков на группы, используя разные виды и предельные границы классификационных факторов [1]. Анализируя соответствующие постановления Правления НБУ можно заметить, что за последние 10 лет цель распределения банков кардинально изменилась от “отслеживания динамики развития банков, определение их значимости и степени влияния на стабильность банковской системы” и “осуществления сравнительного анализа деятельности банков и распределения надзорных функций и обязанностей между центральным аппаратом и территориальными управлениями Национального банка Украины” в 2006 - 2015 годах до “анализа для определения общих тенденций банковской системы Украины (Такое распределение не используется непосредственно для надзора за банками и не влияет на требования к их деятельности)” в 2016 году, а также “исключительно для представления результатов деятельности банковской системы Украины

(Группирование не будет применяться для надзорных целей)” в 2017 году. Также изменилось количество и виды классификационных факторов: от степени друга (размера активов) до трех, а также количество классификационных групп (от четырех до трех).

Непосредственно для банковского надзора Национальный банк Украины использует дальнейшую кластеризацию банков по определенным критериям в зависимости от цели анализа. Так, с 2015 года Национальный банк Украины перешел на кластерный подход к надзору за банками на базе оценки рисков. К каждому из надзорных кластеров (отдельных группы с особыми признаками) определяются специфические режимы надзора и выделяются соответствующие надзорные группы. Например, банки I и II групп делятся на следующие надзорные кластера: государственные банки, крупные частные банки и банки, которые принадлежат к международным банковским группам. Распределение банков III и IV групп для целей банковского надзора проводится по результатам оценки бизнес-моделей, профилей риска и характера осуществляемых операций. Однако информация о принадлежности банка к такому надзорного кластера будет оставаться банковской тайной.

С целью "повышения эффективности и обеспечения стабильной деятельности банков Украины" начиная с 2015 года на основе аддитивно-весовой свертки значений пяти факторов Национальный банк выделяет кластер системно важных банков (СВБ) [2]. Системно важный банк - термин в законодательстве многих стран мира, которым определяют банки, банкротство или ненадлежащее функционирование которых может создать системные риски для финансовой системы. Национальный банк Украины установил порядок расчета показателя важности конкретного банка  $СВ_b$  на основе взвешенных значений размера активов банка, его обязательств перед предприятиями и гражданами, системных взаимосвязей и объемов кредитования важнейших секторов экономики, относительно этих значений по банковской системе.

Критерием отнесения банка к множеству {СВБ} является превышение показателем  $СВ_b$  границы, которая определяется  $\overline{СВ_b}$  - среднеарифметическим значением  $СВ_b$  по таким  $M$  банкам банковской системы, для которых общая сумма показателей системной важности  $СВ_{Mb}$  составляет не менее 80 процентов от суммы показателей по всей банковской системе из  $N$  банков:

$$\text{Банк}_b \in \{\text{СВБ}\} \text{ если } СВ_b > \overline{СВ_b} = \frac{1}{M} \sum_{b=1}^M СВ_b, \% \text{ при}$$

$$СВ_{Mb} = \sum_{b=1}^M СВ_b \geq 80 СВ_{Nb} = \sum_{b=1}^N СВ_b, \%$$

Заметим, что последнее условие, прописанное в Положении о порядке определения системно важных банков, не позволяет однозначно рассчитать значение критерия отнесения банка к СВБ вследствие возможности манипулирования выбором конкретных  $M < N$  банков для превышения 80 процентного уровня от суммы показателей  $СВ_b$  по банковской системе.

По нашему мнению, для однозначности расчета границу  $\overline{СВ_b}$  отнесения банков к СВБ целесообразно  $\overline{СВ_b}$  определять при  $M = M_{min}$  - минимальном количестве банков, для множества которых выполняется требование превышения суммой показателей  $СВ_b$  восьмидесяти процентного уровня от суммы этих показателей по банковской системе, то есть:

$$\text{Банк}_b \in \{\text{СВБ}\} \text{ если } СВ_b > \overline{СВ_b} = \frac{1}{M_{min}} \sum_{b=1}^{M_{min}} СВ_b, \text{ при}$$

$$СВ_{M_{min}b} = \sum_{b=1}^{M_{min}} СВ_b > 80 СВ_{Nb} = \sum_{b=1}^N СВ_b, \%$$

Эта целесообразность основывается на необходимости обеспечения повторяемости результатов расчета другими стейкхолдерами по опубликованной Национальным банком методике. При таком подходе также максимизируется предельное значение предела:

$$\overline{СВ_b} = \frac{1}{M_{min}} \sum_{b=1}^{M_{min}} СВ_b = \max\{\overline{СВ_b}\}, \%$$

для любых  $M$  банков, обеспечивающих  $СВ_{Mb} \geq 80 СВ_{Nb}, \%$ .

Национальный банк уделяет такое особое внимание СВБ через их значительное влияние на финансовую стабильность государства. К СВБ Национальный банк может применять усиленные пруденциальные требования, в частности повышенные нормативы ликвидности и капитала. Также статус СВБ определяет особый режим надзора за банком. Это соответствует общепринятой мировой практике.

В конце 2014 года Национальный банк отнес к системно важным восемь банков: Приватбанк, Укрэксимбан Ощадбанк, Дельта Банк, Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, Проминвестбанк и дочерний банк Сбербанка России.

В 2016 и 2017 годах регулятор не менял критерии и методику отбора, но учитывая макроэкономическую ситуацию в стране и состояние банковского рынка, ранее утвержденным показателям начали отвечать только три банка. В настоящее время все они - государственные. Это ПАО КБ "Приватбанк", АО "Укрэксимбанк" и АО "Ощадбанк". Отнесение банков к системно важным, выполняющих регулятивные требования и которым государство продолжит оказывать поддержку ликвидности прежде всего, способствует повышению конкурентоспособности.

Со своей стороны СБВ оправдывают возложенные на них надежды повышая свою эффективность при приемлемом уровне риска и улучшая стандарты обслуживания клиентов, чем способствуют обеспечению устойчивости и стабильности банковской системы Украины.

С национализацией в 2016 году системно важного ПриватБанка доля государственных банков в чистых активах банковской системы увеличилась до 51.3% (28.1% на начало 2016 года), по депозитам населения - почти в три раза, до 59.5%. На госбанки теперь приходится 74% всех карточек, 77% торговых терминалов, 60% сети отделений. Это, с одной стороны, будет способствовать расширению кредитования крупных государственных и частных компаний и проектов, программ по энергоэффективности и общего с международными финансовыми компаниями кредитования малого и среднего бизнеса, улучшению качества обслуживания клиентов. С другой стороны, повышаются риски конкурентной среде банковской системы. Так, Антимонопольным комитетом Украины (АМКУ) уже изучается вопрос функционирования рынка банковских услуг на конкурсной основе в контексте увеличения количества государственных банков. Все это требует обновления "Принципов стратегического реформирования государственного банковского сектора" [3] и совершенствования регулятором риск-ориентированного банковского надзора.

Вище були досліджені методичні підходи Національного банку України, що знаходяться у відкритому доступі і можуть бути використані іншими стейкхолдерами для аналізу діяльності банків з врахуванням ризику. Поряд з цим Національний банк застосовує й інші – внутрішні методики класифікації банків з більш детальним виокремленням їх кластерів, зберігаючи в таємниці віднесення банків до відповідних кластерів.

В частности, в ноябре 2016 Правления Национального банка Украины приняло решение "Об одобрении процедур инспектирования» [4], в котором определен порядок и утверждение рейтинговой оценки банка по рейтинговой шкале CAMELSO. Данная методика, в отличие от стандартной CAMELS, учитывает операционный риск банка (O). Однако, сама методика оценки и рейтингования, как и результаты ее применения является собственностью Национального банка Украины и конфиденциальной информацией и не подлежит опубликованию в средствах массовой информации. Это делает ее недоступной для других стейкхолдеров.

Подытоживая можем констатировать, что внешние стейкхолдеры, не имеют доступа к внутрибанковских данных, необходимых для определения RORAC и RAROC, ограничены в информации Национального банка по рейтинговой оценки деятельности банков с учетом риска на основе рейтинговой шкалы CAMELSO, а также с 2016 года получают из открытых источников национального банка менее информативный распределение банков на группы.

В этой ситуации внешние стейкхолдеры могут попытаться оценить эффективность деятельности банка по показателю ROE, а рискованность достижения этой эффективности - по показателю волатильности ROE банка  $SD_{ROE}$ . Такая двумерная модель распределения банков на кластеры была предложена в [60, с. 122]. Однако, эта модель, во-первых, не учитывает то, что ROA может применяться как показатель эффективности управления банком, а также то, что показатели ROE и ROA существенно влияют на рыночную цену акций банка и их нужно совместно учитывать. Во-вторых, разделение более 90 банков только на четыре кластера не позволяет с достаточной для анализа и управления точно-

стью сгруппировать банки по критерию подобной эффективности с учетом риска, а значит их деятельности по сходным бизнес-моделями и поведением на конкурентном рынке.

Поэтому предлагается методический подход к классификации банков по показателям эффективности и риска их деятельности на основе трехмерной модели с осями: ROE, ROA и волатильность ROE, значения которых сравниваются с соответствующими медианами  $Me_{ROE}$ ,  $Me_{SD}$  та  $Me_{ROA}$  их показателей для множества исследуемых банков  $\{B_i\}$ .

В результате получим систему с восемью соотношениями показателей, которым будут соответствовать уже восемь кластеров банков:

$$\begin{aligned}
 &IF\{\overline{ROE}_{Bi} > Me_{ROE} \wedge \overline{ROA}_{Bi} > Me_{ROA} \wedge SD_{ROEi} \leq Me_S\} THEN B_i \in cluster 1; \\
 &IF\{\overline{ROE}_{Bi} > Me_{ROE} \wedge \overline{ROA}_{Bi} > Me_{ROA} \wedge SD_{ROEi} > Me_S\} THEN B_i \in cluster 2; \\
 &IF\{\overline{ROE}_{Bi} > Me_{ROE} \wedge \overline{ROA}_{Bi} < Me_{ROA} \wedge SD_{ROEi} \leq Me_S\} THEN B_i \in cluster 3; \\
 &IF\{\overline{ROE}_{Bi} > Me_{ROE} \wedge \overline{ROA}_{Bi} < Me_{ROA} \wedge SD_{ROEi} > Me_S\} THEN B_i \in cluster 4; \\
 &IF\{\overline{ROE}_{Bi} < Me_{ROE} \wedge \overline{ROA}_{Bi} > Me_{ROA} \wedge SD_{ROEi} \leq Me_S\} THEN B_i \in cluster 5; \\
 &IF\{\overline{ROE}_{Bi} < Me_{ROE} \wedge \overline{ROA}_{Bi} > Me_{ROA} \wedge SD_{ROEi} > Me_S\} THEN B_i \in cluster 6; \\
 &IF\{\overline{ROE}_{Bi} < Me_{ROE} \wedge \overline{ROA}_{Bi} < Me_{ROA} \wedge SD_{ROEi} \leq Me_S\} THEN B_i \in cluster 7; \\
 &IF\{\overline{ROE}_{Bi} < Me_{ROE} \wedge \overline{ROA}_{Bi} < Me_{ROA} \wedge SD_{ROEi} > Me_S\} THEN B_i \in cluster 8.
 \end{aligned}$$

Тут  $\overline{ROE}_{Bi}$  и  $\overline{ROA}_{Bi}$  средние значения ROE и ROA,  $SD_{ROEi}$  – стандартное отклонение (standard deviation) ROE для банка  $B_i$ , рассчитанное на основе ежемесячных или ежеквартальных данных за период T - один или несколько календарных (финансовых) лет.

Предлагаемый подход на основе трехмерной модели состоит из следующих процедур.

1. Установление критерия для выбора элементов множества исследуемых банков  $\{B_i\}$ , например, по величине собственного капитала и активов или по одной из методик Национального банка распределения банков на группы или кластеры.

2. Выбор элементов множества исследуемых банков  $\{B_i\}$  по установленному критерию.

3. Расчет для каждого из банков  $B_i$  параметров:  $\overline{ROE}_{Bi}$ ,  $\overline{ROA}_{Bi}$ ,  $SD_{ROEi}$ ,  $Me_{ROE}$ ,  $Me_{SD}$  и  $Me_{ROA}$  на основе ежемесячной или ежеквартальной доступной для стейкхолдеров отчетности.

4. Распределение банков на 8 кластеров.

5. Анализ функционирования банков с учетом риска (построение временных графиков).

6. Формирование рекомендаций по направлению и механизмам изменений, которые должны быть реализованы в банках, принадлежащих к конкретному из исследуемых кластеров.

Такой подход позволит стейкхолдерам, включая Национальный банк Украины, детально дифференцировать банки по кластерам по уровню эффективности и риску их деятельности и, соответственно, точнее формулировать направление и механизмы изменений, которые должны быть реализованы в банках, принадлежащих к каждому из этих 8 кластеров.

#### Список использованных источников:

1. Нормативно-правовые акты Национального банка Украины [Электронный ресурс]: официальный сайт НБУ. – URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=8804895](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=8804895) (31.03.2017).

2. Постанова Правління Національного банку України “Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків” від 25.12.2014 р. № 863 [Электронный ресурс]: официальный сайт НБУ. – URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13264040> (31.03.2017).

3. Засади стратегічного реформування державного банківського сектору. – [Электронный ресурс]: официальный сайт МФУ. – URL: [http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/SOB\\_strategy\\_01-15\\_11022016.pdf](http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/SOB_strategy_01-15_11022016.pdf) (31.03.2017).

4. Рішення Правління Національного банку України “Про схвалення процедур інспектування” від 01.11.2016. № 393-рш – [Электронный ресурс]: официальный сайт НБУ. – URL: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=40919990> (31.03.2017).

УДК 336.719

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В ОАО ”БЕЛАГРОПРОМБАНК“ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Чернорук Светлана Васильевна, ст. преподаватель,  
Полесский государственный университет

Chernaruc Svetlana, senior lecturer, Polesky state University, cher\_sv@list.ru.

**Аннотация.** Продажи банковских услуг и продуктов рассматриваются скорее как необходимая форма взаимодействия с клиентами, в то время как их рациональная организация способна обеспечить дополнительный экономический эффект. Развитие деятельности банков имеют свою специфику.

**Ключевые слова:** банк, банковские продукты и услуги, доходы банка, развитие, клиент.

Расширение комплекса банковских продуктов и услуг, нарастание рыночной конкуренции, вызывает у банков потребность в развитии инновационной деятельности. Банковской сфере, как стимулятору экономического роста и социального прогресса общества, свойственны большие возможности. Банковские продукты являются традиционной сферой банковского бизнеса, направленного на повышение доходов банков и удовлетворение потребностей частных и корпоративных клиентов в развитии национальной экономики.

ОАО ”Белагропромбанк“ является одним из системообразующих банков в банковской системе нашей страны, а, следовательно, одним из лидеров белорусского рынка банковских услуг. И всё же в условиях мирового финансового кризиса у ОАО ”Белагропромбанк“ есть некоторые проблемы. Все это обуславливает необходимость комплексного исследования проблем развития банковских продуктов и услуг.

Первая проблема – сокращение величины чистых процентных доходов. Одним из факторов замедления темпов роста процентных доходов является замедление темпов роста объёмов кредитования банками экономики и снижение прибыльности деятельности банков. Многие экономисты считают, что снижение процентных доходов связано с сокращением выдач кредитов из-за более консервативного подхода к оценке кредитоспособности клиента. Банки зарабатывают комиссионные доходы за счет агентских вознаграждений за проданные страховки, за СМС – уведомления и т.д. Но данный показатель снижается.

Вторая проблема – качество обслуживания клиентов, как в отделениях банка, так и дистанционно. Это и конкурентное преимущество, и новый стандарт, по которому клиенты судят о качестве банковского продукта. В целом качество обслуживания клиентов в филиале ОАО ”Белагропромбанк“ отличается положительными чертами, что подтверждается отзывами клиентов данного банка. Основным плюсом банка для многих клиентов является персонал. Большинство клиентов банка отметили, что их полностью устраивает перечень услуг и продуктов, который предоставляет ОАО ”Белагропромбанк“. Но в качестве минусов банка можно назвать медленное обслуживание и недостаточное количество касс, медленность и неудобство работы программного обеспечения ”Клиент–Банк“.

Третья проблема – низкая дифференциация клиентской базы и каналов продаж различных банковских продуктов.

Это необходимо для разработки стратегии работы с клиентами. Корпоративные клиенты приносят больше прибыли, но физических лиц больше. Необходим перевод их на самообслуживание посредством новых технологий. В банках за последние 15 лет произошли большие изменения. Во всем мире потребители успешно пользуются Интернет–банкингом, call–центрами банков и приложениями для мобильных телефонов и электронных кошельков. Белорусские банки считают эти направления обслуживания клиен-

тов альтернативными и продолжают вкладывать значительные ресурсы в развитие традиционных банковских отделений. Но деловые люди все в меньше хотят взаимодействовать с банком через отделения.

Поэтому перспективным направлением обслуживания клиентов банка в ближайшее время станет развитие сети полностью автоматизированных банковских отделений (например, депозитные банкоматы, аппараты по обмену валюты и т.п.), которые должны быть небольшими по размеру и располагаться в местах массового нахождения людей. Белорусские банки, а в первую очередь ОАО "Белагропромбанк", в ближайшее время должны будут овладеть новыми платформами для транзакций и е-платежей, интегрировать новые технологии в клиентское обслуживание, либо когда-то их вытеснят другие субъекты хозяйствования, осуществляющие услуги банкинга.

Четвертая проблема – рекламная политика. Качественная реклама подчеркивает заботу банка о клиентах, об окружающей среде, о расширении новых услуг и преследует задачу формирования у потребителей мнения о банке, как о надежном партнере, стремится создать благоприятный образ в обществе и содействовать активному привлечению новых партнеров.

Пятая проблема – создание привлекательного продуктового ряда и обеспечение каналов доступа клиентов к продуктам и услугам банка. Больше работать с целевыми группами потребителей банковских продуктов и услуг. Например, Белагропромбанк оказывает системную поддержку в сфере агротуризма с 2007 года и организует специализированную международную конференцию по данной проблематике. В 2016 г по восьми номинациях его тематика связана с зеленой экономикой и креативностью. Следует работать и по другим направлениям[1].

Автором были затронуты некоторые проблемы, связанные с созданием, продвижением и получением доходов от реализации банковских продуктов и услуг ОАО "Белагропромбанк" на региональном уровне. Обобщение результатов проведенных научных разработок, детальный анализ современных литературных источников приводят к выводу, что проблемы, являющиеся предметом рассмотрения, требуют более глубокого теоретического и практического исследования.

Для повышения эффективности ОАО "Белагропромбанк" предлагаются следующие мероприятия:

1. Максимально оптимизировать переход на систему безналичных расчетов с использованием системы биометрической аутентификации. Население уже привыкло к банковским карточкам, платежным терминалам, интернет-банкингу, электронным кошелькам и так далее. Но их главное условие — идентификация личности владельца счета, с которого производится оплата. Пока используется ПИН-код, который знает хозяин карточки, но бывает по-всякому. Уже сегодня все большее распространение получают системы биометрической аутентификации. Это когда личность человека подтверждается по уникальным признакам – таким как отпечатки пальцев, голос, особенности радужной оболочки и сетчатки глаз. Для анализа этих параметров компьютерным сканерам и датчикам нужны секунды. Такое оборудование стоит недешево. Но это шаг к доминированию безналичных платежей.

2. Повышение качества обслуживания клиентов, как в отделениях банка, так и дистанционно. Практика свидетельствует, что в банке наиболее сильной является первая реакция клиента на культуру обслуживания и этот фактор определяет дальнейшее поведение клиента. Поэтому особое внимание следует уделять такому сервисному понятию, как стандарт обслуживания, базирующийся на квалификации персонала и создании благоприятной для клиента окружающей среды в банке. Например, для этого можно активнее использовать и внедрять услуги Премиум-банкинг, специально разработанной для клиентов, активно пользующихся банковскими продуктами. Это преимущество включает поддержку специалистов при выборе финансовых услуг и, соответственно, созданных специально для клиентов Премиум – продуктов, которые отвечают ожиданиям клиентов и подчёркивают их высокий статус (поддержка персонального менеджера, приоритетное обслуживание в центрах банковских услуг, эксклюзивные банковские продукты и услуги). Эта деятельность осуществляется в Минске, Гродно и Гомел, а надо перевести ее во

все регионы. Необходимо активнее использовать передовые информационные технологии, расширяют географию их предоставления путём дистанционного обслуживания клиентов, а не только посредством SMS–banking, Mobile–banking и Internet–banking. Это позволит приблизить розничные банковские продукты к потребителю и привлечь новых клиентов.

3. Расширение клиентской базы и её дифференциация. задачей розничного и корпоративного бизнеса является построение долгосрочных отношений с клиентами. Накапливая историю взаимодействия, банк будет выстраивать поведенческие модели и предлагать персональные предложения своим клиентам. Совершенствование данного направления приведет к более слаженной работе банка, определению точной маркетинговой стратегии по каждой целевой группе, распределению обязанностей банковских работников и повышению рентабельности банка.

Взаимодействие с клиентами станет мультиканальным. Мультиканальное взаимодействие может осуществляться по примеру компании BSS Engineering, которая анонсировала модульную платформу для мультиканального интерактивного взаимодействия с клиентами. Она позволяет предоставить каждому клиенту банка уведомления в том формате и по тем каналам информирования, которые ему наиболее удобны. Это могут быть push– и USSD–уведомления, e–mail, социальные сети, популярные мессенджеры и т.д. Для ряда каналов информирования обеспечивается интерактивное взаимодействие банка с клиентом. Например, клиент может подтверждать свои действия в ходе выполнения транзакции или отвечать на сообщения банка, требующие обратной связи [2].

4. Активизация финансовой грамотности населения. Начинать это надо с ранних лет, дети копируют поведение взрослых и перенимают их отношение к различным вещам, в том числе к деньгам. Поэтому подготовить специальные мультфильмы для детей и взрослых. У многих банков есть специальные предложения для детей. Например, банковские карточки и сберегательные счета. К своему счету можно оформить дополнительную карточку на ребенка, но с установленным лимитом, который можно делать ежедневными, еженедельными или ежемесячными. Финансовой грамотности учить надо и только взрослых состоявшихся людей, особенно пенсионеров и школьников. У многих есть банковская платежная карточка, но носят с собой читательский билет, проездной в пассажирском транспорте и т.д. Можно все это объединить в одну многофункциональную карту. Таким образом, повышение уровня финансовой грамотности может увеличить спрос на розничные банковские продукты данного банка.

5. Увеличение каналов продаж розничных банковских продуктов и внедрение современных стратегий продаж. На белорусском рынке есть тенденция к увеличению объемов и расширению состава банковских продуктов и услуг для клиентов. Однако маркетинговые стратегии ОАО "Белагропромбанк" не включают такого количества каналов распределения продуктов и услуг, как у многих банков зарубежных стран. Таким образом, банку необходимо осуществлять следующие действия:

- активнее использовать радиорекламу, её преимущество заключается в дешевизне;
- внедрять современные стратегии продаж и активнее использовать социальные медиа как часть цифровой стратегии;
- использовать финансовые инновации в систему продвижения банковских услуг;
- продвигать персональные предложения, используя дисконтные и кэш–бэк программы, основываясь на персональных интересах и текущем местонахождении клиентов [2];
- создавать новые кредитные продукты, например специализированные кредиты на путешествие, или для студентов и школьников;
- совершенствовать инструменты дистанционного банковского обслуживания, внедрить инновационные банковские продукты, например, виртуальную банковскую карточку;
- выпускать универсальные платежные карты. Суть в том, что карта подается и как средство платежа, и как аксессуар и т.д.

6. Активнее работать с субъектами малого бизнеса, создание для индивидуальных предпринимателей оптимальных условий кредитования. Ведь оздоровление экономики,



создание новых рабочих мест и конкурентной среды связывают именно с поддержкой малого предпринимательства.

7. Социализация банковской сферы. Например, установка экономически необоснованного банкомата в небольшом населенном пункте. У клиентов в сельской местности обеспеченность банкоматами на тысячу карточек в семь раз лучше, чем в городах. Создание комфортных условий обслуживания для клиента, даже в ущерб выгоде, — это социальная задача банка.

Рынок банковских услуг является одной из важнейших и неотъемлемых составляющих современной рыночной экономики.

Регион становится привлекательным для продвижения новых банковских продуктов и услуг с помощью новых технологий, если сформированы экономические, технологические, организационные и социально–культурные предпосылки.

Современный банковский бизнес нацелен на создание универсального инструмента по продвижению различных финансовых продуктов, который мог бы меняться в зависимости от потребностей клиента. ОАО "Белагропромбанк" периодически обновляет линейку своих кредитных и депозитных продуктов, что говорит о востребованности банковских продуктов. Банк стремится достичь лидерства по уровню сервиса и продуктового предложения, быть всегда открытым и доступным, став настоящим партнёром для своих клиентов.

#### **Список использованных источников:**

1. Артемов, С. Копилка с секретом – банковские инструменты [Электронный ресурс] / Комерсант. Приложение. Тематическое издание. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/>– Дата доступа: 16.03.2017.

2. Горгидзе, Н. Взаимоотношения с клиентами банка. Связи с общественностью в банках // Интернет портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://polbu.ru/gorgidze\\_bankpr/ch07\\_all.html](http://polbu.ru/gorgidze_bankpr/ch07_all.html). – Дата доступа: 17.03.2017.

3. Костерина, Т.М. Банковское дело: учебник / Т.М. Костерина – Москва: 2005, – 191 с.

**УДК 336.77: 332.2**

### **БАНКОВСКИЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ УСЛУГИ В УКРАИНЕ: ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ МОШЕННИЧЕСТВУ**

**Шевчук Татьяна Витальевна, к.э.н., доцент,**

**Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела»**

**Shevchuk Tetyana, PhD, Higher State Education Institution «Banking University»,  
shev\_tana@ukr.net**

**Аннотация.** Рассмотрены значение безопасности и необходимость защиты информации при дистанционном банковском обслуживании. Проведен анализ основных видов киберпреступности в банковской системе. Предложены меры безопасности систем дистанционного обслуживания.

**Ключевые слова:** дистанционное банковское обслуживание, мобильный банкинг, интернет–банкинг, киберпреступность.

Развитие информационных и телекоммуникационных технологий привело к тому, что современное общество в огромной степени зависит от управления различными процессами с помощью компьютерной техники путем электронной обработки, хранения и передачи информации. А это, в свою очередь, способствовало появлению новых видов преступлений, связанных, в частности, с незаконным вмешательством в работу систем и компьютерных сетей, похищением и несанкционированным изменением данных, присвоением средств.

Применение новых информационных и телекоммуникационных технологий в банковской системе Украины позволяет осуществить комплексную автоматизацию деятельности банковских учреждений, сократить время выполнения расчетных операций, расши-

рять ассортимент банковских услуг и повышать их качество, предлагать клиентам различные механизмы дистанционного банковского обслуживания (ДБО).

Статья посвященная вопросам безопасности и кибербезопасности, которые были и остаются всегда очень актуальны в различных сферах человеческой деятельности во всем мире. Украина – не исключение, поскольку вредоносные программы, введенные в сети государственных и коммерческих структур, банков, конкурирующих фирм и различных субъектов с каждым годом наносят все больший вред. В контексте наших рассуждений привлекают внимание работы ряда ученых. В частности, исследованием способов совершения преступлений против банковской системы занимались: Х. Засадна, А. Клочко, А. Бабенко, В. Степаненко, А. Поспелов и другие.

За последние годы система ДБО превратилась из вспомогательного в основной инструмент предоставления услуг. К такому результату привели некоторые факторы, в частности: общее распространение онлайн технологий, предоставляющих пользователям максимальную мобильность и удобство; предоставление всех доступных операций «в сеть», что позволяет существенно снизить затраты на обслуживание клиентов в отделениях банка. Положительный как для клиента, так и для банка результат закономерно способствовал тому, что дистанционное обслуживание сегодня у банков в приоритете.

Однако, наряду с преимуществами, которые предоставляют новые технологии, появляются новые риски и угрозы. Поэтому, учитывая стремительное развитие высокотехнологичных банковских продуктов нового поколения, банкам необходимо обращать особое внимание на обеспечение информационно–технологической безопасности при предоставлении услуг клиентам, в частности, по переводу средств с помощью систем дистанционного обслуживания.

Чем популярнее системы, обеспечивающие клиенту удаленный доступ в банк – тем большее внимание уделяют этим системам мошенники путем распространение компьютерных вирусов, мошенничества с пластиковыми платежными карточками, кражи средств с банковских счетов, хищение компьютерной информации и нарушение правил эксплуатации автоматизированных электронно вычислительных систем. Особенно это касается мобильного банкинга и интернет–банкинга. Убытки от несанкционированного доступа при использовании ДБО официально никто не подсчитывал, банки с неохотой делятся информацией об этих конфликтах. По данным НБУ, в 2012 году количество противоправных операций по платежными карточками украинских банков выросла до 7,6 тыс. по сравнению с 2,9 тыс. годом ранее. Объем неправомочно списанных средств увеличился почти в полтора раза – с 6,3 млн до 9,1 млн грн. И это только официальная статистика, к тому же за 2012 год [2, с.84].

Проблема компьютерной преступности привлекла внимание криминалистов ведущих зарубежных стран с момента широкого внедрения компьютерной техники, вызвало ряд негативных последствий и обострило ситуацию с защитой информации, содержащейся в базах данных компьютеров и компьютерных систем.

Согласно оценкам Комиссии по внутренним делам Палаты общин парламента Великобритании, потери мировой экономики от преступлений, совершенных с помощью Интернета, достигли суммы в 388 млрд долл. в год. Ежедневно системы информационной безопасности по всему миру отражают около 247 000 атак. В среднем каждый успешный взлом дает хакерам доступ к личным данным 604 интернет–пользователей. По данным американского телеком–оператора Verizon, 75% хакерских атак осуществляются с целью обогащения. Среди громких атак в мире на финансовые структуры за последние годы можно считать взлом сайтов MasterCard, Visa и Paypal группой Anonymous, когда те отказались принимать платежи для сайта WikiLeaks. Убытки от атаки составили 5,5 млн. долл. Для противостояния кибермошенникам в разных странах создаются спецподразделения. Их полномочия постоянно расширяют, а технические возможности усиливают [3].

Что касается Украины, то с ростом объемов безналичных расчетов растет и количество пострадавших от кибермошенников. По данным МВД Украины в 2012 г. правоохранными органами установлено 139 фактов вмешательства в работу систем дистанционного банковского обслуживания с целью кражи средств. В результате этих операций со счетов юридических лиц–клиентов банков списано 116 млн грн. Динамика свидетель-

ствуется о росте таких преступлений, поскольку в 2013 году зафиксировано 270 попыток несанкционированного списания средств со счетов клиентов на сумму 108 млн грн. и 115 тыс. долл. Правоохранительные органы Украины обнаружили в 2013 более 100 скиммеров (приспособлений, которые считывают информацию с карт); в 2011 г. таких скиммеров было выявлено 45, в 2012 – 73 [5].

По состоянию на 10 января 2014 в межбанковском «черном» списке получателей несанкционированных платежей находился 591 контрагент, данные о которых используются в локальных стоп-листах банков. Благодаря этому списку банки имеют возможность не только останавливать отправку несанкционированных платежей в пользу этих получателей и задерживать зачисления их входных платежей, но и отслеживать открытие такими контрагентами новых счетов и предупреждать получения ими новых несанкционированных платежей [4].

Дистанционное обслуживание через Интернет в настоящее время наиболее перспективно и эффективно для клиентов, как юридических, так и физических лиц. Ведь ДБО доступен почти всем и стоимость его использования очень низкая. Использование Интернет является главным источником угроз для систем ДБО, что обусловлено невозможностью осуществления контроля этой сети со стороны банков. Основными способами киберпреступности в банковской сфере являются [1, с. 289] :

- сетевые атаки через Интернет, ориентированные на финансовые мошенничества и несанкционированный доступ к конфиденциальной информации;
- фишинговые атаки – один из самых распространенных в мире видов киберпреступлений, с помощью которого чаще всего похищают аккаунты и банковскую информацию;
- блокирование дистанционного выполнения банковских операций;
- скимминг – вид киберугроз, который не имеет отношения к программам, или Интернету. Речь идет о краже данных с кредитных карточек через скимминговое устройство, которое устанавливается на банкомате;
- вирусное заражение компьютерных систем.

Эксперты отмечают тревожную тенденцию, а именно, за последние годы киберпреступность стала более организованной и начала иметь форму бизнеса. Банкиры обратили внимание, что киберпреступники немного ослабили интерес к карточному сектору и переклонулись на онлайн-системы ДБО, в частности системы клиент-банк.

Дополнительно банкиры обеспокоены тем, что в 2013 г. зафиксированы случаи массового применения против банков (одновременно 10 и более банков) распределенных кибератак на внешние сервисы типа «отказ в обслуживании» (DDoS-атаки). По данным Лаборатории Касперского, 12% от всех атак приходится на Украину. Она вошла в тройку лидеров по DDoS-атакам.

Сегодня типичная цель DDoS-атаки – скрыть попытку хищения средств с использованием ДБО. В результате атаки банковский сервер становится недоступен, что делает невозможным своевременное выявление клиентом факта хищения. DDoS-атака может привести к недоступности Интернет-каналов для связи с филиалами и банкоматами.

Отдельного внимания заслуживают клиенты мобильных средств, которые активно внедряются в последнее время. Украина присоединилась к глобальной образовательной кампании по борьбе с мошенничеством с использованием вредоносного программного обеспечения (ПО) на мобильных устройствах. Благодаря специально разработанным информационным материалам украинцы смогут узнать о мерах безопасности для защиты от мошенников, действующих через мобильные устройства и разработки. Инициативу традиционно взял на себя Европейский центр по борьбе с киберпреступностью Европола. В Украине кампанию поддержала Украинская межбанковская ассоциация членов платежных систем ЕМА в рамках реализации Национальной программы содействия безопасности электронных платежей и карточных расчетов Safe Card.

Регуляторов в области информационной безопасности в нашей стране три: Национальный банк Украины, Управления по борьбе с киберпреступностью МВД Украины, Служба безопасности Украины.

Вместе с регуляторами рынка Украинская межбанковская ассоциация членов платежных систем ЕМА (создана в 1999 году) формирует законодательную и нормативную ос-

нову работы платежного рынка. В течение 15 лет создано и администрируется единственная в Украине межотраслевая онлайн-система обмена информацией о платежных и кредитных кибершайхрствах, налажено сотрудничество с правоохранительными органами. С 1 октября 2016 по 30 сентября 2017 Ассоциация ЕМА является координатором Национальной программы содействия безопасности электронных платежей и карточных расчетов Safe Card. Программа предусматривает комплекс мероприятий Ассоциации ЕМА, медиа, участников платежного рынка и государственных органов по таким направлениям противодействия: повышение осведомленности граждан Украины об эффективных способах защиты собственной информации и правила безопасного использования платежных карточек, электронных платежей и банкоматов; совершенствование уголовного законодательства Украины в сфере неправомерного обращения средств платежа и приведение его в соответствие мировым стандартам с учетом актуальных видов карточных и платежных преступлений; совершенствование системы оперативного получения и проверки правоохранительными органами информации о преступлениях с платежными карточками, электронными платежами и в банкоматах; совершенствование взаимодействия между банками, патрульной полицией, киберполиции при расследовании и противодействии преступлениям с электронными платежами.

Также Национальное антикоррупционное бюро Украины (НАБУ) инициирует создание единой информационной базы данных банков с целью обмена антимошеннической информацией, хранителем и держателем которой планируется сделать НБУ так как именно регулятор реализует государственную политику по обеспечению информационной безопасности банков. Основными принципами работы базы являются: доступ всех банков к информации; обезличенность информации в системе; сотрудничество НБУ с МВД и другими государственными структурами в сфере эффективных превентивных мер; защита информации на государственном уровне.

С целью обеспечения кибербезопасности в различных сферах деятельности государством разработан ряд документов. Основными документами по информационной безопасности банка являются Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины "Об основах национальной безопасности Украины»» (от 18.09.2012 г. № 5286-VI); Письмо НБУ Об усилении защиты информации при осуществлении перевода средств от 24.12.2013 № 25-111 / 29563; Проект специального (базового) Закона "Об основных принципах обеспечения кибербезопасности Украины". Таким образом, для нормального функционирования банковской Интернет-системы должны быть созданы и введены в действие законы и подзаконные акты, регламентирующие правила работы с системой и информацией, которая обрабатывается, накапливается и хранится в системе.

По нашему мнению, сотрудничество банков с клиентами по вопросам защиты информации относительно перевода средств на всех этапах ее формирования, обработки, передачи и хранения, своевременное информирование клиентов о новых средствах защиты информации, проведение соответствующих организационных мероприятий и т.д. позволят минимизировать риски несанкционированного доступа к счетам клиентов и обеспечить надлежащий уровень безопасности при осуществлении перевода средств с помощью систем дистанционного обслуживания.

#### **Список использованных источников:**

1. Засадная Х. Е. Услуги мобильного банкинга и их защита [Текст] // Вестник Университета банковского дела НБУ (г. Киев). – № 3 (18). – 2013. – С.288–291.
2. Ключко В. М. Мошенничество с использованием банковских платежных карточек [Текст] / В. Ключко // Юридический научный электронный журнал. – 2016. – № 1. – С. 82–86.
3. Киберпреступность: Украинские банки на линии удара [Электронный ресурс] / – Режим доступа: [https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/1581644-anons\\_1886393.html](https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/1581644-anons_1886393.html)
4. Осторожно – кибермошенники! [Электронный ресурс] / – Режим доступа: [http://anticyber.com.ua/article\\_detail.php?id=196](http://anticyber.com.ua/article_detail.php?id=196)
5. Платежи, карточки и инновационные технологии 2014 [Электронный ресурс] / – Режим доступа: [http://ema.com.ua/wp-content/uploads/2013/10/ema\\_infosecurity\\_report\\_conference\\_announce\\_15\\_10\\_2013.pdf](http://ema.com.ua/wp-content/uploads/2013/10/ema_infosecurity_report_conference_announce_15_10_2013.pdf)

УДК 330.190.2 :631.6

## МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Шило Жанна Степанівна, к.е.н., доцент,

Національний університет водного господарства та природокористування

Shilo Zh.S., k.e.n., associate professor, National University of Water Management and  
Nature Resources Use, zhanna.shylo@gmail.com

**Анотація.** У статті розглянуто економічну сутність та особливості кредитних ризиків, визначено причини їх виникнення, обґрунтовано основні методи управління кредитним ризиком комерційного банку, наведено особливості та недоліки сучасної системи управління ризиками банків.

**Ключові слова:** кредитний ризик, комерційний банк, управління кредитними ризиками, кредитування не фінансових корпорацій.

**Вступ.** Банківські та кредитні операції є основним джерелом доходів для вітчизняних комерційних банків. Їх висока дохідність супроводжується підвищеним ризиком, тому вони залишаються найбільш ризиковою складовою банківського сектору. Саме тому, важливим аспектом у їх діяльності є ефективне управління ризиками, що передбачає як моніторинг так і мінімізацію їх рівня. Доцільно визнати, що ослаблення банківської системи України через посилення негативного впливу світової фінансової кризи певною мірою сприяло переоцінці банківських ризиків і зміни механізмів їх виявлення та мінімізації.

Найнебезпечнішим для банківської системи України є кредитний ризик, оскільки саме наслідником його реалізації стає значне погіршення активів банківських установ. Пояснюється це тим, що кредитний ризик займає домінуюче положення в системі банківських ризиків та є невід'ємною складовою сукупного банківського ризику. Не випадково, Базельський комітет назвав кредитний ризик основним видом фінансового ризику, з яким стикаються фінансові установи у своїй діяльності.

Тому дослідження проблем та особливостей управління кредитними ризиками привертає увагу як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і набуває певного теоретичного і практичного значення.

Аналіз публікацій. Питаннями визначення сутності та особливостей управління кредитними ризиками комерційно банку займалися такі вітчизняні науковці, як: О. Вовчак, В. Вітлінський, В. Галасюк, А. Єпіфанов, В. Міщенко, Л. Примостка, І. Сало, Л. Слобода та інші.

Узагальнення і аналіз опублікованих за такою проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що питання особливостей формування методичних підходів до управління кредитними ризиками недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах.

**Мета статті.** Головною метою статті є визначення економічної природи кредитних ризиків, їх особливостей та обґрунтування пропозицій щодо формування ефективної системи управління ними, спрямованої на мінімізацію втрат.

**Основний розділ.** Науковцями наголошується, що кредитна діяльність комерційних банків є одним із основних джерел їх доходів і збитків, а кредитний ризик – головна проблема комерційних банків [4, с. 56].

Аналізуючи нормативні документи, можна виділити таке трактування терміну «кредитний ризик». У Положенні Національного банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями» кредитний ризик трактується як «ризик невиконання позичальником зобов'язань за кредитними операціями банку, тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків і основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленнями від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься» [1, с.28].

Дослідження категорії кредитного ризику потребує наведення його визначення з точки зору Базельського комітету. В Принципах управління кредитним ризиком він визначений

як “...можливість того, що позичальник банку або контрагент не зможе виконати свої зобов’язання з раніше досягнутими умовами” [4].

На наш погляд, кредитний ризик, це вірогідність того, що банк зазнає втрат через те, що вартість частини його активів, а саме кредитів, зменшується (повністю чи певною мірою).

Слід виділити причини виникнення кредитного ризику.

1. Це так зване спекулятивне банківське кредитування. За деякими оцінками 30–40% загального кредитного портфеля банків України займають позики наданні для проведення спекулятивних операцій. Повернення цих позик можливе не за рахунок доходів компаній або індивідуальних осіб, а шляхом реалізації активів (землі, нерухомості) за вищою ціною. Однак, це можна здійснити лише за умови зростання економіки.

2. Нагромадженні валютні ризики, які реалізуються коли гривня девальвує. Внаслідок цих процесів доходи населення та компаній у національній валюті виявляються недостатніми для того, щоб обслуговувати кредити в іноземній валюті.

3. Криза довіри. Світова фінансова криза, яка розпочалася з іпотечної кризи в США та зачепила світові фондові ринки, в Україні проявилася у вигляді відпливу капіталів іноземних інвесторів. Це погіршило ліквідність банків, які використовували іноземні залучені кошти.

До речі, в останні роки в Україні мала місце тенденція поступового зростання кількості банків із іноземним капіталом. Так, протягом 2008–2012 років їх частка зросла до 41,9%. На сьогодні питома вага вітчизняних банків із іноземним капіталом дорівнює 25,2% [1, с.12]. Не випадково, що разом із кризою ліквідності, зупинилися ринки міжбанківських кредитів, РЕПО. Тобто криза ліквідності трансформується в кризу довіри, що в свою чергу, істотно впливає на спроможність банків надавати нові кредити.

4. Принцип «доміно». Глибока спеціалізація сучасного бізнесу призводить до залежності від багатьох постачальників і споживачів. Фінансова неспроможність одного з них підвищує кредитний ризик усіх учасників процесу.

5. Скорочення попиту. Наслідком фінансово-економічної кризи є згорання виробництва, зменшення рівня зарплат і доходів, що в свою чергу, призводить до зменшення попиту. Разом з тим, знижається рівень рентабельності бізнесу, погіршується можливість обслуговування поточної заборгованості. Безумовно, це призводить до посилення кредитного ризику.

Впливають на кредитні ризики і мікроекономічні фактори. Це, передусім, агресивна кредитна політика, яка була притаманна вітчизняним банківським установам в останні роки. Здійснюючі високо ризиковані кредитні операції, банки не завжди проводять моніторинг ризиків. Зрештою, послабилися вимоги банків до фінансового стану позичальників, іноді відбувається відхилення від принципів кредитування, від установлених підходів до оцінки забезпечення. В результаті, значно погіршується якість кредитного портфеля банків. Безумовно, це не може не впливати на ліквідність останніх в умовах швидкоплинних змін економічної ситуації, особливо погіршується становище банків, які здійснюють значні запозичення на міжнародних фінансових ринках.

Про ситуацію, яка склалася на кредитному ринку України свідчать дані наведені в табл. (млн. грн.) [2, с. 27].

Наведені дані свідчать, що у 2016 році кредитна активність банків залишалась низькою. Через зменшення ресурсної бази, погіршення платоспроможності та платіжної дисципліни позичальників банки скоротили кредитування як бізнесу, так і громадян. Залишки за кредитами платоспроможних банків у національній валюті скоротилися на 875 млн. грн., а в іноземній валюті – на 2,6 млн. грн.

Через високі ризики неповернення кредитів і значний накопичений портфель проблемної заборгованості в 2016 році банки переважно фокусувались на: реструктуризації боргів (через продовження термінів кредитів, перегляд процентної ставки); збереженні конструктивних відносин з наявними кредитоспроможними позичальниками; переуступленні та продажі проблемних активів. Девальвація гривні призвела до проблем з обслуговуванням валютних кредитів питома вага їх у кредитному портфелі значно зросла (58% порівняно з 51% на 01.12.2016).

Таблиця – Основні показники розвитку кредитного ринку України за секторами економіки

Показники	Грудень, 2015	Грудень, 2016	Зміна в річному обчисленні, %
Кредити надані:			
Не фінансовим корпораціям	778,8	808,2	3,7
до 1 року	339,6	400,6	18,0
від 1 до 5 років	333,6	296,5	(-11,1)
більше 5 років	105,6	111,1	5,2
домашнім господарствам	135,1	104,9	(-22,4)
до 1 року	51,8	33,3	(-35,7)
від 1 до 5 років	40,9	29,5	(-27,9)
більше 5 років	42,4	42,1	(-0,7)
іншим	12,3	7,3	(-40,7)
Секторам загального державного управління	4,9	3,1	(-36,7)
Некомерційним організаціям, що обслуговують домашні господарства	0,15	0,11	(-26,6)
Усього	981,63	1004,9	2,3

Якість активів банків у 2016 році суттєво погіршилась. Питома вага негативно класифікованої заборгованості в кредитному портфелі діючих банків станом на 01.12.2016 становила 28,2%, або 365,6 млн. грн. (порівняно з 18,4% та 197,5 млн. грн. роком раніше). Найбільшою мірою погіршилась якість кредитів в іноземній валюті – зростання обсягів проблемної заборгованості становило 3,8 млн. доларів. [1,с.16]. Беручи до уваги скорочення кредитування, банки переважно вкладали вільні кошти в депозитні сертифікати НБУ. Залишки коштів, розміщених у депозитні сертифікати за 2016 рік збільшились майже у двічі, до 89,8 млн. грн. станом на кінець року

Не виникає сумніву, що сьогодні питання оцінки кредитних ризиків, пошук найбільш дієвих засобів їх мінімізації як на рівні окремих банківських установ, так і банківської системи в цілому постає доволі гостро. Тобто для кожної банківської установи першочергового значення набуває побудова ефективної системи управління кредитними ризиками.

На наш погляд, до основних методів управління кредитним ризиком належать:

1. Проведення ефективної політики управління ризиками. Вона має передбачати заходи щодо подолання негативних ситуацій спрямованих на пом'якшення наслідків тих із них, які неможливо передбачити повністю. Кредитний комітет банку повинен розглядати тільки ті кредитні заявки, які відповідають політиці управління ризиками, що були сформованими у конкретній банківській установі.

2. Розроблення рекомендацій, що регламентують процедуру укладення кредитної угоди. Вони мають визначити склад документації, які супроводжують кредитну заявку; передбачати комплексний аналіз кредитоспроможності позичальників, їх класифікацію за надійністю, що базується на кредитній історії, стані банківських рахунків і зобов'язань, тощо.

3. Запровадження внутрішньої системи банківських лімітів. Вони забезпечують диверсифікацію кредитного портфеля за різноманітними факторами (термінами, сферами економічної діяльності, суб'єктами кредитування, видами кредитів, територіями). Необхідно також визначити ліміти за кредитами для виконання нормативів банківської діяльності.

4. Надання інформації про кредитний ризик і використання системи його оцінки, що передбачає: – розробку системи кількісних і якісних показників за істотними факторами ризику; – визначення оптимальних і критичних значень для кожного фактора кредитного ризику, зокрема, і загалом; – розробку стандартів банку щодо якості кредитів і дотримання вимог установлених регулюючими органами; – класифікація наданих кредитів за ступенем ризику.

5. Застосування системи моніторингу кредитного ризику в режимі реального часу із застосуванням спеціальних комп'ютерних процесу обліку та аналізу даних.

Аналіз сучасних проблем, які виникають у кредитній діяльності комерційних банківських установ дозволяє об'єктивно охарактеризувати недоліки, які мають місце та визначити сутність проблеми у реалізації стратегічного управління кредитними ризиками.

Найбільш характерні, як на нашу думку:

- надмірна централізація або децентралізація керівництва щодо кредитування;
- не якісний аналіз ризиків за кредитною угодою;
- недостатній економіко–юридичний контроль за документарним оформленням кредитів;
- відсутність ефективного контролю та аудиту щодо здійснення кредитного процесу.

Підсумовуючи зазначимо, що стратегія управління кредитними ризиками має задовольняти двом основним вимогам:

- по–перше, бути однією з складових ризикової політики (стратегії) банку, зорієнтованої на оцінку інтегрального ризику, яким він обтяжений;
- по–друге, відповідати цілям кредитної політики, в межах якої реалізується стратегія управління кредитними ризиками банку.

Висновки. Дослідження економічної природи кредитних ризиків, виявлення їх особливостей та причин, що їх обумовлюють, переконують у необхідності формування у кожній банківській установі дієвої системи та методів управління банківськими ризиками і застосування заходів їх реалізації: формування політики управління ризиками, удосконалення вимог до позорості структури власників банків та процедури укладення кредитних угод, посилення контролю за операціями банків з кредитування пов'язаних осіб, розробки внутрішньогосподарської системи банківських лімітів, визначення системи показників щодо оцінки кредитного ризику, створення системи його моніторингу, впровадження сучасного інструментарію оцінки ризиків з врахуванням міжнародних стандартів тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2015–2016рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rurik.com.ua>
2. Джулай І. А. Щодо оцінки ризиків і механізмів їх зниження в комерційних банках [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zbir\\_12.pdf#page=224](http://www.kntu.kr.ua/doc/zbir_12.pdf#page=224).
3. Коваленко В. В. Обґрунтування підходів і показників оцінки кредитного ризику/В.В.Коваленко//Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: Мрія–1 ЛТД; УАБС, 2010. – С. 65–72.
4. Петрук О. М. Банківська справа: навч. посіб. /О.М. Петрук; за ред. д–ра екон. наук, проф. Ф.Ф. Бутинця. – К.: Кондор, 2010. – 461 с.

#### **УДК 330.43**

#### **О ФУНКЦИОНИРОВАНИИ КРЕДИТНОГО КАНАЛА ДЕНЕЖНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В БЕЛАРУСИ**

**Янковский Игорь Анатольевич, к.э.н., доцент,  
Полесский государственный университет**

**Jankowski Igor, PhD, Polessky State University, yanky@polessu.by**

**Аннотация.** Целью данного исследования является оценка функционирования кредитного канала, как одного из механизмов денежного предложения в экономике Республики Беларусь.

**Ключевые слова:** кредитный канал, коэффициент чистого рефинансирования, банковские кредиты нефинансовому сектору экономики, кросс–корреляция.

Различные этапы социально–экономического развития государства предполагают использование различных инструментов денежно–кредитной политики для достижения ос-

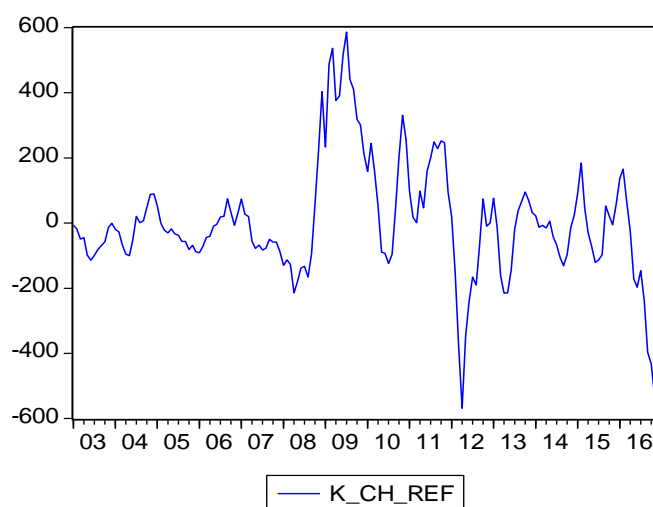


новых целевых установок. Начиная с января 2015 года, Национальный банк осуществляет монетарное таргетирование. И кредитный канал является одним из инструментов денежного предложения. Представленная работа рассматривает функционирование кредитного канала и опирается на ранее проведенные исследования [1, с. 42–47; 2, с. 15–21; 3, с. 22–31; 4, с. 56–58; 5, с. 24–25].

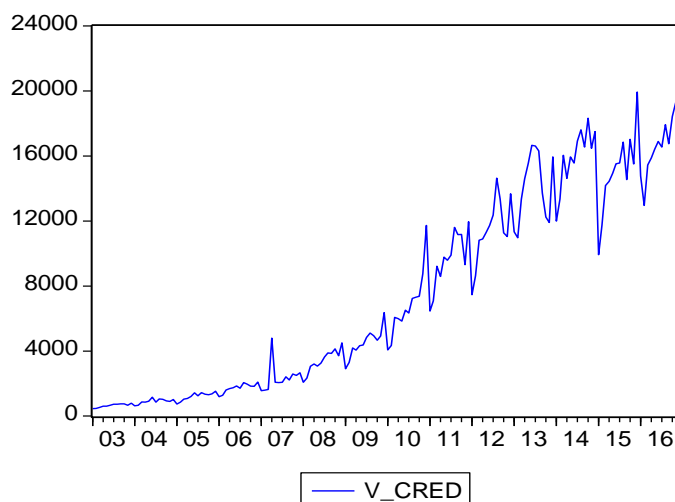
Имеет место предположение, что рефинансирование Национальным банком банков второго уровня повлекло за собой кризисные явления в республике в 2011 году. Проанализируем обоснованность влияния кредитной активности центрального банка страны на кредитную активность банков второго уровня.

В качестве показателя, который характеризует кредитную активность Национального банка Республики Беларусь, используем коэффициент чистого рефинансирования [5, с.25]. Значение коэффициента имеет положительное значение в случае недостатка ликвидности у банков и превышения сумм их рефинансирования над суммами изъятия ликвидности со стороны Национального банка Республики Беларусь, а отрицательное значение образуется в противоположной ситуации. В различные временные периоды значение коэффициента было различным (смотри рисунок 1). В качестве показателя, который характеризует кредитную активность банков второго уровня, используется показатель предоставления новых кредитов банками нефинансовым организациям (смотри рисунок 2).

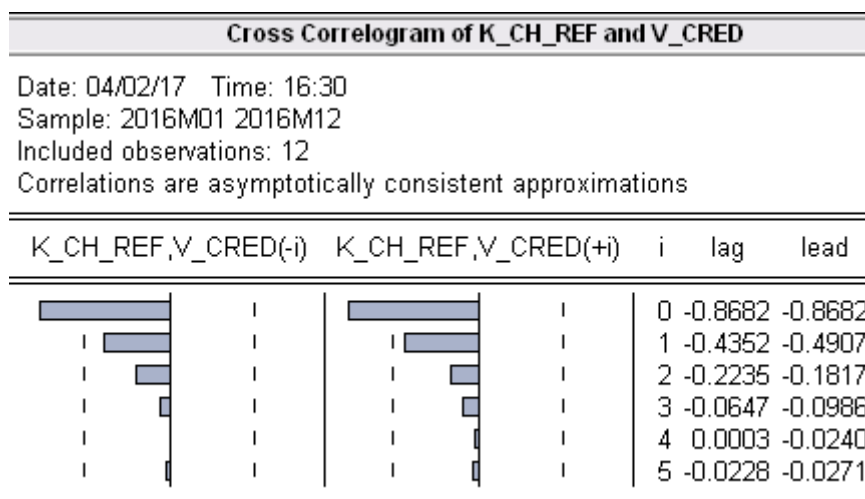
До 2015 года статистически значимая связь между коэффициентом чистого рефинансирования и новыми кредитами банков экономике отсутствовала [5, с.25]. Наша собственная оценка коэффициента корреляции, рассчитанного по данным Национального банка Республики Беларусь с 2003 по 2014 год составляет  $-0,6$ . В 2015 году коэффициент корреляции между заявленными величинами составлял уже  $-0,42$ , а в 2016 году  $-0,87$  (смотри рисунок 3).



**Рисунок 1 – Временной ряд коэффициента чистого рефинансирования ( $K_{CH\_REF}$ ) с января 2003 года по декабрь 2016 года**



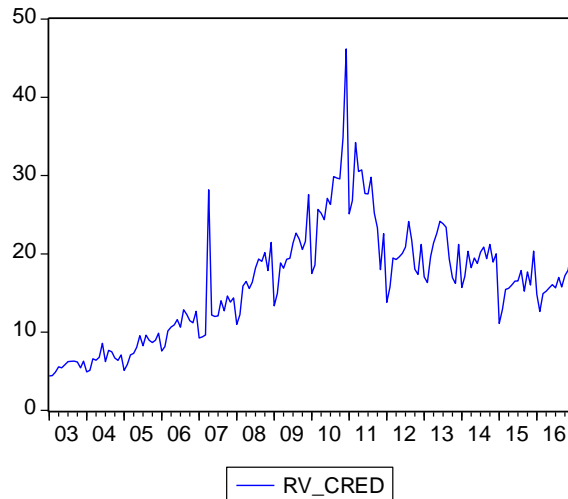
**Рисунок 2 – Номинальные значения новых кредитов банками нефинансовым организациям ( $V\_CRED$ ) с января 2003 года по декабрь 2016 года**



**Рисунок 3 – Кросс–корреляционная функция взаимного влияния коэффициента чистого рефинансирования и выдач банковских кредитов нефинансовому сектору в 2016 году**

Анализ временных рядов с использованием теста единичного корня (*Augmented Dickey–Fuller test*) показал, что временной ряд коэффициента чистого рефинансирования является стационарным временным рядом, номинальные значения выдач банковских кредитов нефинансовому сектору являются нестационарным интегрированным рядом первого порядка. Построенная регрессионная зависимость между приростами банковских кредитов нефинансовому сектору и коэффициентом чистого рефинансирования оказалась статистически незначимой.

Корректировка на величину индекса потребительских цен позволила получить значение показателя банковские кредиты нефинансовому сектору экономики в реальном исчислении (смотри рисунок 4).



**Рисунок 4 – Динамика банковские кредиты нефинансовому сектору экономики в реальном исчислении (*RV\_CRED*)**

Новый полученный временной ряд также является нестационарным интегрированным рядом первого порядка. Регрессионная зависимость между приростами банковских кредитов нефинансовому сектору в реальном исчислении и коэффициентом чистого рефинансирования также оказалась статистически незначимой.

Следовательно, имеются основания констатировать отсутствие статистически значимой зависимости кредитной активности банков от кредитной активности Национального банка Республики Беларусь, как в условиях до, так и после 2015 года. Кредитный канал денежного предложения в Беларуси не функционирует. Таким образом, отсутствуют основания связывать причины кризиса 2011 года с кредитной активностью центрального банка страны.

*Работа выполнена в рамках НИР «Кредитно–финансовые институты и механизмы обеспечения устойчивого развития национальной экономики», поддерживаемой БРФФИ (договор Г15Р–040 от 4 мая 2015 года).*

#### **Список использованных источников:**

1. Безбородова, А. Кредитный бум: индикаторы раннего предупреждения уязвимости экономики / А. Безбородова // Банкаўскі веснік. – 2015. – № 10 (627) октябрь. – С. 42–47.
2. Калечиц, Д.Л. Оптимизация кредитования экономики в Республике Беларусь / Д.Л. Калечиц // Банкаўскі веснік. – 2013. – № 23 (604) ноябрь. – С. 15–21.
3. Крук, Д.Э. Влияние директивного кредитования на долгосрочный экономический рост / Д.Э. Крук // Банкаўскі веснік. – 2012. – № 4 (549) февраль. – С. 22–31.
4. Янковский, И.А. Модель влияния банковского кредитования на экономический рост Беларуси / И.А.Янковский, О.А.Теляк // Банковская система: устойчивость и перспективы развития : тез. докл. третьей междунар. конф. по вопросам банковской экономики, Пинск, 17–18 мая 2012 г. / Полесский государственный университет. – Пинск: ПолесГУ, 2012. – С.56–58.
5. Золотарева, О.А. Развитие институциональных основ государственной монетарной политики (на примере Республики Беларусь) : автореф. дис. ... доктора. экон. наук : 08.00.10 / О.А. Золотарева ; Санкт–Петербургский. гос. экон. ун–т. – Санкт–Петербург, 2015. – 36 с.

# БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ: СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

УДК 657.22

## РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ НА ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КОРПОРАЦИЙ

Галкина Марина Николаевна, ассистент,  
Полесский государственный университет  
Galkina Marina, [gal.79@mail.ru](mailto:gal.79@mail.ru)

**Аннотация.** В статье предложена методика учетных записей по учету затрат на трудовые ресурсы в корпоративных структурах с применением в управленческом учете счета 27 «Затраты на трудовые ресурсы», а также рекомендована система аналитического учета этих затрат

**Ключевые слова:** управленческий учет, управленческая отчетность, трудовые ресурсы, затраты на трудовые ресурсы.

Трудовые ресурсы – наиболее важный фактор при производстве продукции, работ и услуг. Непосредственные затраты труда работников, занятых в корпоративных структурах являются субстанцией предоставляемых ими потребительных стоимостей. Все другие факторы – реальный капитал и материальные затраты – представляют лишь дополнительные условия использования трудовых ресурсов. Усиление функциональной роли трудовых ресурсов в корпорациях приводит к необходимости изменения методических подходов к их оценке и отражению в управленческом учете.

В литературных источниках многие исследователи утверждают, что в настоящее время более высокий экономический эффект достигается от затрат на развитие трудовых ресурсов, чем от вложений в средства производства.

В системе корпоративного управления интерес к управленческому учету неуклонно растет. Это связано в первую очередь с тем, что управленческий учет является необходимым для эффективного управления корпорацией и позволяет быстро принимать правильные управленческие решения, повышать ее конкурентоспособность, определять наиболее перспективные и безопасные пути развития бизнеса.

Однако, следует отметить, что в отечественном управленческом учете основной проблемой, является отсутствие методики отражения затрат на трудовые ресурсы в системе управленческих счетов. Современная методика отечественного управленческого учета не предусматривает отдельных счетов для отражения операций по затратам на трудовые ресурсы.

В настоящее время все затраты корпораций, связанные трудовыми ресурсами учитываются на разных счетах затрат во втором разделе баланса, в составе краткосрочных активов, что затрудняет возможность оперативного получения информации о них. Так, информация о затратах на обучение работников и повышение их квалификации, отражается на счетах 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы», а информация о затратах на медицинское обслуживание сотрудников в собственных медицинских пунктах на счете 29 «Обслуживающие производства и хозяйства».

По мнению многих авторов, трудовые ресурсы, по своей экономической сущности, соответствуют долгосрочным активам, однако не имеют материально вещественной формы и не подлежат амортизации. В то время как большая часть ресурсов организации представлена материальными объектами, стоимость которых со временем снижается посредством амортизации, ценность людских ресурсов с годами может и должна возрастать. Таким образом, как для блага самой организации, так и для личного блага служащих своей организации, руководство должно постоянно работать над повышением потенциала кадров. Следовательно, для их учета невозможно применять счета, предназначенные для учета нематериальных активов и основных средств. Исходя из разработанной нами

классификации затрат трудовые ресурсы, видится правильным использовать предложенную нами методику управленческого учета затрат на трудовые ресурсы корпораций.

Для формирования и обобщения информации о сумме затрат на трудовые ресурсы в системе управленческого учета корпораций предлагаем использовать счет 27 «Затраты на трудовые ресурсы». По дебету этого счета необходимо отражать суммы затрат, предназначенных для развития и содержания трудовых ресурсов. По кредиту – списание затрат равными долями в течение срока, на протяжении которого с работником заключен контракт в корпорации.

К счету 27 «Затраты на трудовые ресурсы» нами видится правильным открывать субсчета в соответствии с целевой направленностью расходования средств организации на трудовые ресурсы:

27–1 затраты на развитие трудовых ресурсов;

27–2 затраты на содержание трудовых ресурсов;

В нормативной базе и литературе отсутствуют рекомендации по ведению аналитического учета, соответствующие современным условиям применения информационных технологий и повышения требований к детализации информации в целях управления организацией. В части решения данной проблемы предлагаем в связи с вышеизложенной методикой учета затрат на трудовые ресурсы аналитический учет представить следующим образом:

27.1.1 затраты на специальное образование;

27.1.2 затраты на участие в семинарах;

27.1.3 затраты на обучение без отрыва от производства;

27.1.4 затраты по повышению квалификации;

27.2.1 затраты на содержание работников (краткосрочные);

27.2.2 затраты на содержание работников (долгосрочные);

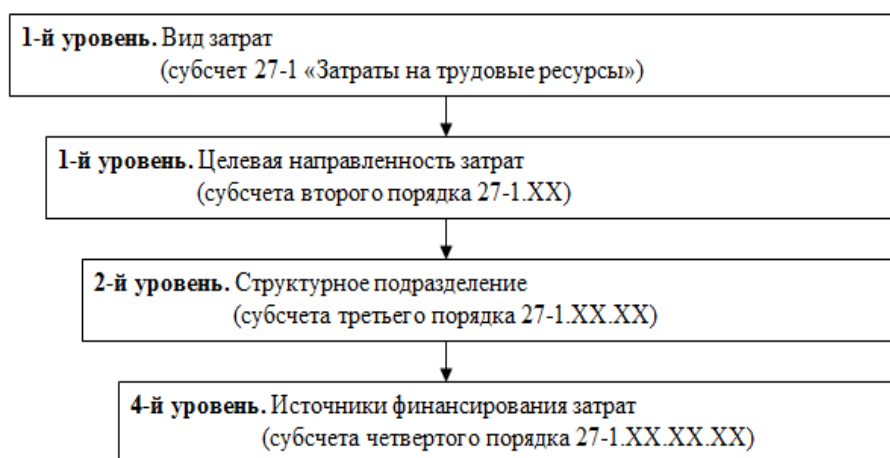
Рекомендуемая нами методика составления записей по управленческому учету затрат на трудовые ресурсы представлена в таблице.

Таблица – Методика учетных записей по учету затрат на трудовые ресурсы корпораций

Хозяйственная операция	Документ	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
<i>Учетные записи по учету затрат на развитие трудовых ресурсов:</i>			
На основании договора отражены затраты на образование работников	Договор на обучение Управленческий отчет	27/1.1	60 (76)
Затраты по участию в семинарах работников корпорации	Управленческий отчет	27/1.2	60 (76)
Затраты на обучение без отрыва от производства работников	Управленческий отчет	27/1.3	60(76)
Затраты по повышению квалификации	Управленческий отчет	27.1.4	60(76)
Согласно расчета ежемесячно списываются затраты на развитие работников корпорации	Контракт, расчет, управленческий отчет	26	27.1
<i>Учетные записи по учету затрат на содержание трудовых ресурсов:</i>			
Затраты на содержание трудовых ресурсов (краткосрочные)	Договор на обучение Управленческий отчет	27.2.1	70.1
Затраты на содержание работников (долгосрочные)	Управленческий отчет	27.2.1	70.2
Согласно расчета ежемесячно списываются затраты на содержание работников корпорации	Расчет	20, 23, 25, 26	27.2

В статье выделена система счетов по учету затрат на трудовые ресурсы для системати-

зации информации при подготовке управленческой и консолидированной финансовой отчетности корпораций. Так, по счетам учета затрат предлагаем вести аналитический учет в соответствии с видами затрат, их целевой направленностью, наименованием структурного подразделения и источников финансирования затрат на трудовые ресурсы (рис.).



**Рисунок – Рекомендуемая система аналитического учета затрат на трудовые ресурсы**

Такое структурное строение счета 27 «Затраты на трудовые ресурсы» позволит формировать информационную базу обо всех затратах на трудовые ресурсы корпорации целевой направленности, как в целом, так и в разрезе их видов. Кроме того, учетные записи по указанным субсчетам позволят определить, на наш взгляд, фактические затраты на трудовые ресурсы корпораций по соответствующим направлениям.

Таким образом, решение вышеперечисленных методических проблем позволит обосновать состав затрат на трудовые ресурсы, систему управленческих счетов, методики управленческого учета, направленных на формирование достоверной информационной базы для анализа и контроля эффективности затрат на трудовые ресурсы корпораций.

#### **Список использованных источников**

1. Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета: утв. постановлением Министерства финансов Респ. Беларусь от 29.06.2011 г. № 50 (в ред. постановления Министерства финансов Респ. Беларусь от 30.06.2014 г. № 46) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: утв. Постановлением Министерства финансов Респ. Беларусь от 30.09.2011 г. № 102 (в ред. постановления Министерства финансов Респ. Беларусь от 31.12.2013 г. № 96) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
3. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский управленческий учет : учеб пособие для вузов / Н. П. Кондраков, М.А. Иванова. – М. : ИНФРА–М, 2012. – 352 с.

**УДК 657**

### **МЕСТО, РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**Данилкова С.А., к.э.н., доцент, Полесский государственный университет  
Danilkova Svetlana, PhD, Polесsky State University**

**Аннотация.** В статье рассмотрено современное состояние аудита в Республике Беларусь, обусловлены проблемы внутреннего аудита, предложены новые подходы к опреде-

лению внутреннего аудита как формы аудита, обоснованы роль и место внутреннего аудита.

**Ключевые слова:** аудит, внутренний аудит, форма аудита, функции внутреннего аудита.

Аудиторство прочно вошло в экономическую жизнь страны. Получив новое дыхание в конце 80–х годов прошлого века, аудит как независимая форма контроля позволяет пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности получать объективную оценку о результатах деятельности и финансовом состоянии субъектов хозяйствования с целью инвестирования свободных финансовых ресурсов, повышения доходности вложенного капитала и избежание развития негативных явлений — банкротства. Таким образом, в Республике Беларусь аудит из проверки независимыми специалистами деятельности субъектов хозяйствования до формирования аудиторской профессии вырос в самостоятельную науку. Как любая наука аудит должен иметь теоретическое обоснование ряда его элементов: формы, виды, объект, субъект, предмет, метод и т.д. Вместе с тем, существуют спорные вопросы относительно понятия аудит. Как показывают исследования, ряд отечественных и зарубежных ученых трактуют аудит как проверку достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, что значительно сужает предметную отрасль данной категории. Согласно Положения об основных концепциях аудита, в опубликованном Комитетом по основным концепциям аудита американской ассоциации бухгалтеров (ААА), аудит определен как систематический процесс объективного сбора и оценки свидетельств об экономических действиях и событиях с целью определения степени соответствия этих утверждений установленным критериям и представление результатов проверки заинтересованным пользователям. Очевидно, что Комитет по основным концепциям аудита американской ассоциации бухгалтеров в понятие аудита включает как сам процесс сбора и оценки свидетельств, так и его цель. Комитетом ААА дано столь широкое определение аудита для того, чтобы отразить все многообразие целей, какие может преследовать аудит, и все разнообразие предметов исследования, на которых может быть сосредоточено внимание в процессе конкретной аудиторской проверки. В тоже время нормативные правовые акты Республики Беларусь не дают определения аудита. Так, в законе Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12.07.2013г. №56–З приведено понятие аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности как аудиторской услуги по независимой оценке бухгалтерской (финансовой) отчетности в целях выражения аудиторского мнения о ее достоверности. Таким образом, законодателем не установлено понятие аудита исходя из которого можно было бы определить его формы и виды. Вместе с тем, наличие понятия аудиторская деятельность сведено к деятельности по получению прибыли в результате оказания аудиторских услуг. Однако эта точка зрения является спорной в связи с тем, что деятельность понятие объемное и включает в себя проведение аудита и оказание аудиторских услуг. Наряду с этим, законодатель не дает определения аудиторских услуг и профессиональных услуг аудиторов. В законе Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» данные услуги трактуются как синонимы. Однако в постановлении Национального статистического комитета Республики Беларусь от 21.10.2013г. № 231 «Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1– аудит (Минфин) «Отчет о работе аудиторской организации» и указаний по ее заполнению» приведен перечень аудиторских и профессиональных услуг, из чего следует, что данные понятия нетождественны. Таким образом, несовершенство законодательной базы в области аудиторской деятельности в Республике Беларусь не позволяет в полной мере развитию аудита как самостоятельной науки, в частности, теории аудита.

Изучив ряд экономических источников отечественных и зарубежных ученых в сфере аудиторской деятельности, автор считает целесообразным выделить форм и видов аудита. В экономической литературе ученые и экономисты выделяют аудит как внешний и внутренний. Причем каждый автор приводит свою точку зрения к трактовке классификационного признака: по категориям аудиторов; по субъектам аудита; от назначения аудита и т.д. Однако, автор придерживается мнения, что внешний и внутренний аудит — это не виды аудита, а формы. Таким образом, приняв данную точку зрения можно обосновать

классификацию видов аудита, например, такие виды аудита как банковский, общий, страховой, экологический, маркетинговый и т.д. могут быть одновременно и внешним аудитом и внутренним. Исходя из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что теории аудита не уделено должного внимания и не устранены ряд противоречий. Как любая наука аудит должен иметь четкий понятийный аппарат, научно обоснованную структуру и дефиницию элементов. Данный подход позволит определить место, роль и значение аудита в системе экономических наук и не позволит расплывчатым, двусмысленным трактовкам ряда категорий, а также отождествление аудита и его форм с проверками, контролем, экспертизами, ревизией и т.д.

Следует отметить, что законодатель Республики Беларусь не рассматривает внешний и внутренний аудит как его основные формы и сводит аудит только к внешнему. Таким образом, их нормативных правовых актов исключен внутренний аудит. Возможно, законодатель считает, что внутренний аудит — это сфера деятельности самих субъектов хозяйствования. Однако, такой подход не определяет нормативные рамки внешнего и внутреннего аудита. В связи с этим в Республике Беларусь как одной из причин слабого развития внутреннего аудита является недостаточная проработанность в нормативных правовых актах. Другой причиной выступает отсутствие в Республике Беларусь общественных организаций внутренних аудиторов, которые разрабатывали бы рекомендации по регулированию, организации и проведению внутреннего аудита. Следует использовать международный опыт в области разрешения понятийного аппарата по внутреннему аудиту. Так, согласно Международного института внутренних аудиторов внутренний аудит является деятельностью по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленной на совершенствование работы организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления. Данное определение позволяет четко определить назначение внутреннего аудита, его цели и задачи.

Одной из проблем дальнейшего развития внутреннего аудита в Республике Беларусь является полная его подмена контрольно-ревизионными службами министерств, ведомств, субъектов хозяйствования. В экономической литературе приведены отличия внутреннего аудита от контрольно-ревизионных служб. Вместе с тем между ними существуют и общие черты. Однако не следует забывать о том, что наличие контрольно-ревизионных служб не в полной мере позволяет избежать возникновения ряда злоупотреблений, нарушений, случаев мошенничества. Данному положению способствует ряд причин как объективных, так и субъективных, например, цели создания контрольно-ревизионных служб, задачи, стоящие перед ними, квалификация работников, вмешательство руководства в деятельность контрольно-ревизионных служб, соблюдение корпоративного принципа «невынесения мусора из избы», и как, следствие, ухудшение сложившейся ситуации по предотвращению злоупотреблений. Вместе с тем, создание службы внутреннего аудита решило бы вопросы не только обеспечения сохранности активов, но и оценку принятых руководством решений, их последствий для субъекта хозяйствования, то есть позволило оперативно выявлять центры нарушений, прогнозировать развитие ситуации, проводить оценку рисков.

**УДК 657.622**

### **ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Демко Ирина Ивановна, к.е.н., доцент кафедры учета и аудита**

**Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела», г. Львов**

**Irina Demko, PhD, Higher State Education Institution «Banking University»,**

**[iruna.demko@ukr.net](mailto:iruna.demko@ukr.net)**

**Аннотация.** Отчетность выполняет важную функциональную роль в системе экономической информации. Финансовая отчетность является необходимой и важной составляющей информационного обеспечения финансового менеджмента в целом, так и от-



дельных его разделов, в частности финансового анализа, финансового планирования и прогнозирования.

**Ключевые слова:** анализ, финансовая отчетность, финансовое состояние, рентабельность, предприятие.

Финансовая отчетность – это система показателей, отражающих информацию о финансовом состоянии организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период. Цель составления финансовой отчетности – предоставление пользователям для принятия решений полной, правдивой и непредвзятой информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении средств предприятия.

Финансовая отчетность обеспечивает информационные потребности пользователей относительно приобретения, продажи и владения ценными бумагами; участия в капитале предприятия; оценки качества управления; оценки способности предприятия своевременно выполнять свои обязательства; обеспеченности обязательств предприятия; определения суммы дивидендов, подлежащих распределению; регулирования деятельности предприятия и принятия других решений.

Согласно Закона Украины «Про бухгалтерский учет и финансовую отчетность в Украине» от 16.07.99 г. № 996–XIV и НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», утвержденного приказом Министерства финансов Украины от 07.02.2013г. № 73 [1, 2], в состав годовой финансовой отчетности предприятий (кроме бюджетных учреждений, представительств иностранных субъектов хозяйственной деятельности и субъектов малого предпринимательства, признанных такими в соответствии с действующим законодательством) включают следующие формы, являющиеся информационной базой для анализа формирования и использования финансовых ресурсов:

1. «Баланс (отчет о финансовом состоянии)».
2. «Отчет о финансовых результатах (отчет о совокупном доходе)».
3. «Отчет о движении денежных средств».
4. «Отчет о собственном капитале».
5. «Примечания к годовой финансовой отчетности» [2].

Бесспорно, важнейшим элементом информационной базы для анализа формирования и использования финансовых ресурсов выступает Баланс. В Украине он составляется на основании остатков по счетам 1–6 класса Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций. Причем одной из особенностей данного Плана счетов является его тесная связь с действующими формами финансовой отчетности, и прежде всего, с Балансом и с Отчетом о финансовых результатах. Соответственно, статьи актива баланса строятся по принципу возрастающей ликвидности – по принципу ускорения продолжительности превращения этих активов в процессе хозяйственного оборота в денежную форму. В частности, в первом разделе актива баланса отражено имущество, которое практически до конца своего существования сохраняет первоначальную форму. Ликвидность этого имущества является самой низкой. Во втором разделе актива баланса отражены такие элементы имущества предприятия, которые в течение отчетного периода многократно меняют свою форму [2].

Группировка статей в пассиве баланса происходит за юридическим признаком. Вся совокупность обязательств предприятия за полученные ценности и ресурсы, обязательно разделяется по субъектам: перед собственниками предприятия и перед третьими лицами, например, банками, кредиторами и др.

Заметим, что при верно составленном балансе и отсутствии финансовых нарушений все виды активов имеют свои источники покрытия в пассиве, то есть все сформированные в нем финансовые ресурсы находят свое размещение в активе. Отсюда одной из задач анализа является сопоставление взаимосвязанных статей актива и пассива (табл.).

Таблица – Взаимосвязь финансовых ресурсов предприятия по источникам их формирования

Размещение финансовых ресурсов (активы)	Источники формирования финансовых ресурсов (пассивы)
1. Необоротные активы	
1.1. Основные средства и нематериальные активы	Уставный и добавочный капитал, долгосрочные кредиты, займы, обеспечение последующих расходов и платежей, прочие собственные средства
1.2. Долгосрочные финансовые вложения в акции других предприятий, другие ценные бумаги	Нераспределенная прибыль предприятия
2. Оборотные активы	
2.1. Производственные запасы, незавершенное производство, остатки готовой продукции на складах предприятия	Уставный капитал в части оборотных средств, нераспределенная прибыль, кредиты и займы, расчеты с кредиторами
2.2. Денежные средства и их эквиваленты	Уставный капитал в части взносов учредителей, кредиты и займы, расчеты с кредиторами, доходы будущих периодов
3. Расходы будущих периодов	Расчеты с кредиторами, обеспечения следующих затрат и платежей

Итак, баланс – это группировки информации на начало и конец отчетного периода, то есть итог хозяйственных операций на определенную дату.

В балансе отражаются финансовые ресурсы и источники их покрытия. Он служит также индикатором «финансового здоровья» предприятия. В соответствии с общепринятыми стандартами учета баланс раскрывает содержание понятий актива и пассива. Активы предприятия отражены в балансе как стоимость имущества и долговых прав, которыми распоряжаются и которые контролирует предприятие на отчетную дату.

Пассивы или источники образования хозяйственных средств – собственный капитал и обязательства предприятия по займам и кредиторской задолженностью. Превышение стоимости активов над пассивами составляет стоимость собственных активов предприятия, в т.ч. его прибыль.

Следовательно, если актив баланса характеризует состав средств предприятия, то пассив показывает, из каких источников они образованы.

Итак, проведя анализ баланса, можно выделить основные черты, которые свидетельствуют об улучшении финансового состояния предприятия:

- увеличение валюты баланса в отчетном периоде;
- превышение собственного капитала предприятия над ссудным капиталом;
- примерно одинаковые темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности;
- рост темпов прироста всех активов и темпы прироста необоротных активов.
- превышение доли собственных оборотных средств.

Анализ структуры и динамики статей баланса показывает:

- какова величина текущих и постоянных активов, как изменяется их соотношение, а также за счет чего они финансируются;
- какие статьи растут опережающими темпами, и как это сказывается на структуре баланса;
- какую долю активов составляют товарно–материальные запасы и дебиторская задолженность;
- насколько велика доля собственных средств, и в какой степени компания зависит от заемных ресурсов;
- каково распределение заемных средств по срочности;
- какую долю в пассивах составляет задолженность перед бюджетом, банками и трудовым коллективом.

При оценке структуры баланса важно отслеживать резкие изменения в величине отдельных статей, а также обращать внимание на динамику статей, занимающих наибольшую долю в балансе.

Очень важно находить причины резких изменений, чтобы была возможность спрогнозировать дальнейшее развитие событий и вовремя предотвратить или ослабить неблагоприятные тенденции.

Главная цель анализа ликвидности баланса – проверка синхронности поступления и расходования финансовых ресурсов, то есть способность предприятия рассчитаться по обязательствам собственным имуществом за определенный период времени. Ликвидность баланса определяется степенью покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Вторым отчетом, который входит в состав финансовой отчетности является отчет о финансовых результатах. Национальным положением (стандартом) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» установлены требования к форме и содержанию данной формы отчетности [2].

Если баланс отражает финансовое положение предприятия на определенную дату, то отчет о финансовых результатах, является отражением деятельности предприятия за период, который отделяет даты, на которые составляется балансовый отчет. Отчет о финансовых результатах показывает, сколько заработало или потеряло предприятие в течение этого периода, и с этой точки зрения представляет особый интерес для инвесторов предприятия.

Для финансового аналитика важно не только знать финансовые результаты, но и анализировать движение денежных средств за отчетный период, определяя изменения основных источников получения основных средств и направлений их использования. Поэтому Национальным положением (стандартом) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» определена обязательность составления еще одной формы отчетности отчета о движении денежных средств, которая выступает главным инструментом анализа финансового состояния предприятия [2].

Большинство украинских руководителей уже убедились на собственном неутешительном опыте, что ограниченность в денежных средствах создает огромные трудности для нормального функционирования предприятия. Часто даже прибыльные украинские предприятия не могут оплатить счета или налоги. Для этого нужны денежные средства.

Отчет о движении денежных средств показывает, как денежные средства поступают на предприятие и как они расходуются. Он также объясняет влияние денежных средств на балансовый отчет и отчет о прибылях. В балансовом отчете любой компании отражено финансовое состояние компании на определенный момент, а в отчете о прибылях отражены поступления и расходы за определенный период времени.

Вместе с объемом продаж и уровнем прибыли, денежные потоки являются одним из трех ключевых показателей финансового здоровья компании. Из этих трех показателей информация о движении денежных средств может своевременно предупредить о негативных тенденциях в деятельности предприятия. Когда предприятие попадает в затруднительное положение, это сказывается на денежных потоках, и руководство узнает о возникновении проблем.

Отчет о движении денежных средств можно составить для всего предприятия или для потребностей его отдельных подразделений. Уровень пользователя и уровень детализации отчета определяет само предприятие. Важно создать систему, которая позволяет осуществлять своевременный, точный и эффективный надзор за движением денежных средств предприятия.

Анализ движения денежных средств – это мощный инструмент, который можно использовать для регулярного контроля над финансовым состоянием предприятия.

Отчет о собственном капитале является последним отчетом, который входит в состав финансовой отчетности.

Содержание и форма отчета о собственном капитале и общие требования к раскрытию его статей определяются национальным положением (стандартом) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности».

Под собственным капиталом следует понимать ту часть в активах предприятия, которая остается после вычета его обязательств. Этот подход называют остаточному принципу определения капитала.

Целью составления отчета о собственном капитале является раскрытие информации об изменениях в составе собственных источников финансирования предприятия, которые без определения срока возврата внесены его учредителями (участниками) или оставленные ими на предприятии из чистой прибыли.

Примечания к финансовой отчетности — совокупность показателей и объяснений, которая обеспечивает детализацию и обоснованность статей финансовых отчетов, а также другая информация, раскрытие которой предусмотрено соответствующими положениями (стандартами).

**Выводы.** Успешное функционирование предприятий в современных условиях требует повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности на основании совершенствования управления производством, создания конкурентоспособной продукции и привлечения инвестиций. Для этого необходима информационная система, которая способна удовлетворить запросы всех заинтересованных пользователей для обоснования и принятия управленческих решений. Инструментом информирования пользователей выступает финансовая отчетность.

Именно финансовая отчетность предоставляет полную, непредвзятую и достоверную информацию о текущем состоянии и результатах функционирования предприятия.

Практика показывает, что анализ формирования и использования финансовых ресурсов является гибким инструментом в руках руководителей предприятий. Финансовая отчетность должна быть надежным источником аналитических выводов относительно дальнейшего развития и определения экономического потенциала предприятия.

#### **Список использованных источников:**

1. Закон Украины “О бухгалтерском учете и финансовой отчетности ” от 16 июля 1999 г., № 996–XIV // Галицкие контракты. – 1999. – №36.
2. Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73.

УДК 657

### **ОБЪЕКТЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА БАНКА**

**Кийко Юрий Тарасович, аспирант, ГВУЗ «Университет банковского дела»**

Kiiko Yurii, PhD–student, University Of Banking, yurakiyko.ua@gmail.com

**Аннотация.** Залогом эффективного проведения аудита является правильно проведенная подготовка, а именно период планирования и определения задач, где ключевым должно быть определение объекта проверки.

**Ключевые слова:** аудит, внутренний аудит, объекты внутреннего аудита.

Внутренний аудит оценивает две плоскости банковской деятельности непосредственно банковские операции и системы внутреннего контроля. Эти плоскости пересекаются многоуровневой структурой подразделений, из которых состоит организационная система банка [2, с. 20–60].

Киреев А.И. и Шульга П.П. к объектам внутреннего аудита относят функциональные (департаменты, управления, отделы) и производственные структурные подразделения банка, а также виды банковской деятельности: банковские операции, системы внутреннего контроля и т.д. [2, 10–70].

В специальной экономической литературе украинские и зарубежные ученые выделяют такие объекты внутреннего аудита: состояние ведения бухгалтерского учета на предпри-

ятии; финансовая отчетность и ее достоверность; состояние активов банка и источников их образования, платежеспособность и финансовая устойчивость; система управления банком; планирование, нормирование и стимулирование деятельности; хозяйственные процессы; организация труда и трудовая дисциплина... Однако, по мнению Утенковой К.А., такой объект внутреннего аудита, как "ведение бухгалтерского учета", это вид услуг внешнего, а не объект внутреннего аудита [5, 26–45].

Таблица 1 – Объекты внутреннего аудита согласно классификации по объекту

Вид аудита	Объекты
Аудит финансовой отчетности	Первичные документы удостоверяющие осуществления хозяйственной операции, учетные регистры, финансовая отчетность
Операционный аудит	Процессы, их качество и скорость, логичность операционных последовательностей
ИТ–аудит	Уровень автоматизации процессов, адекватность автоматизации системы к потребностям деятельности банка
Аудит менеджмента	Деятельность менеджеров и команд менеджмента банка, качество, целесообразность и своевременность принимаемых управленческих решений, эффективность менеджмента

Таблица 2 – Объекты внутреннего аудита согласно классификации по времени проведения проверки

Вид аудита	Объекты
Предварительный аудит	Первичные документы на стадии их рассмотрения, договоры при их визировании (получение разрешений, санкционирование), приказы, сметы, расчеты и тому подобное. Проверяется уровень оптимальности планов и бизнес–планов.
Текущий аудит	Достаточность мер со стороны учетной системы и внутреннего контроля на стадии выполнения операций и их документального оформления. Процессы и их отклонения от заданных параметров. Реальная себестоимость банковских услуг и продуктов, финансовая стабильность, маркетинговая деятельность, конкурентоспособность продуктов и услуг на рынках.
Стратегический аудит	Стратегии развития банка и ее оптимальность, программа развития банка в соответствии с прогнозом маркетинговой среды и разработки рекомендаций по совершенствованию.

Для определения объекта внутреннего аудита по нашему мнению целесообразно параллельно рассматривать три основных классификации: в зависимости от объекта, в зависимости от времени, в зависимости от направлений деятельности (подразделений).

В своем взаимодействии эти три классификации дают четкое понимание объекта проверки на стадии его планирования. Для более глубокого исследования объекта внутреннего аудита рассмотрим его отдельно по каждой из классификаций представленных на рисунке и табл. 1, 2.

Важной классификацией является пробор аудита относительно направлений деятельности (подразделений). К видам аудита согласно этому разделу относим: внутренний аудит управления кассой и кассовыми операциями банка, внутренний аудит управления расчетными операциями банка, внутренний аудит управления расчетными операциями банка, внутренний аудит управления кредитным портфелем и др. (Рис.).

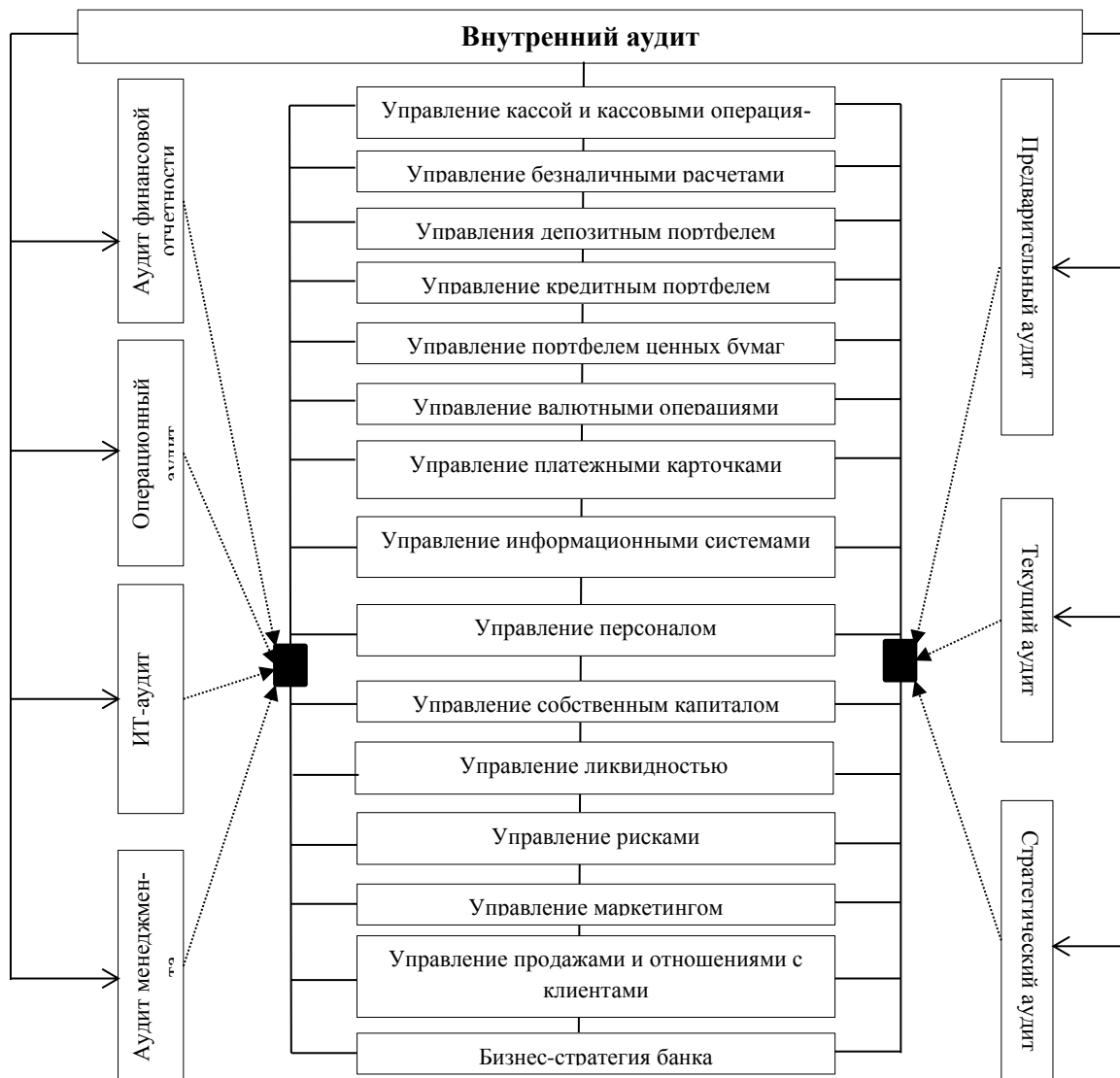


Рисунок – Взаимосвязь видов внутреннего аудита банка

Внутренний аудит управления кассовыми операциями банка направлен на проверку операций, связанных с приемом, хранением, конвертацией и выдачей наличных средств при проведении расчетов между банками, субъектами хозяйствования, физическими лицами. К объектам целесообразно отнести: сохранение и учет денежных средств, ценностей и документов в денежном хранилище и кассах банка; процедуры движения денежных средств; первичные кассовые документы и учетные регистры учета денежных средств, бухгалтерский учет кассовых операций.

Внутренний аудит управления расчетными операциями банка – это проверка перечисления банками сумм средств со счетов плательщиков на счета получателей средств, а также перечисление банками по поручению предприятий и физических лиц средств, внесенных ими наличных средств в кассу банка, на счета получателей средств. Объекты: юридические дела клиентов, процедуры открытия им счетов; первичные документы и своевременность их проведения, соблюдения законодательных ограничений в безналичных расчетах, бухгалтерский учет расчетных операций.

Внутренний аудит управления кредитным портфелем направлен на контроль над активными операциями, связанными с предоставлением клиентам средств во временное пользование или принятием обязательств о предоставлении средств во временное пользование при определенных условиях. Объекты: практика кредитования, ее соответствие действующему законодательству Украины, устава банка, его стратегии и кредитной по-

литике; уровень риска кредитного портфеля и определение повышенных рисков по определенным видам кредитов; бухгалтерский учет, отчетность и порядок ее составления; ИТ–обеспечения кредитных операций банка.

Внутренний аудит управления депозитным портфелем банка – это контроль над пассивными операциями банка направленными на средств, владельцем в банк для хранения на установленных договором условиях, с обязательным возвращением вкладчику. В его объектам относятся: практика привлечения депозитов, ее соответствие действующему законодательству Украины, действующим регламентам, устава банка, его стратегии и депозитной политике; система внутреннего контроля по депозитным операциям; бухгалтерский учет депозитных операций, отчетность и порядок ее составления; ИТ–обеспечение депозитных операций банка.

Внутренний аудит управления валютными операциями в банковских учреждениях направлен на контроль сделок, связанных с куплей–продажей валюты и платежных документов в иностранной валюте, с использованием их в качестве платежных и расчетных средств в международных отношениях. Объектами являются: соблюдение банком нормы валютного регулирования; правомерность осуществления валютных операций; бухгалтерский и налоговый учет; система контроля за расчетно–денежными операциями, первичная документация и регистры учета валютных операций; программное обеспечение валютных операций банка.

Внутренний аудит управления операциями банка с ценными бумагами – это часть системы внутреннего направлена на контроль над денежными документами удостоверяющих право на владение активов, и определяют взаимоотношения между их эмитентом и держателем, и предполагают получение дохода. К объектам относим внутренние положения и их соответствие законодательным нормам, соблюдение работниками рамок, которые они устанавливают, контрольно–регистрационные процедуры, дела на пакеты ценных бумаг, их полнота, бухгалтерский учет ценных бумаг, ИТ обеспечения.

Внутренний аудит управления операциями банка с платежными карточками – это внутренний аудит операций и процедур связанных с использованием специальных платежных средств, обеспечивающих инициирование расчетных операций. Объектами являются внутренние положения их достаточности и соблюдения, процедуры и бизнес процессы связанные с эмиссией и обслуживанием платежных карт, политика и процедуры работы с картами других банков, первичные документы, продуктовые предложения, ИТ системы и их соответствие потребностям, бухгалтерский учет.

Внутренний аудит управления информационными системами и компьютерным обеспечением – это аудит направленный на проверку процессов закупки, выбора и эксплуатации программного обеспечения, его достаточности и соответствия условиям бизнес потребностей банка. Объектами являются процессы и процедуры закупки программного и информационно–технического обеспечения, программное обеспечение и его достаточность для бизнес модели банка, компьютерное оборудование и его соответствие для корректного отработки программного обеспечения.

Внутренний аудит управления персоналом (HR) – это проверки методики набора и работы с персоналом, расчетов с работниками по заработной плате, премиям и другим выплатам и также по сдельным и подотчетных средствах. Объектами являются: первичные методика, организация, информационное и техническое обеспечение учета рабочего времени, расчет и выплата заработной платы и мотивации персонала.

Внутренний аудит управления собственным капиталом – это проверка операций, проводимых с собственными средствами банка. Объектами его являются: экономические нормативы установленные Национальным банком Украины, их соблюдения; соблюдение требований законодательства Украины; объективность оценки величины банковского капитала и его достаточности; методы привлечения, поддержки и прогнозирования достаточности объема капитала.

Внутренний аудит управления ликвидностью – это аудит процессов и процедур призванных на обеспечить способность банка своевременного выполнения своих денежных обязательств. Объектами являются: соблюдение в деятельности нормативов установленных Национальным банком Украины; алгоритмы расчета ликвидности и уровень их ав-

томатизации; адекватность процедур прогнозирования ликвидности; классификация активов по степени ликвидности и ее объективность.

Внутренний аудит управления рисками – это контроль подразделением внутреннего аудита за степенью возможного (ожидаемого или неожиданного) отрицательного влияния операций проводимых банк. Его объектами являются: процедуры оценки риска; процедуры контроля риска; система риск–менеджмента и его организация; внутренние нормативные документы по направлению регламентации риска; уровень автоматизации процессов и процедур оценки и прогнозирования риска.

Внутренний аудит маркетинга – это аудит направлен на контроль за деятельностью банка связанной с исследованием потребностей потребителей и максимального удовлетворения их потребностей в условиях ограниченных расходов, донесение до клиентов необходимой информации о продуктах и услугах. К объектам относятся: расходы на маркетинг, учет рекламной продукции, эффективность рекламных и других маркетинговых акций, продукты и услуги банка и их соответствие потребностям потребителей, PR и его эффективность, ИТ обеспечения.

Внутренний аудит управления продажами и отношениями с клиентами – это проверка деятельности банка связанной с реализацией банковских продуктов и обслуживанием клиентов. К объектам относятся: расходы на содержание и развитие каналов продаж (документирование, первичный, финансовый и управленческий учеты), эффективность продаж, продукты и услуги банка и их соответствие потребностям потребителей, качество и соответствие системы отношений с клиентами (CRM), качество обслуживания клиентов, ИТ обеспечения и его достаточность для успешной деятельности направления.

Внутренний аудит бизнес–стратегии банка (стратегический внутренний аудит) – это независимая экспертная оценка деятельности службы внутреннего аудита, направленная на оценку состояния стратегического планирования в банке. Целью такого аудита является проверка эффективности поддержки стратегического потенциала банка. В его объектам относятся: рынок, конкуренты, системы информационного обеспечения и кадровый потенциал.

Несмотря на то, что существует большое количество классификаций внутреннего аудита, ни одна из них не является самодостаточной в этом контексте и самостоятельно не может быть применена при планировании аудиторской проверки. Это связано с четкой однонаправленной специализацией отдельной классификации. Выделяя объекты согласно определенной классификации, мы получаем слишком широкий и поверхностный их пул, что делает их непригодными к практическому применению. Так что для определения объектов внутреннего аудита целесообразно рассмотрение через призму нескольких отдельных классификаций параллельно.

#### **Список использованных источников:**

1. Ильина С.Б. Основы аудита: учебно–практическое пособие. – М.: Кондор, 2009г. – 378 с.
2. Киреев, А. И. Внутренний аудит в коммерческом банке [Текст]: Навч.посибник / А.И. Киреев, Н.П.Шульга, А.С. Полетаева. – М.: КНТЭУ, 2001. – 295 с. – 21.00 р.
3. Немченко В.В., Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. Н 50 Практический курс внутреннего аудита. / Под редакцией Немченко В.В. Учебник. – М.: Центр учебной литературы, 2008. – 240 с.
4. Савченко, В. Я. Аудит: учебное пособие / В. Я. Савченко. – второй изд. – М.: Финансы, 2006. – 328 с.
5. Утенкова Е. А. Аудит: Учебное пособие. – М.: Алерта, 2011. – 408с.



УДК 347.77.347

**ОБЪЕКТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ**

**Кундря–Высоцкая О.П., к.э.н., профессор кафедры учета и аудита,**

**Вагнер И.М., к.э.н., старший преподаватель**

**ДВНЗ «Университет банковского дела»**

**Львовский учебно–научный институт, г.Львов**

**Kundrya–Vysotska Oksana, [kundrya-vysotska@ukr.net](mailto:kundrya-vysotska@ukr.net)**

**Vagner Iryna, [vsm280707@meta.ua](mailto:vsm280707@meta.ua)**

**Аннотация.** В статье раскрыты сущностные характеристики нематериальных активов. Значительное внимание уделено рассмотрению вопроса учета объектов промышленной собственности.

**Ключевые слова:** нематериальные активы, интеллектуальная собственность, объекты промышленной собственности, идентификация объекта промышленной собственности.

Системный подход к развитию сферы инноваций внутри страны является залогом роста ее интеллектуальных и экономических ресурсов, повышение ее инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности на современной мировой арене. Эффективное управление нематериальными активами предоставляет промышленным и высокотехнологичным предприятиям рычаги, необходимые для своевременной модернизации средств производства, оптимизации расходов, обеспечивает защиту портфолио объектов интеллектуальной собственности на локальном и международном уровне. Важную роль в этих процессах играют деятельность государственной системы правовой охраны интеллектуальной собственности и реализация прозрачной и эффективной государственной политики. В этой сфере они должны способствовать быстрому воплощению инноваций в отечественные разработки, продукты и технологии; обеспечивать соблюдение высоких стандартов и внедрения европейского и мирового опыта. Для выполнения указанных задач в 2016 году начат процесс реформирования государственной системы правовой охраны интеллектуальной собственности.

На сегодняшний день, в нематериальных активах предприятия значительную долю занимают объекты промышленной собственности, об этом свидетельствует значительный рост активности в подаче заявок в Укрпатент на полезные модели, промышленные образцы и знаки для товаров и услуг по национальной процедуре. Общее количество заявок на объекты промышленной стоимости выросла почти на 8% по сравнению с предыдущим годом и составила более 51,5 тыс. заявок (табл.1) [1].

Таблица 1 – Показатели поступления заявок на объекты промышленной собственности

Объекты промышленной собственности	2012	2013	2014	2015	2016	2016 у % до 2015
Всего поступило	48585	53767	44146	47819	51559	107,8
изобретения	4944	5418	4814	4495	4095	91,1
полезные модели	10229	10175	9384	8620	9557	110,8
промышленные образцы	1851	3778	2664	2080	2302	110,6
Образцы для товаров и услуг: по национальной процедуре за Мадрицкой системой	31555	34393	27280	32621	35605	109,1
	22781	24471	18796	24652	29600	120,1
	8774	9922	8484	7969	6005	75,4
Топографии интегральных микросхем	3	3	1	–	–	–
Квалифицированные указания происхождения товаров	3	–	3	3	–	–

Несмотря на это, следует отметить, что большинство объектов интеллектуальной собственности не идентифицируются, а потому не отражаются в бухгалтерском учете. Ведь именно после идентификации любых активов, в том числе и объектов промышленной собственности, начинается их оценка и последующий бухгалтерский учет. От того, насколько правильно будет идентифицирован объект, зависит и его стоимость, а, соответственно, учет, а также наличие или отсутствие права на амортизацию. Именно поэтому, на наш взгляд, рассмотрение вопроса по учету объектов промышленной собственности приобретает большое значение.

Некоторые учетные аспекты исследования нематериальных активов нашли отражение в работах отечественных ученых О.Малишко, Ю.Писаренко, С.Сажинец, Г.Уманцев, В.Гейца. Значительный вклад в исследование проблем оценки нематериальных активов и гудвилла совершили зарубежные ученые Л.Едвинсон, Е.Брукинг, К. Свейби, Н.Бонтис, Б.Лев, А.Козирев, И.Просвирина.

Интеллектуальная собственность – совокупное понятие, которое охватывает права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной, художественной и др. сферах. Объекты прав интеллектуальной деятельности – это непосредственно результаты интеллектуальной деятельности, которые подлежат защите. Нематериальный актив – немонетарный актив, который не имеет материальной формы и может быть идентифицирован. В таблице 2 изложены состав нематериальных активов и соответствующие им объекты прав интеллектуальной собственности.

Как видно из таблицы, нематериальные активы предприятия в бухгалтерском смысле включают, кроме объектов прав интеллектуальной собственности, также и права пользования ресурсами и права пользования имуществом. Стоит отметить, что в состав нематериальных активов по национальным стандартам бухгалтерского учета входят именно права, то есть для того, чтобы актив мог быть признан на балансе и отнесен к нематериальным активам, он должен быть защищен правом. В общем, нематериальные активы принято делить на идентифицированные, которые находят отражение в бухгалтерском балансе, то есть могут быть оценены, и неидентифицированные, оценить которые практически невозможно (таблица 2).

Таблица 2 – Элементы нематериальных активов и объектов прав интеллектуальной собственности

<b>Нематериальные активы (П (С) БУ 8 «Нематериальные активы»)</b>	<b>Объекты прав интеллектуальной собственности (Хозяйственный кодекс Украины)</b>
права на коммерческие обозначения	торговые марки (знаки для товаров и услуг), коммерческое (фирменное) наименование, географическое указание
права на объекты промышленной собственности	изобретения и полезные модели, промышленные образцы, сорта растений и породы животных, коммерческая тайна
авторское право и смежные с ним права	компьютерные программы
права пользования природными ресурсами	
права пользования имуществом	
незавершенные капитальные инвестиции в нематериальные активы	
другие нематериальные активы	другие объекты, предусмотренные законом

Для бухгалтерского учета объекта права промышленной собственности в составе нематериальных активов, идентификация объекта означает установление наличия и действия документов, удостоверяющих правомерное приобретение права авторства, права

собственности, а также других документов, которые являются основанием для оприходования объекта нематериальных активов.

Реально идентификация объекта промышленной собственности на предприятии может осуществляться на основании признания данного объекта полномочным органом предприятия – комиссией, назначенной приказом собственника или должностного лица и которое осуществляет руководство предприятием. Это может быть, в частности, инвентаризационная комиссия предприятия.

В случае идентификации объектов промышленной собственности, комиссия предприятия, в обязательном порядке, должна проверить наличие и действие документов, служащих основанием для оприходования объекта нематериального актива, документов, удостоверяющих правомерное приобретение права авторства, права собственности, права на использования объекта, а именно: патентов – для изобретений, полезных моделей, промышленных образцов; договоров о передаче права собственности на объект нематериального актива выписок из соответствующих государственных реестров, подтверждающих права на объект НМА; актов приема–передачи прав на объекты НМА; других документов, которые связаны с идентификацией прав на объекты НМА, как указано в работе.

Учитывая указанное, объект промышленной собственности необходимо отражать в бухгалтерском учете в составе нематериальных активов только в случае приобретения прав на владение, пользование и распоряжение объектом права интеллектуальной собственности после отчуждения их (прав) от прежних владельцев и определения стоимости объекта, который указан. Если же предприятие приобрело объект права интеллектуальной собственности на условиях его использования, без передачи прав на владение или распоряжение, то расходы, которые связаны с его приобретением (созданием), признаются расходами того отчетного периода, в течение которого они были осуществлены без признания таких расходов в будущем нематериальным активом [2].

Объекты промышленной собственности могут попадать на предприятие разными путями: приобретенные предприятием, безвозмездно полученные или используются им на основании заключенного лицензионного соглашения и их отражают в учете по первоначальной стоимости.

При внесении такого объекта в уставный капитал их первоначальной стоимости справедливая рыночная стоимость. Стоит заметить, что налогообложение при этом минимальное за того, что данная операция не облагается налогом на прибыль и предприятие получает право на налоговый кредит по НДС на сумму внесенного нематериального актива. Если инвестор не является плательщиком НДС, то обязанностей по НДС у обеих сторон не возникает. Происходит государственная регистрация внесенных изменений в учредительных документах. Отображается изменение уставного фонда предприятия бухгалтерской проводкой: Дт 46 Кт 40 и сумму внесения в уставный капитал делается запись: Дт 12 Кт 46 [3, с.138].

В большинстве случаев, сложности в учете возникают при разработке объекта промышленной собственности самим предприятием. Иногда все затраты на разработку новых технологий отнесены на расходы, и ни один созданный нематериальный актив не отражен в бухгалтерском учете на балансе. Подобная ситуация является неправомерной, поскольку если существует вероятность будущих выгод от использования такого объекта и его стоимость может быть достоверно определена, то стоимость объекта интеллектуальной собственности нельзя относить на расходы текущего периода, ее необходимо амортизировать.

Отражение в учете объектов промышленной собственности, созданных самим предприятием, иногда вызывает затруднения также потому, что в соответствии с П(С)БУ 8 в зависимости от вида расходов, касающихся отдельного об "объекта интеллектуальной собственности, часть их нужно относить на нематериальные активы, а часть – на расходы предприятия.

Так, например, расходы на исследования не считаются активом и относятся на расходы текущего периода. Только с момента принятия руководством решения о начале разработки на основе проведенных исследований нематериального актива все расходы на данный объект промышленной собственности накапливаются на счете 154 «Капитальные

инвестиции в нематериальные активы». Создание такого объекта завершается представлением в Госдепартамент интеллектуальной собственности заявки на изобретение. Еще до получения патента объект интеллектуальной собственности может использоваться на данном предприятии. После получения патента составляется акт ввода в хозяйственный оборот объекта права интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов (форма № НА–1). На момент ввода в эксплуатацию делается запись: Дт 12 Кт154. Важно то, что амортизацию на такой объект можно начинать начислять только после того, как его ставят на баланс предприятия. Этот подход не всегда оправдан, потому что иногда с момента подачи заявки до получения патента истекает очень большой срок, за который объект промышленной собственности может безвозвратно устареть.

Законодательством Украины не запрещен и другой метод учета объектов промышленной собственности. Сразу же после подачи заявки составляется акт ввода в хозяйственный оборот, и объект отображается в балансе как нематериальный актив. В случае отказа в получении патента этот нематериальный актив списывается. Несомненным преимуществом этого метода является возможность начисления амортизации. В бухгалтерском учете предприятие устанавливает срок полезного использования объектов интеллектуальной собственности до 20 лет [4, с.148].

Итак, отнесение объектов промышленной собственности к нематериальным активам, в хозяйственной деятельности предприятий и отражения в бухгалтерском учете операций движения таких объектов позволяет документально подтверждать долгосрочные имущественные права с помощью учета их в балансе предприятия; получать дополнительный доход от передачи прав на использование объектов интеллектуальной собственности, а также обеспечивать (в зависимости от объема передаваемых прав) обоснованное регулирование цен на инновационную продукцию предприятия; выплачивать физическим лицам авторские вознаграждения, минуя фонд заработной платы с отнесением расходов по выплате авторского вознаграждения на статью себестоимости продукции "Прочие расходы", то есть без ограничения размеров выплат и без традиционных отчислений в страховые и другие фонды.

#### **Список использованных источников:**

1. Государственная служба интеллектуальной собственности Украины. Государственное предприятие «Украинский институт интеллектуальной собственности». Промышленная собственность в цифрах. Показатели деятельности Государственной службы интеллектуальной собственности Украины и Государственного предприятия «Украинский институт интеллектуальной собственности» по 2016 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://sips.gov.ua/i\\_upload/file/promvlasnist-2016.pdf](http://sips.gov.ua/i_upload/file/promvlasnist-2016.pdf)
2. О.Б. Зайкивський, А.А. Онистрат, Л.М. Лотоха, М.В. Бондарчук. Идентификация объектов права интеллектуальной собственности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [file:///C:/Users//Downloads/ovt\\_2015\\_1\\_13.pdf](file:///C:/Users//Downloads/ovt_2015_1_13.pdf)
3. Кундря–Высоцкая О.П., Вагнер И.М. Проблемы учета объектов интеллектуальной собственности в контексте их оценки. Глобализационные процессы в развитии национальных экономик: материалы междунар. научно–практической. конф. 31 марта 2016 (ЛКА, г. Львов). Ч. 2. – Тернополь: Шаг, 2016. – 247 с. – С. 137–139.
4. Кундря–Высоцкая О. П., Вагнер И. М. Особенности аудита объектов интеллектуальной собственности в отечественной практике. Социально–экономические проблемы современного периода Украины. Сборник научных трудов. Выпуск 2 (118). ГУ «Институт региональных исследований имени М. И. Нижнего НАН Украины». – Львов, 2016. – 155 с. – С. 146–151.

УДК 657.9

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Купрейчик Дмитрий Винидиктович, м.э.н., старший преподаватель,  
Полесский государственный университет

Kupreichyk Dzmitry, Polesky State University, cnbu71@gmail.com

**Аннотация.** Современные условия функционирования предприятий сопряжены не только с развитием экономических отношений, технологий, рынков, но и с изменениями в сфере нормативного и законодательного регулирования. Все перечисленное неизбежно влечет необходимость совершенствования бухгалтерского и налогового учета.

**Ключевые слова:** налоги; счет–фактура по НДС; автоматизированные системы бухгалтерского учета

Проблема бухгалтерского и налогового учёта состоит в том, что бухгалтерский и налоговый учёты отличаются существенно и предприятиям приходится вести двойную бухгалтерию, что совершенно не рационально и требует дополнительных временных и материальных затрат.

Рассмотрим основные общие черты бухгалтерского и налогового учета:

- обязательность ведения;
- используются денежные измерители;
- периодичность составления в предоставлении отчетности;
- обязательное документальное подтверждение всех хозяйственных операций;
- отражение результатов отчетных (прошлых) периодов;
- пользователи информации как внутренние, так и внешние.

Цели ведения бухгалтерского и налогового учёта очень схожи, они основываются на формировании полной и достоверной информации для внутренних и внешних пользователей. Однако методики ведения совершенно разные.

Главное отличие бухгалтерского и налогового учёта в том, что в бухгалтерском учете отражаются абсолютно все хозяйственные операции, даже те, на которые нет пока должным образом оформленных документов, поскольку бухгалтерский учет подразумевает полноту и непрерывность отображения всех операций предприятия. А в налоговом учёте отражаются только те операции, которые участвуют в формировании налоговой базы по налогам, уплачиваемым предприятием.

Существует несколько направлений организации налогового учета. К таковым относятся: учёт доходов и расходов для определения налога на прибыль, учёт операций по движению НДС по поступившим и реализованным ценностям, учёт видов выплат работникам по подоходному налогу (подлежащих и не подлежащих налогообложению). Основными трудоёмкими участками в налоговом учёте является учёт операций по начислению НДС и налога на прибыль.

Использование автоматизированных систем в учёте значительно облегчило порядок ведения налогового учёта, однако у большинства разработчиков отсутствует общие сформированные подходы к организации данного учёта. Анализируя тенденцию изменения учётно–аналитических комплексов за последние 10 лет можно отметить, что система налогового учёта реализовывалась двумя способами:

1. посредством введения в систему бухгалтерского учёта отдельных статей налогового учёта;
2. посредством создания параллельного налогового плана счетов с увязкой его с бухгалтерским.

Наименование	Вид дохода/расхода	Ст. НДС	(НУ) Вид дохода/рас...	Разрез деятельн...
Безвозмездные поступления	Активы, полученные безвозмездно	Без НДС	Учитывается для налога не	Инвестиционная деяте
Безвозмездные поступления	Активы, полученные безвозмездно	Без НДС	Учитывается для налога не	Текущая деятельность
Доходы (расходы) от реализации мал	Выбытие иных активов	20%	Учитывается для налога не	Иная деятельность
Доходы от выбытия ОС	Выбытие ОС	20%	Учитывается для налога не	Инвестиционная деяте
Доходы/Расходы от продажи Валюты	Купля-продажа иностранной валюты	Без НДС	Учитывается для налога не	Иная деятельность
Курсовые разницы	Курсовые разницы	Без НДС	Учитывается для налога не	Финансовая деятельн
Премия из прибыли	Неучитываемые для налога на прибыль		НЕ учитывается для налога	
Проценты полученные	Проценты к получению	Без НДС	Учитывается для налога не	Финансовая деятельн
Штрафы по актам проверок	Штрафы, пени, неустойки за нарушение	Без НДС	НЕ учитывается для налога	Текущая деятельность

Рисунок 1 – Справочник статей доходов и расходов для целей налогового учёта

У многих предприятий налоговый учёт реализован по первой модели, данный вариант предполагает наличие громоздкого справочника статей доходов и расходов, как представлено на рисунке 1.

Рисунок 2 – Вариант привязки налогового контура к первичным документам

Современные программные продукты предполагают реализацию второго варианта налогового учёта. В данном направлении внедряется отдельный план счетов налогового учёта в этом принципиальное отличие версий 1С: Предприятие 8.2, 8.3 от предшествующих продуктов.

Анализ действующих систем учёта выявил необходимость обновления программного обеспечения до последних версий 1С. Реализовать налоговый учёт можно будет посредством создания типовых хозяйственных операций, обеспечивающих взаимодействие бухгалтерского и налогового плана счетов.

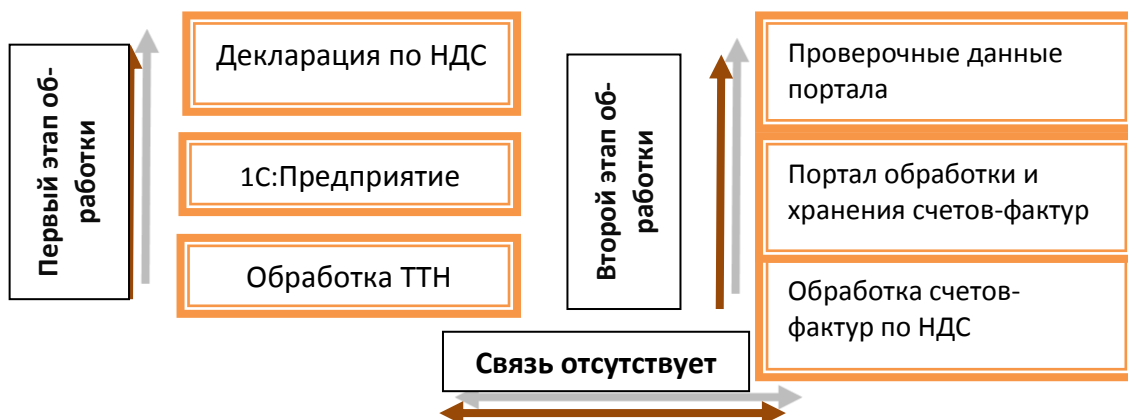
Создание типовых хозяйственных операций предполагает обработку первичных бухгалтерских документов с последующей привязкой корреспонденций счетов бухгалтерского и налогового учёта. Создание только счетов учёта недостаточно, требуется создание аналитических контуров, позволяющих детализировать расходы, доходы, и осуществлять их привязку к отдельным регистрам налогового учёта.

Важным также является упрощение форм регистров налогового учета, а также сокращение их количества. Предлагается создание унифицированной формы налогового учета доходов и расходов для последующего формирования налогооблагаемой прибыли.

Современная практика ужесточения налогового контроля, посредством внедрения электронного декларирования, электронных счетов-фактур по НДС и электронных накладных требует адаптации системы бухгалтерского учета современным стандартам и реалиям экономической среды.

Внедрение системы электронных счетов фактур по НДС без изменения подходов в бухгалтерском учёте приведёт к росту трудоёмкости бухгалтерских процессов и увеличению затрат на оплату труда.

Без интеграции системы счетов–фактур в систему автоматизированного бухгалтерского учёта схема обработки документации по отгрузке и реализации продукции выглядит следующим образом (рисунок 3).

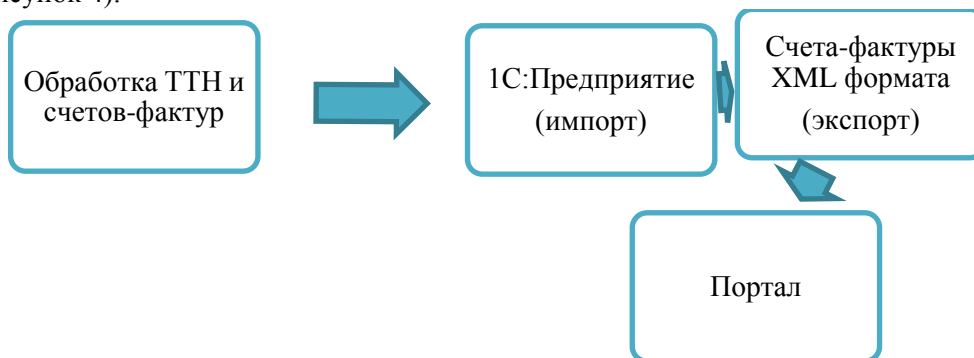


**Рисунок 3 – Схема обработки счетов–фактур по НДС и ТТН**

В процессе обработки операций связанных с отгрузкой продукции информация вводится в два контура, что автоматически увеличивает время обработки в 2 раза. В современной программной среде не существует полной интеграции счетов–фактур по НДС в автоматизированные системы бухгалтерского учёта. Принимая во внимание имеющийся опыт доработки программных продуктов задачу внедрения счетов фактур в 1С: Предприятие можно решить следующими способами:

1. Внедрение обработок счетов–фактур в 1С: Предприятие с последующей выгрузкой файлов XML формата из 1С и импорта их в систему портала;
2. Создание интегрированного документа объединяющего информацию ТТН и счёта–фактуры, для последующей выгрузки файла и импорта в систему портала.

Данные варианты обработки учётной информации можно представить в виде схемы (рисунок 4).



**Рисунок 4 – Интегрированная схема обработки счетов–фактур**

В системе обработки электронных счетов фактур и электронного декларирования в настоящее время отсутствует прямая связь и нет возможности одновременного формирования данных деклараций по НДС. Наиболее приемлимым вариантом решения данной проблемы является интеграция всех баз данных портала МНС. Данное решение создаёт возможность автоматического формирования налоговых данных для деклараций по НДС. Плательщик при работе с порталом электронного декларирования будет выполнять функции контролёра, а не оператора.

Прямая связь счетов–фактур с декларируемыми данными позволит осуществлять контроль входящего НДС, принимаемого к вычетам, а так же НДС, начисляемого от реализации продукции. Все данные мероприятия сократят время обработки

бухгалтерской документации и налоговых данных, снизит вероятность механических и экономических ошибок; устранит финансовые потери предприятия, связанные с несвоевременной подачей декларации, а так же подачей некорректных данных.

По результатам проведённого исследования предложены конкретные направления оптимизации учёта и контроля налоговых платежей. К таковым относятся:

1. Внедрение в программное обеспечение (1С: Предприятие) дополнительных элементов системы налогового учёта и налогового плана счетов, используемых при обработке первичных бухгалтерских документов;
2. Формирование единого налогового регистра (вместо предлагаемых семи);
3. Внедрение интегрированных документов для обработки ТТН и счетов-фактур по НДС.

Выполнение данных рекомендаций приведёт к совершенствованию учёта и контроля налоговых платежей не только на исследуемом предприятии, но и в производственной сфере в целом. Практическая ценность предложенного совершенствования заключается в экономии фонда оплаты труда, снижении трудоёмкости и улучшении финансового состояния (ликвидация пеней, штрафов).

**Список использованных источников:**

1. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/>. – Дата доступа: 01.04.2017

**УДК 657.6:006.32**

**АКТУАЛЬНОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО  
КОНТРОЛЯ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА**

**Любенко Андрей Николаевич, д.э.н., профессор кафедры учёта и аудита,  
Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела»  
Lyubenko Andriy, Sc.D, Professor, Banking University, Lviv, Ukraine  
andriy.lyubenko@gmail.com**

**Аннотация.** В статье автором обоснована необходимость реформирования системы финансового контроля. По мнению автора существующая структура внешнего и внутреннего контроля в Украине не позволяет эффективно упреждать нецелевое и незаконное использование государственных ресурсов. В связи с этим автором предложена новая структура национальных стандартов контроля в госсекторе на основе стандартов INTOSAI.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, стандарты финансового контроля, стандарты INTOSAI, государственный сектор экономики.

Модернизация управления государственными финансами и его контрольной функции является приоритетной задачей экономики, особенно в период острого финансово-экономического кризиса. Подписание Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом в 2014 году определило необходимость реформирования контроля в государственном секторе экономики к международным стандартам. В частности, данное соглашение определяет необходимость обеспечения развития бюджетной политики и надежных систем внутреннего контроля и внешнего аудита, основанных на международных стандартах, которые соответствуют основополагающим принципам подотчетности, прозрачности, экономичности, эффективности и результативности. Особое внимание в Соглашении обращено на имплементацию стандартов и методик Международной организации высших органов финансового контроля (INTOSAI), обмене лучшим опытом ЕС в области внешнего контроля и аудита государственных финансов с акцентом на независимости соответствующих органов, дальнейшем развитии системы государственного внутреннего финансового контроля путем гармонизации с международно признанными стандартами и методологиями, а также лучшую практику ЕС по внутреннему контролю и внутреннему аудиту в государственных органах. [1] Реализацию данных положений по



реформированию публичных финансов и системы контроля в государственном секторе экономики также предусмотрено в коалиционном соглашении депутатских фракций Верховной Рады Украины восьмого созыва. [2]

К сожалению, за время от момента подписания Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом, качественных преобразований в сфере государственного финансового контроля, как внутреннего, так и внешнего, не произошло. Главные органы финконтроля страны не всегда способны должным образом реагировать на острые проблемы, вызванные как экономическим кризисом, так и агрессией РФ, вследствие чего остаются недостаточно эффективными. Также не способствует должной реализации государственного финансового контроля продолжительное не утверждение нового состава Счётной палаты Украины/

На современном этапе развития финансового контроля выделяются приоритеты в формировании и становлении национальной системы контроля, а именно: прозрачность контрольных полномочий по сохранению государственной собственности и использования бюджетных средств; повышение финансовой дисциплины при распоряжении имуществом и средствами; последовательная и полная реализация принципа целевого использования бюджетных средств; качества контрольной функции, введение стандартизации как основы унифицированных процедур контроля деятельности субъектов государственного сектора экономики. Речь идет о построении эффективного контроля, который должен обеспечить формирование современной, устойчивой, открытой и конкурентоспособной в мировом масштабе экономики, создание профессиональной и эффективной системы государственного управления, направленной на повышение благосостояния граждан Украины. Решение этих задач требует пересмотра экономико–правовых измерений обеспечения составляющей контроля как главной функции управления государственными финансами.

В поддержку сложившихся ценностей главной целью комплекса мероприятий по модернизации финансового контроля в государственном секторе Украины, должна стать разработка и имплементация национальных положений (стандартов) контроля в государственном секторе Украины.

Разработка и принятие национальной системы стандартов контроля в государственном секторе экономики сможет решить ряд вопросов которые долгое время препятствовали эффективности контрольной деятельности. В первую очередь речь идет о реализации главного принципа контроля – независимость. Следующими аргументами в пользу стандартизации контроля станет создание единого нормативно–правового поля деятельности всех органов государственного финансового контроля, как внешнего, так и внутреннего. Единые нормативно–правовые и организационно–методологические регламенты по нашему мнению исключают дублирование и параллелизм деятельности органов контроля, что будет способствовать результативности их работы.

В Украине отсутствует глоссарий терминов, связанных с контролем. Отсутствуют единые для всех органов контроля определения такого основного понятия в контрольно–ревизионной деятельности как «ревизия» или «проверка», не указано их отличительные особенности в зависимости от органа контроля, задачи и функции являются особенными для каждого субъекта контроля, не определены права, обязанности и порядок деятельности контроллера, ревизора. Конечно же, практика проведения ревизий, проверок, ведомственные инструкции, сложившиеся традиции – все это дает возможность провести ревизию или проверку на должном уровне и соответствующим образом оформить результаты контрольного мероприятия. Однако нормативный правовой акт, до настоящего времени не принят, поэтому каждый трактует эти понятия так, как считает нужным.

Счетная палата самостоятельно разрабатывает и утверждает в установленном порядке стандарты Счетной палаты – внутренние нормативные документы, определяющие характеристики, правила и процедуры планирования, организации и осуществления разных видов деятельности Счетной палаты и / или требования к их результатам.

В Счетной палате могут действовать стандарты двух видов: стандарты организации деятельности Счетной палаты и стандарты внешнего государственного аудита (контроля).

Стандарты организации деятельности Счетной палаты определяют характеристики, правила и процедуры организации и осуществления в Счетной палате методологического обеспечения, планирования работы, подготовки отчетов, взаимодействия с другими органами контроля и других видов внутренней деятельности Счетной палаты.

Стандарты внешнего государственного аудита (контроля), который осуществляется Счетной палатой, определяют общие требования, характеристики, правила и процедуры контрольной и экспертно–аналитической деятельности Счетной палаты.

С целью реализации возложенных полномочий, Счетная палата разрабатывает и утверждает в установленном порядке общие требования к стандартам внешнего государственного контроля и аудита эффективности при проведении контрольных и экспертно–аналитических мероприятий.

Общие требования к стандартам внешнего государственного аудита (контроля) определяют требования к структуре, содержанию, порядку их разработки и утверждения.

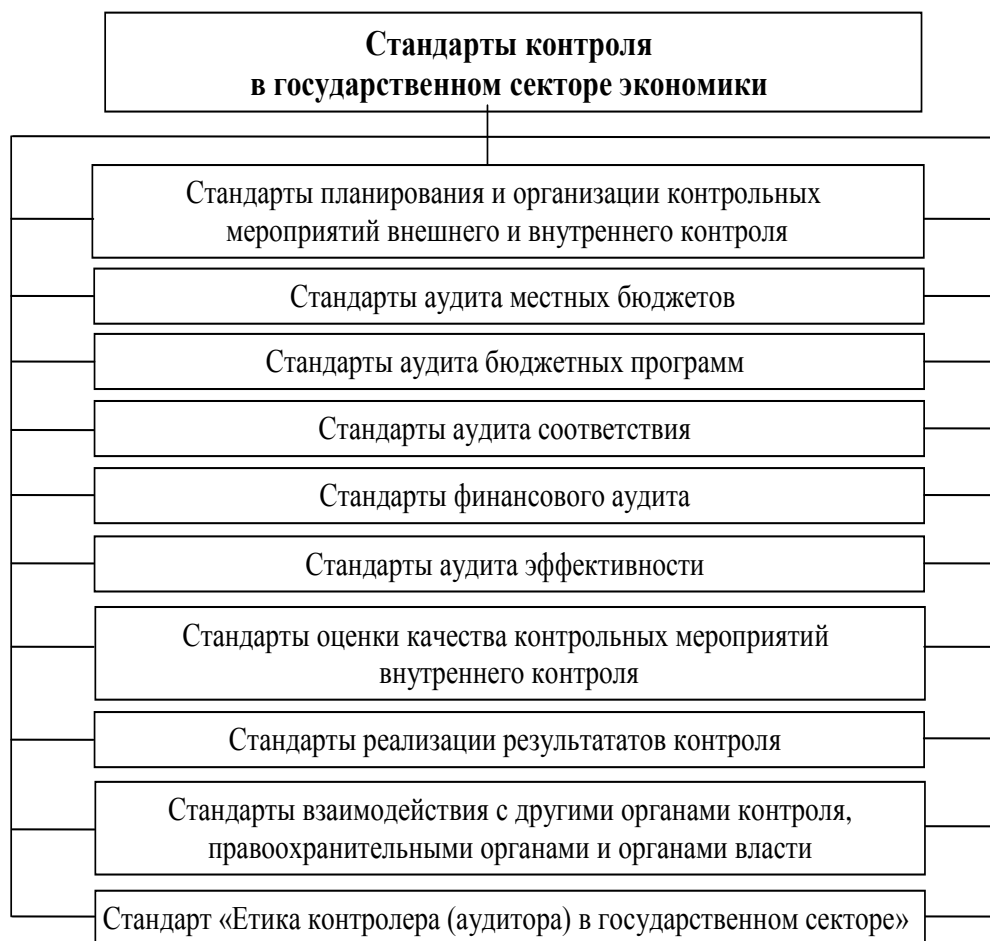
Один из стандартов ISSAI 1500 «Аудиторские доказательства» утверждает, что «доказательства, полученные из внешних источников, более надежны, чем доказательства, полученные из внутренних» [3]. Порядок получения и использования внешних подтверждений, которыми могут быть свидетельства третьих лиц, информация от контрагентов и др., определенный стандартом ISSAI 1505 «Внешние подтверждения» [4].

В положениях стандарта ISSAI 1240 «Ответственность аудитора, в связи с выявлением мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности» приведены примеры условий или событий, повышающих риск мошенничества или ошибок, которые необходимо учитывать при планировании процедур аудита [5]. Разработка нормами в соответствующих национальных стандартов государственного финансового контроля в Украине может быть основой для действий по ответственности проверяющих по рассмотрению случаев мошенничества и ошибок в ходе государственного финансового контроля. Логично в условиях роста объемов информации и осуществленных финансово–хозяйственных сделок также учесть требования стандарта ISSAI 1315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения через понимание субъекта и его среды», который содержит рекомендации по применению процедур аудита по принципу оценки высоких рискованных сфер деятельности учреждения, подлежащих проверке тщательно.

При проведении ревизий и проверок целесообразно использовать положения стандарта ISSAI 1300 «Планирование аудита финансовой отчетности», что определяет необходимость аналитической подготовки к проведению контрольного мероприятия на стадии его планирования (предварительное ознакомление с объектом проверки и сферой его деятельности, выявление и предварительная оценка рисков аудита). Учет этих положений позволит качественнее подготовить контрольное мероприятие: определить его вид, объем работ, состав инспекторов и сроки проведения мероприятия.

Стандарт ISSAI 1550 «Связанные лица» предусматривает проверку операций, осуществленных экономическим субъектом, с аффилированными лицами (приведен перечень операций, на которые нужно обратить внимание).

С учетом вышеизложенного, единую систему стандартов контроля в государственном секторе Украины схематически (условно) можно представить в таком виде, как на рисунке.



**Рисунок – Система стандартов контроля в государственном секторе экономики**

**Список использованных источников:**

1. Соглашение об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=248387631](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631).
2. Соглашение об коалиции депутатских фракций «Европейская Украина». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>.
3. Audit Evidence [Electronic resource]. – Available from: [http://www.issai.org/media/13104/issai\\_1500\\_e\\_.pdf](http://www.issai.org/media/13104/issai_1500_e_.pdf).
4. External Confirmations. [Electronic resource]. – Available from: [http://www.issai.org/media/13160/issai\\_1505\\_e\\_.pdf](http://www.issai.org/media/13160/issai_1505_e_.pdf).
5. Auditor’s Responsibilities Relating to Fraud in an Audit of Financial Statements [Electronic resource]. – Available from: [http://www.issai.org/media/13096/issai\\_1240\\_e\\_.pdf](http://www.issai.org/media/13096/issai_1240_e_.pdf).

**УДК 634.1/7.339.13**

**МЕТОДИКА УЧЕТА ЗАТРАТ ПО ЗАКЛАДКЕ И ВЫРАЩИВАНИЮ  
НЕТРАДИЦИОННЫХ ЯГОДНЫХ КУЛЬТУР**

**Лягуская Наталия Витальевна, ст. преподаватель,  
Полесский государственный университет**

Lihuskaya Natalia, S.L., Poleskiy State University, natalia\_15@ tut.by

**Аннотация.** В статье рассмотрены пути совершенствования методики учета затрат по закладке и выращиванию многолетних насаждений в нетрадиционном ягодоводстве.

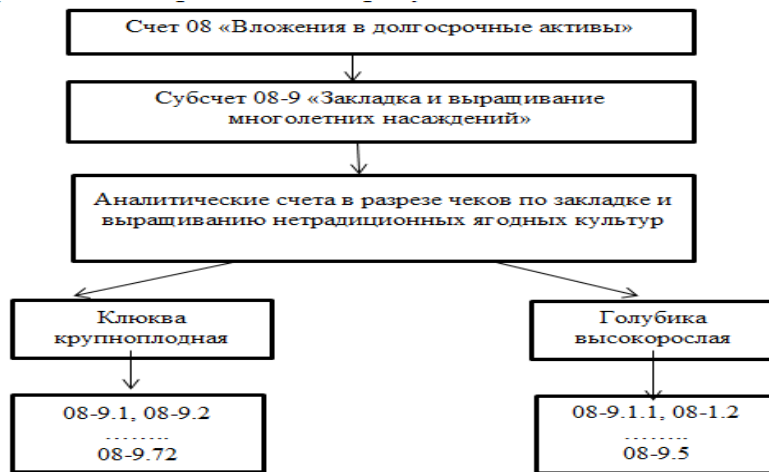
**Ключевые слова:** нетрадиционные культуры, ягодоводство, закладка и выращивание, многолетние насаждения, молодые насаждения, затраты, капитальные вложения.

В современных условиях хозяйствования и определения экономической политики развития плодово-ягодной отрасли актуальной является проблема разработки соответствующего механизма управления затратами. Нормами международных стандартов, законодательных и нормативных актов Республики Беларусь определены лишь концептуальные подходы и общие правила признания фактов хозяйственной деятельности, с учетом которых организациями разрабатывается система конкретного формирования и обобщения информации о затратах на производство ягодной продукции, в том числе по формированию объектов основных средств. В соответствии с требованиями отечественных нормативных актов и международных стандартов учета и отчетности и с целью удовлетворения потребностей управления производственным и инвестиционным процессом, для организаций агропромышленного комплекса, в том числе и ягодоводческих, одной из наиболее актуальных проблем дальнейшего развития системы бухгалтерского учета является разработка направлений слаженного построения учетно-аналитической информационной системы. В целом существующая система учета затрат в ягодоводстве соответствует требованиям производственного учета, но вместе с тем, она требует совершенствования и развития отдельных ее направлений.

Капитальные вложения – капитализируемые затраты, одновременно являются объектом и финансового, и управленческого учета. Инвестиционный процесс – это один из основных аспектов функционирования экономической системы, определяющий уровень технологической основы и эффективности материального производства организации любой формы собственности.

Основной задачей учета капитальных вложений на закладку и выращивание ягодных насаждений нетрадиционных культур (клюквы крупноплодной и голубики высокорослой) является правильное и своевременное отражение затрат по их видам, местам возникновения и отдельно по каждому участку – чеку. Это даст возможность точно определить величину капитальных вложений и первоначальную стоимость каждого засаженного чека молодым ягодником как клюквы крупноплодной, так и голубики высокорослой, а также контролировать целевое использование средств финансирования инвестиционного проекта.

В бухгалтерском учете затраты по закладке и выращиванию многолетних насаждений выделены в отдельную группу вложений в долгосрочные активы. План счетов бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях предусматривает формирование информационной базы о капитальных вложениях на активном балансовом счете 08 «Вложения в долгосрочные активы» с выделением субсчета 9 – «Закладка и выращивание многолетних насаждений». При этом организациям по производству многолетних насаждений, таких как клюквы крупноплодной, так и голубики высокорослой, необходимо организовать аналитический учет затрат закладки и выращивая по видам, сортам, времени посадки и местонахождению, чтобы разграничивать затраты по каждому засаженному чеку. Каждому засаженному чеку, как объекту основных средств, присваивается свой инвентарный номер, что и обуславливает открытие к субсчету 08–9 «Закладка и выращивание многолетних насаждений» счета 08 «Вложения в долгосрочные активы» ряда аналитических счетов по выращиванию клюквы крупноплодной и голубики высокорослой, что представим на рисунке.



**Рисунок – Аналитический учет затрат по закладке и выращиванию нетрадиционных ягодных культур**

Примечание – Источник: собственная разработка.

Особенностью плодоводства является то, что на открываемых аналитических счетах, учет затрат по закладке и выращиванию многолетних насаждений осуществляется только в пределах календарного года.

Произведенные в течение года затраты по закладке и уходу за молодыми насаждениями списываются в конце отчетного года со счета учета вложений в долгосрочные активы на счет учета основных средств, присоединяя к стоимости молодых насаждений, еще не принятых в эксплуатацию. То есть затраты по уходу за молодыми насаждениями аккумулируются на субсчете 4 «Многолетние насаждения» счета 01 «Основные средства», а наличие незавершенного производства на счете 08, субсчета 9 «Закладка и выращивание многолетних насаждений» не предусмотрено. Таким образом, одновременно организуется учет по одним и тем же объектам – засаженных чеков клюквы крупноплодной и голубики высокорослой не достигших эксплуатационного возраста на двух счетах: на счете 01 «Основные средства» аккумулируется стоимость этих насаждений и на счете 08 «Вложения в долгосрочные активы» учитываются ежегодные затраты по уходу за этими насаждениями. Учет затрат на создание ягодных насаждений необходимо осуществлять отдельно по каждому засаженному чеку и до вступления полного плодоношения эти участки не могут быть приняты к учету в качестве основных средств. Нет оснований относить молодые насаждения к основным средствам и с учетом механизма капитализации затрат. Молодые ягодники, не достигшие эксплуатационного возраста, требуют значительных расходов по их формированию и выращиванию, поглощающих живой и овеществленный труд. Бухгалтерский учет не плодоносящих молодых насаждений в составе основных средств формирует предпосылку искажения информации, используемой для принятия управленческих решений. При этом стоимость молодых ягодных насаждений может иметь значительный удельный вес в среднегодовой стоимости основных средств, при этом данная группа основных средств не участвует в производстве продукции, что приводит к неверному расчету показателей, определяющих экономическую эффективность не только производства ягод, но и всех показателей использования основных средств.

По своему экономическому содержанию стоимость молодых ягодных насаждений клюквы крупноплодной и голубики высокорослой является незавершенными капитальными затратами, что требует учета, как незавершенные вложения в долгосрочные активы. До вступления их в пору полного плодоношения, которое наступает на четвертый год по клюкве крупноплодной и на пятый по голубике высокорослой, целесообразно учитывать на специальном субсчете «Молодые многолетние насаждения», открытом к счету 08 «Вложения в долгосрочные активы».

Все хозяйственные операции в бухгалтерском учете отражаются на основании первичных документов. В современных условиях возрастает потребность в достоверной, оперативной, функциональной информации требуют усовершенствования первичных документов и регистров бухгалтерского учета. Учитывая тот факт, что хозяйственные операции по закладке и выращиванию многолетних нетрадиционных ягодных культур очень специфичны, считаем целесообразным применять «Акт приема–передачи многолетних насаждений» и ввода их в эксплуатацию при переводе молодых насаждений в эксплуатационные после наступления их полного плодоношения. В год закладки чеков клюквы крупноплодной и голубики высокорослой рекомендуем использовать первичный документ «Акт закладки молодых многолетних насаждений», который своим информационным содержанием будет удостоверяет новый объект учета, а также подтверждать произведенные затраты по данному засаженному ягодному чеку. В последующие годы выращивания ягодников для присоединения суммы затрат текущего года к ранее аккумулированным затратам на закладку чеков и уход за насаждениями предлагаются к использованию промежуточные документы: «Акт выполненных работ по уходу за молодыми многолетними насаждениями». Методику отражения хозяйственных операций по закладке и выращиванию клюквы крупноплодной и голубики высокорослой представим в таблице.

Таблица – Бухгалтерские записи по учету насаждений нетрадиционных ягодных культур до перевода и перевод в состав плодоносящих

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Наименование документа
Списание затрат на закладку ягодных насаждений (в конце отчетного года)	08 субсчет «Молодые многолетние насаждения»	08, субсчет «Закладка и выращивание многолетних насаждений»	Акт закладки молодых многолетних насаждений
Присоединение к стоимости молодых насаждений суммы затрат по уходу за ними (ежегодно)	08 субсчет «Молодые многолетние насаждения»	08, субсчет «Закладка и выращивание многолетних насаждений»	Акт выполненных работ по уходу за молодыми многолетними насаждениями
Перевод молодых многолетних насаждений в состав плодоносящих	01–4 «Многолетние насаждения»	08, субсчет «Закладка и выращивание многолетних насаждений»	Акт приема–передачи многолетних насаждений и ввода их в эксплуатацию

Примечание–Источник: собственная разработка.

От молодых насаждений до наступления их полного плодоношения, получают урожай, который учитывается по ценам реализации или использования, а его стоимость уменьшает затраты по закладке и выращиванию молодых насаждений. Такой порядок отражения в системе счетов бухгалтерского учета получения ягодной продукции подвергается критике со стороны многих экономистов, как несоответствие достоверных учетных данных по затратам. Считаем, что стоимость полученной ягодной продукции от насаждений, не достигших эксплуатационного возраста, можно отразить по дебиту счета 43 «Готовая продукция» и кредиту счета 98 «Доходы будущих периодов». При этом, затраты по уборке полученного урожая отражать по дебиту счета 98 «Доходы будущих периодов» и кредиту счетов 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты с фондом социальной защиты населения», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами», 23 «Вспомогательные производства» и другие. Сопоставление дебетового и кре-

дитового оборота по счету 98 «Доходы будущих периодов» позволит определить результат по выполненным хозяйственным операциям с последующим отражением по счету 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности».

Таким образом, на основании выше изложенного отметим, что учет затрат на закладку и выращивание многолетних нетрадиционных ягодных культур обязан обеспечить формирование достоверных, своевременных данных о величине фактических инвестиций. Учетная информация должна своевременно поступать управленческому персоналу в процессе осуществления затрат по центрам (каждому чеку насаждений) и видам затрат – статьям и экономическим элементам. Однако для представления отчетной информации характерно увеличение количества форм при отсутствии ее систематизации по отдельным критериям составления, без единой модели ее построения. Поэтому для решения вопроса об информационном содержании, формате, количестве и периодичности представления отчетности, необходимо обоснование ряда методических положений учета затрат по формированию объектов основных средств нетрадиционного ягодоводства в Республике Беларусь.

#### **Список использованных источников:**

1. План счетов бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях. Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях / Мн.: ООО «Информпресс», 2004. – 244с.

2. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств: постановление Министерства финансов Республики Беларусь 30 апреля 2012г., № 26// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2012. – № 10. – 8/26355.

#### **УДК 657.1**

### **ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ДАТУ БАЛАНСА**

**Нашкёрска Галина Владимировна, к. э. н, доцент**  
Nashkёrska Halyna, PhD, [halyna.nashkёrska@gmail.com](mailto:halyna.nashkёrska@gmail.com)

**Аннотация.** Определены основные факторы, влияющие на оценку основных средств предприятий на дату баланса, их влияние на балансовую стоимость и сумму расходов на амортизацию при использовании объектов по назначению.

**Ключевые слова:** основные средства, балансовая стоимость, амортизация, физический износ, изменение полезности, моральный износ.

Основные средства предприятия на определенную дату представляют его производственный потенциал, который используется в процессе производства продукции или предоставления услуг, и в результате уменьшается. Амортизированная часть стоимости актива должна быть перенесена на изготовленный продукт или признана в составе расходов периода эксплуатации. Она соответствует сумме начисленной амортизации, которая уменьшает балансовую стоимость объекта. Таким же выводом в своих исследованиях достигли Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда [1, с. 333]. Авторы Г.А. Уэлш, Д. Г. Шорт утверждают, что по принципу согласованности (сопоставимости) затраты на использование (эксплуатацию) долгосрочных активов (на износ и ремонт) должны согласовываться с полученными доходами в каждом учетном периоде [2, с. 424]. Нерешенными, при этом, остаются проблемы определения срока эксплуатации и размера расходов, которые должны списываться в соответствующие учетные периоды и уменьшать остаточную стоимость объектов, их взаимосвязь с полученными доходами.

Продолжительность амортизационного периода должна равняться экономически целесообразному сроку использования основных средств. Суммы амортизационных отчислений должны быть разнообразными в течение срока использования объекта, чтобы отвечать действительным темпам утраты средствами труда потребительских качеств и стоимости.

На стоимость объектов основных средств на дату баланса влияют такие факторы, как физический износ, моральный износ, изменение полезности (табл. 1). Однако обосновать продолжительность амортизационного периода и нормы амортизации, которая бы обеспечивала совпадение накопленной суммы амортизационных отчислений с действительными темпами утраты основными средствами свойств и стоимости, достаточно сложно.

Дело в том, экономически рациональный срок службы каждого конкретного средства труда является случайной величиной, которая формируется под влиянием значительного количества факторов, в том числе качеством изготовления, технического и ремонтного обслуживания, условиями использования, интенсивностью эксплуатации, современными тенденциями в области технологий и производства, имеющимся опытом эксплуатации подобных активов (табл. 1). Поэтому для совокупности однотипных объектов, которые используются в определенных условиях производства, можно с использованием методов математической статистики с допустимым уровнем доверия, определить наиболее возможное значение этой величины (математическое ожидание).

Не менее сложной задачей является установление действительных темпов утраты средствами труда потребительских качеств и стоимости, а также и ежегодных норм амортизации. Благоприятные условия для ее решения возможны при наличии развитого вторичного рынка аналогичных видов основных средств.

Таблица – Основные факторы стоимости основных средств на дату баланса

Группы факторов	Детализация факторов
Физический износ	Условия использования
	Интенсивность эксплуатации
	Количество изделий, произведенных с использованием объекта
	Периодичность проведения технических обслуживаний и ремонтов
	Наличие опыта использования подобных активов
	Уровень квалификации рабочих, обслуживающих объекты
Моральный износ	Усовершенствование технологии производства объектов
	Промышленные изобретения
	Улучшение качества производства
	Изменение рыночного спроса на отдельный продукт
Изменение полезности	Изменение видов деятельности предприятия
	Изменение номенклатуры производимой продукции (работ, услуг)
	Изменение использования объекта
	Изменение технологии производства изделий

Наиболее точная оценка суммы периодических расходов на амортизацию и срока службы объектов возможна, исходя из количества изготовленных изделий или оказанных услуг (производственный метод). В этом случае должны выполняться следующие условия: использование объекта только по назначению (отсутствие неэффективных операций); ожидаемый объем услуг будет получен до полного износа актива.

Недостатком использования производственного метода амортизации, по мнению Э.С. Хендриксена, М.Ф.Ван Бреда является невозможность учета морального износа [1, с. 334].

Итак, независимо от выбранного метода амортизации, сумма расходов на износ, которые списываются в течение отчетного периода, является следствием суждения администрации и, в большинстве случаев, не определяет действительный размер утраты активом полезности. Еще сложнее проследить связь между начисленными суммами износа активов и размером полученного дохода от их использования.



В экономической литературе осуществляются попытки определить оценку стоимости услуг долгосрочных активов в чистый доход фирмы [с. 336]. На наш взгляд, они являются неудачными, поскольку для ее расчета используется ожидаемый чистый доход, который является расчетной прогнозной величиной.

Противники экономической интерпретации амортизации склонны считать, что стоимость основных средств адекватна функциональной (производственной) полезности предметов в течение всего срока их эксплуатации, то есть периода, в течение которого объекты, способно выполнять функции, приносящие доход владельцу. В соответствии с принципами бухгалтерского учета, по утверждению Б.Нидлза, Х. Андерсона и Д. Колдуэла, стоимость производственных мощностей должна равномерно распределяться в течение предполагаемого срока их эксплуатации путем распределения (списания) на отчетные периоды, в течение которых эти мощности будут иметь производственную полезность (износ). Цель этого процесса – распределить стоимость материальных активов длительного пользования на издержки в течение предполагаемого срока эксплуатации на основе применения систематических и рациональных записей, то есть это процесс распределения, а не оценки.

В приведенном утверждении есть несколько существенных моментов [3, с. 200–201]:

Во-первых, все материальные активы длительного пользования, кроме земли, имеют ограниченный срок эксплуатации. Вследствие ограниченности срока службы стоимость этих активов должна распределяться на затраты в течение всех лет эксплуатации. Двумя главными причинами ограниченности срока службы активов является физический и моральный износ (устаревания).

Во-вторых, термин «амортизация», используемый в учете, понимается не как физический износ или снижение рыночной стоимости объекта в течение определенного периода времени, а как списание стоимости производственных активов в течение времени их полезного функционирования. Термин применяется для отражения постепенного списания стоимости основных средств на расходы.

В-третьих, амортизация не является процессом оценки стоимости. Бухгалтерские записи ведут в соответствии с принципами определения себестоимости и, таким образом, они не могут служить индикатором изменения уровня цен. Даже если в результате выгодной сделки или специфических особенностей конъюнктуры рыночная цена здания или другого актива может увеличиться, амортизация должна продолжать начисляться, ибо является следствием распределения ранее осуществленных затрат, а не оценки.

Комиссией по терминологии бухгалтерского учета Американского института бухгалтеров амортизацию было определено как метод бухгалтерского учета, который позволяет систематическим и рациональным способом распределить расходы или стоимость капитальных активов (за вычетом ликвидационной стоимости) на протяжении всего срока их использования и приведено ее определение как процедуры распределения, а не оценки. В АТВ № 16 находим объяснение, что амортизация – не способ измерить истощения ресурса, которое на самом деле имело место в течение определенного периода времени.

Подобные определения амортизации, которые позволяют ее интерпретировать как процедуру распределения стоимости объекта, находим в украинском национальном стандарте бухгалтерского учета П(С)БУ 7 «Основные средства» и МСБУ 16 «Основные средства». Указанными стандартами бухгалтерского учета определено, что амортизация – это систематическое распределение стоимости, которая амортизируется, необоротных активов в течение срока их использования [4, 5].

Анализ этих определений и других утверждений, которые приводятся в национальных и международных стандартах бухгалтерского учета позволяют нам сделать вывод, что они поддерживают экономическую трактовку амортизации, то есть определяют ее как средство оценки снижения стоимости актива.

Для обоснования сделанных выводов руководствуемся следующим:

Во-первых, срок полезной эксплуатации актива, который амортизируется, оценивается после рассмотрения таких факторов: ожидаемый физический износ, моральный износ, которые периодически пересматриваются, если ожидания отличается от предыдущих оценок.

Во-вторых, П(С)БУ 7 «Основные средства», определено, что метод амортизации объекта основных средств пересматривается в случае изменения ожидаемого способа получения экономических выгод от его использования.

В-третьих, в МСБУ 16 «Основные средства» указано, что после первоначального признания объекта основных средств как актива, его учет следует вести по себестоимости минус сумма любой накопленной амортизации. В итог баланса включается остаточная стоимость, которая определяется как разница между первоначальной (переоцененной) стоимостью основных средств и суммой накопленного износа.

Следовательно, суммы начисленной в отчетном периоде и накопленной амортизации позволяют предприятиям осуществить оценку основных средств на дату баланса с учетом их физического и морального износа и ожидаемой экономической выгоды от использования. При этом важным является выбор метода амортизации, который позволяет учесть физический и моральный износ и изменение полезности отдельных объектов.

На оценку остаточной стоимости основных средств, на дату баланса влияют следующие факторы:

- 1) методы начисления амортизации;
- 2) ожидаемый срок полезного использования;
- 3) оценка объектов основных средств;
- 4) потеря или восстановление полезности;
- 5) осуществлены улучшения;
- 6) ликвидационная стоимость.

Проведем исследование влияния отдельных факторов, определяющих оценку объектов на дату составления финансовой отчетности. Как нами уже отмечалось, отдельные исследователи считают, что выбор метода амортизации не влияет на оценку основных средств и поэтому является абсолютно произвольным [1, с. 333]. Его выбор имеет значение только для целей налогообложения [2, с. 424; 1, с. 333]. Все же предприятия, которые имеют определенный опыт использования отдельных активов, на наш взгляд, смогут выбрать оптимальный метод начисления амортизации, который позволит учесть перечисленные факторы и способ получения экономических выгод.

Ожидаемый срок полезного использования определяется для каждого инвентарного объекта индивидуально. Он зависит от назначения, уровня износа и изменения полезности, а также юридических ограничений использования актива.

При условии, что выбранный метод начисления амортизации не учитывает реальную степень износа объекта основных средств или рост их стоимости через рыночные колебания, предприятие может провести переоценку первоначальной и остаточной стоимости к справедливой. Это позволит определить реальную рыночную стоимость объекта на дату переоценки и в дальнейшем корректировать ее с учетом уровня использования активов. Дополнительным преимуществом переоценки активов на дату баланса по справедливой рыночной стоимости также будет возможность применения принципа сопоставимости доходов и расходов с позиции их оценки. Доходы, генерируемые от использования активов, всегда отображают по текущей рыночной стоимости, поэтому такой же подход к оценке должен применяться при отображении расходов в сумме начисленной амортизации.

#### **Список использованных источников:**

1. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета : Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда ; под ред. проф. Я. В. Соколова ; [пер. с англ.]. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
2. Велш, Глен А. Основы финансового учета: учебник / Г. А. Велш, Д. Г. Шорт; пер. з англ. О. Минин, О. Ткач. – К. : Основи, 1999. – 944 с.
3. Нидлз Б. и др. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: Пер с англ. / Под ред. Я.В.Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби: наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z028\\_8-00](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z028_8-00).
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014)

## СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Невдах Сергей Васильевич, м.э.н., ст. преподаватель

Полесский государственный университет

Newdakh S., M.Sc., senior lecturer Polesky State University, tucc@tut.by

**Аннотация.** Тема управленческого учета в настоящее время является одной из самых дискуссионных в теории и практике управления. Неоднозначность понимания термина «управленческий учет» приводит к разнообразию в формировании его структуры, что не позволяет сформировать единых подходов к организации управленческого учета на предприятии.

**Ключевые слова:** управленческий учет, сущность, структура, элементы, функции, задачи

Необходимость выделения управленческого учета в самостоятельную подсистему бухгалтерского учета давно осознана. Традиционная система бухгалтерского учета, основанная на регистрации фактов хозяйственной деятельности и обобщении учетной информации, скорее ориентирована на внешних пользователей и формирование публичной финансовой отчетности. Более того, получаемую таким образом информацию трудно использовать в целях стратегического и тактического управления, так как она представляет уже свершившиеся события. Таким образом, традиционная система учета не способна удовлетворить в полном объеме потребность менеджмента в информации об издержках, затратах, расходах и доходах на различных его уровнях. С этой целью разделение бухгалтерского учета на финансовый и управленческий учет вполне обосновано.

Отдельные аспекты управленческого учета давно использовались в мировой учетной практике, однако окончательно он сформировался в середине прошлого века. Различие между управленческим и финансовым учетом было определено в 1972г. Национальной ассоциацией бухгалтеров США при разработке программы для дипломированных управленческих бухгалтеров.

Однако, само понятие «управленческий учет» переведено с английского языка дословно (в оригинале – management accounting) и содержит в себе некоторое противоречие, так как с точки зрения классической теории любой учет есть функция управления, поэтому, как считает С. А. Николаева, учет по определению не может быть не управленческим [1]. Синонимом к нему, как считают Ч. Т. Хорнгрен и Дж. Фостер является «внутренний» [2, с.8].

Современные исследователи определяют управленческий учет с разных позиций. Так, О.Д. Каверина определила “Управленческий учет – это многоцелевая система. Но можно выделить обобщающую цель – формирование релевантной информации для эффективного управления бизнесом” [3, с.73]. Такое определение вполне соответствует системному подходу. С таким подходом согласуется определение данное коллективом авторов Л.В. Юрьева, Н.Н. Ильшева, А.В. Караваева, А.Н. Быстрова “Управленческий учет — часть информационной системы предприятия” и далее “управленческий учет — неотъемлемая часть процесса управления, которая обеспечивает информацию для планирования, управления и контроля” [4, с.7]. Приведенные определения указывают на связь учета с управлением бизнесом, предприятием, однако отсутствует внутренняя направленность управления

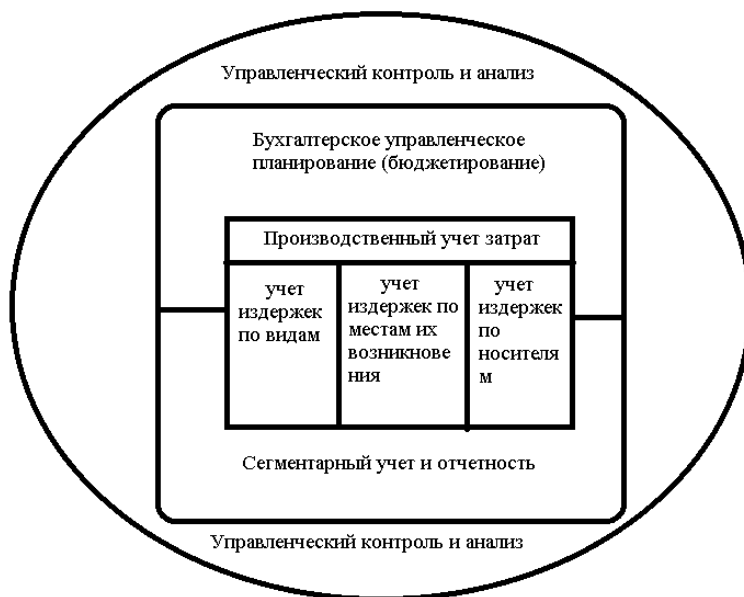
В.Б. Ивашкевич определила “управленческий учет – это область знаний и сфера деятельности, связанная с формированием и использованием экономической информации для управления внутри хозяйствующего субъекта” [5, с.24]. Как видим, в этом определении автор уточняет связь учета с управлением изнутри компании. С нашей точки зрения именно такой подход наиболее точно определяет сущность управленческого учета.

Обобщая выше изложенное, можно дать следующее определение: управленческий учет – это информационная система, нацеленная на формирование необходимой информации для удовлетворения потребностей внутреннего управления на различных его

уровнях. При этом информацию, которая будет формироваться в данной системе, можно назвать управленческой.

Согласно с данным определением объектом управленческого учета является процесс формирования управленческой информации – последовательные этапы выявления, измерения и фиксации, сбора и хранения, анализа и синтеза, подготовки и передачи данных. Соответственно предметом выступает информация о производственно–хозяйственной деятельности и достигнутых результатах структурных подразделений и организации в целом.

Основными функциями управленческого учета являются информационно–обеспечивающая и контрольно–управленческая. Исполнение этих функций требует определенной организационной структуры управленческого учета. Под структурой управленческого учета будем понимать совокупность его отдельных элементов. Схематически структуру управленческого учета как системы можно представить следующим образом, рисунок 1.



**Рисунок – Структура управленческого учета организации.**

Примечание – Собственная разработка.

1. Производственный учет затрат – призван следить за издержками производства и реализации продукции (работ, услуг), анализировать причины перерасхода по сравнению с предыдущими периодами, сметами или прогнозами, а также выявлять возможные резервы экономии. Основными направлениями производственного учета являются:

- учет издержек по видам – показывает, какие группы издержек возникли на предприятии в процессе производства и реализации продукции;

- учет издержек по местам их возникновения – позволяет распределить их между отдельными подразделениями предприятия (ЦО), в которых они были осуществлены;

- учет издержек по носителям – предполагает определение всех издержек, связанных с производством единицы какой–либо конкретной продукции или с выполнением определенного заказа.

2. Бухгалтерское управленческое планирование (бюджетирование) – осуществляет разработку смет (бюджетов) отдельных структурных компонентов организации (представляют собой в денежном выражении оценку планов будущих действий) и прогнозной бухгалтерской отчетности. Неразрывно связан с процессом контроля.

3. Сегментарный учет и отчетность собирает, обрабатывает и обобщает информацию о деятельности отдельных сегментов организации. Данные сегментарного учета удовлетво-

ряют информационные потребности внутрифирменного управления на разных его уровнях.

4. Управленческий контроль и анализ включает ряд правил и процедур, используемых руководством для определения того, соответствуют ли полученные результаты запланированным показателям, и если нет – то для разработки корректировочных мер. Основывается на информации сегментарного учета и отчетности.

Структурные элементы управленческого учета взаимосвязаны между собой и взаимобусловлены выполняемыми функциями. На организационную структуру может оказывать влияние отраслевая принадлежность предприятия, особенности осуществляемого вида деятельности, форма собственности, но в любом случае базисная структура остается постоянной происходит только модификация отдельных элементов исходя из потребности руководства и необходимости формирования управленческой информации.

Таким образом, управленческий учет выступает связующим звеном между учетным процессом и управлением предприятием. Исходя из этого, основной целью управленческого учета является повышение эффективности функционирования хозяйствующего субъекта путем предоставления необходимой для принятия надлежащих управленческих решений информации менеджменту структурных подразделений и организации.

Для достижения цели необходимо решить следующие основные задачи. Задачи управленческого учета:

1. Сбор и обобщение информации о затратах для калькулирования себестоимости продукции и определения величины полученной прибыли, оценки стоимости запасов;
2. Сбор и обобщение информации о затратах, доходах и инвестициях для принятия управленческих решений и планирования деятельности организации;
3. Сбор и обобщение информации о затратах для контроля и регулирования деятельности структурных подразделений
4. Организация бухгалтерского управленческого учета на предприятии;
5. Разработка и подготовка сегментарной отчетности.
6. Обеспечение согласованности поставленных выше задач.

В современных условиях хозяйствования руководители отечественных предприятий уже должны осуществлять поиск наиболее рациональных и эффективных форм и методов организации управленческого учета, контроля и управления предприятием. Отсутствие в управлении понимания необходимости мотивации работников составлять качественные отчеты, приводит к искажению результативности работы всего предприятия. Если система вознаграждений будет базироваться на реальных результатах, отраженных в отчетах подразделения, то руководство сможет реально контролировать ситуацию. Достаточно большое количество проблем при организации системы управленческого учета на предприятии побуждает к поиску путей их решения, как на макро–уровне, так и на микро–уровне. Поэтому современная система управленческого учета должна состоять из не менее трех составляющих: учет и управление затратами; разработка показателей деятельности предприятия; планирование производственной, финансовой и инвестиционной деятельности. Итак, в систему управленческого учета необходимо включать прогнозы внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия, а также управленческую отчетность.

#### **Список использованных источников:**

1. Николаева, С. А. Управленческий учет. – М.: Информационное агентство «ИПБ–БИНФА», 2002. – 235 с.
2. Хоргрен, Ч. Т., Фостер, Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ./Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 416 с.
3. Каверина, О.Д. Управленческий учет: теория и практика: учебник для бакалавров / О.Д. Каверина. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 488 с.
4. Юрьева, Л.В., Илышева Н.Н., Караева А.В., Быстрова, А.Н. Стратегический управленческий учет для бизнеса: учебник. – М.: ИНФРА–М, 2016. – 336с.
5. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2010. –574 с.

УДК 657.471

## ТАРГЕТ–КОСТИНГ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Пришляк Галина Владимировна, к.э.н.,

Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела»

Pryshlyak Halyna, PhD, Higher State Education Institution «Banking University»

pryshlyak.halyan@gmail.com

**Аннотация.** Статья посвящена современной системе управленческого учета – таргет–костинг. Анализируются наиболее важные аспекты определения «таргет–костинг». Особое внимание уделяется сути концепции, её особенностям, а также преимуществам и недостаткам.

**Ключевые слова:** управленческий учет, таргет–костинг, целевая себестоимость, целевая цена.

В современных условиях информационного перенасыщения, а также усиления конкуренции на мировых и отечественных рынках, стремительного развития и смены технологий, диверсификации бизнеса и усложнения бизнес–процессов управление коммерческой организацией существенно изменяется, что обуславливает необходимость модификации ее учетных и контрольных систем.

Большинство современных предприятий к глубокому их сожалению не функционируют в условиях известной «стратегии голубого океан». Напомним что «Стратегия голубого океана» это книга основанная на изучении 150 стратегических решений, принятых более чем за 100 лет в 30 отраслях экономики. [1] Суть этой книги, в том, что компаниям, чтобы достичь успеха, нужно не бороться с конкурентами, а создавать "голубые океаны" бесконкурентных рынков. Такие стратегические решения позволяют мгновенно получать дополнительную выгоду компании, её покупателям, её работникам – посредством поиска нового спроса и делая конкуренцию как таковую ненужной.

Учитывая интересы большинства игроков на рынке, возникает объективная необходимость функционирования в условиях жесткой конкуренции. А для выработки эффективной стратегии предприятия, особое значение отведено рационально организованному управленческому учету что позволяет сформировать информацию, ориентированную на принятие обоснованных управленческих решений.

По мнению профессора М. Портера в бизнесе действует весьма ограниченный набор конкурентных стратегий. А именно: предлагать именно такие товары, которые необходимы потребителям (обеспечивать качество); предлагать товары тогда, когда потребители хотят их купить (обеспечивать своевременность); продавать товары по конкурентоспособной цене.

В этих условиях пересмотр и изменение способов управления себестоимостью продукции становится одной из важных задач для предприятия. Поскольку вопрос как сделать свой продукт более дешевым, чем у конкурентов, один из самых важных.

Дали ответ на этот вопрос японские специалисты корпорации Тойота по производственному менеджменту и управленческому учету которые впервые на практике применили идеи концепции управления по целевой себестоимости таргет–костинг (target costing). Хотя современном понимании таргет–костинг существует лишь с 1988 года, когда Тоширо Хиромото опубликовал статью по управленческому учёту, в которой, кроме всего прочего, были чётко сформулированы принципы этой концепции.[2]

Таргет–костинг это и система и концепция: «Система таргет–костинг – это целостная концепция управления, поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями».[2]

Реализация этой концепции происходит как упорядоченный процес. определения целевой (заранее запланированной) себестоимости нового изделия для получения желаемой прибыли и достижения ожидаемой продажной цены в будущем.

Необходимо выделить наиболее важные аспекты в данном определении:

– упорядоченный процесс это тесное горизонтальное взаимодействие между функциональными подразделениями предприятия (между маркетинговыми службами, техническими, исследовательскими и производственными подразделениями). Это необходимо для организации совместной работы по снижению плановой себестоимости изделия до его целевой себестоимости на основе известной цены и нормы прибыли;

– новое изделие – разрабатываемое изделие должно иметь такие особенности, которые действительно необходимы потребителю – необходимо тщательное маркетинговое исследование на выявление потребностей будущих покупателей;

– желаемая прибыль – заранее установленная минимальная величина, которую планируется получить, реализовав произведенный товар (целевая прибыль);

– ожидаемая продажная цена – заранее известная цена, по которой будет реализовываться произведенный товар (целевая цена). Она может зависеть от рыночных условий, общих потребностей покупателей, поведения конкурентов и общей экономической ситуации в стране;

– постоянство его применения. Для того, чтобы целевая себестоимость не просто была определена, но и достигнута, необходимо постоянно уточнять целевую себестоимость и стремиться снизить затраты предприятия до утвержденной величины. [3]

Особенности таргет–костинг:

– в концепции таргет–костинг функции маркетинга и проектирования реализуются совместно, что в результате дает продукт, характеристики которого максимально соответствуют требованиям потребителей (наиболее вероятная цена реализации);

– таргет–костинг сочетается с бюджетированием, планированием прибыли, формированием центров ответственности, различными стратегиями ценообразования и оценочных процедур;

– концепция таргет–костинг поддерживает стратегию снижения затрат на стадии проектирования продукта, тест является стратегическим инструментом, а не операционным;

– положительной характеристикой таргет–костинг является акцент на внешних (рыночных), а не только на внутренних факторах;

– таргет–костинг помогает мотивировать ориентированную на рынок работу сотрудников, указывая на допустимую, с точки зрения рынка, себестоимость [2];

– с помощью данной концепции специалисты и служащие, работающие над разработкой нового продукта, вынуждены искать нестандартные решения возникающих проблем, ориентироваться на рынок и увязывать свою деятельность с долгосрочной стратегией развития предприятия.

В рамках системы таргет–костинг целевую себестоимость определяют обратным путем, то есть вместо традиционной (прогрессивной) калькуляции используется так называемая обратная (ретроградная) калькуляция. Такой подход меняет экономическую сущность традиционного элемента метода бухгалтерского учета – калькуляция.

Главным преимуществом таргет–костинга является то, что себестоимость формируется на стадии проектирования и зависит от плановой прибыли.

Использование системы таргет–костинг в процессе оптимизации расходов позволит предприятиям применять системный подход к разработке нового продукта. Где снижение затрат на проектирование изделия не будет отделен от других этапов производства. А также, предварительно устанавливая ограничения, по оптимизации расходов, поможет предприятию рационально использовать свои ресурсы, при максимальной ориентации на удовлетворение требований потребителей. Это в свою очередь, обеспечит оптимизацию уровня расходов, повысит прозрачность использования ресурсов в производстве, усовершенствует структуру расходов и улучшит качества продукции.

Последовательность действий при применении таргет–костинг выглядит так: первоначально определяется цена продукции на рынке (и здесь возможны самые разнообразные варианты – максимально возможная или наиболее целесообразная). После этого в соответствии с определенной ценой и желаемой нормой прибыли определяется целевая себестоимость продукции.

Целевая себестоимость рассчитывается по формуле.

Целевая себестоимость = Целевая цена – Целевая прибыль (1)

Целевая себестоимость продукции служит ориентиром для плановой себестоимости. Сравнение целевой и плановой себестоимости происходит периодически до тех пор, пока в результате принятых технических и организационных мероприятий они не сравняются. Полученная величина себестоимости будет являться плановой для производства продукции, а порядок действий, принятых для ее расчета – алгоритмом действий подразделений предприятия в выполнении плана.

Прежде всего, нужно определить цену за единицу продукции, при которой фирма может продавать планируемое количество товаров и при этом сохранить прибыль на прежнем уровне. Целевую себестоимость можно определить как разницу между этими показателями. Полученная величина – критерий, которым сотрудники компании будут руководствоваться при разработке, производстве и продвижении продукта. В итоге предприятие выйдет на нужную себестоимость не за счет ухудшения качества продукции, а в результате эффективной работы и поиска альтернативных резервов снижения затрат.

Но, как и все известные методы управленческого учета этот также имеет свой плюсы и недостатки (таблица 1).

Таблица – Преимущества и недостатки таргет–костинга

Преимущества метода:	Недостатки метода:
<ul style="list-style-type: none"> <li>– обеспечивает реализацию целей стратегии снижения затрат;</li> <li>– позволяет и минимизировать затраты, и привести их к необходимому уровню;</li> <li>– обеспечивает получение планового финансового результата в условиях существующей конъюнктуры рынка;</li> <li>– предполагает постоянное ориентирование на требования рынка и клиентов, в том числе к качеству продукции и срокам ее изготовления;</li> <li>– максимизирует финансовый результат предприятия за счет максимизации цены, при которой, однако, будет возможной реализация запланированного объема продукции, а также за счет снижения себестоимости продукции;</li> <li>– обеспечивает определение целевых затрат для новых продуктов с тем, чтобы при определенных рыночных условиях достичь результатов, заданных руководством предприятия;</li> <li>– рассмотрение продукта в течение всего его жизненного цикла как единого целого;</li> <li>– обеспечивает контроль затрат на стадии разработки продукции.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– требует значительного времени или серьезных инвестиций (для снижения себестоимости до заданного предела). Иногда это экономически невыгодно или технически невозможно из-за особенностей продукта или предприятия;</li> <li>– выдвигает высокие требования к надежности плановых показателей цены и объема реализации и предполагает постоянное, целенаправленное и непрерывное снижение затрат;</li> <li>– иногда страдает качество продукции.</li> </ul>

Выше изложение недостатки, всё же не следует воспринимать как неустранимые препятствия. Каждый недостаток организации может быть устранён, если он вовремя идентифицирован и осознан. Кроме того, в подтверждение эффективности концепции свидетельствуют многочисленные факты успешного её использования во многих компаниях. Среди которых можно выделить таких мировых гигантов, как Toyota Motor Corporation, Nissan Motor Co., Ltd., Sony Corporation, Panasonic Corporation, DENSO Corporation, Daimler AG, Procter & Gamble Co., Canon Inc., OLYMPUS Corporation, которые добиваются высокого качества, конкурентоспособности и рентабельности своей продукции.

Перечисленного, на наш взгляд, вполне достаточно, для того чтобы таргет–костинг, который еще недавно считался непопулярной стратегией учета затрат стал более востребован. Особенно его роль возросла сейчас в современных условиях жесткой конкуренции, где снижение цены является одним из основных факторов удержания позиций ком-



пании по своему продуктовому сегменту. Таргет–костинг это еще один действенный инструмент современного менеджера котрий в какой–то степени способен предупредить экономические неудачи, и помочь предприятию сберечь деньги ещё до того, как они будут потрачены.

**Список использованных источников:**

1. Ким Чан, Рене Моборн. Стратегия голубого океана. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>
2. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]: Таргет–костинг К. Редченко. – Режим доступа: [www.cfin.ru/ias/target\\_costing.shtml](http://www.cfin.ru/ias/target_costing.shtml)
3. Хайруллина Э.К. Таргет–костинг как эффективный инструмент современной системы управленческого учета /Э.К. Хайруллина // НАУЧНЫЙ АСПЕКТ № 1 – 2012 – Самара: Изд-во ООО «Аспект», 2012. – с. 30–34/

**УДК 65.012.32**

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИКИ НА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Рудницкий Василий Степанович, д.э.н., профессор,  
заведующий кафедрой учета и аудита, Львовский учебно–научный институт  
ГВУЗ “Университета банковского дела”**

Rudnytskyj V., prof., head of accounting and audit department, Lviv Institute of Education and Research HVUZ "University of Banking", [tsrud@bigmir.net](mailto:tsrud@bigmir.net)

**Рудницкая Елена Васильевна, аспирант кафедры бухгалтерского учета  
Львовский торгово–экономический университет**

Rudnytska O., PhD student Lviv Trade and Economic University, [tsrud@bigmir.net](mailto:tsrud@bigmir.net)

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы организации процесса логистики на предприятиях торговли. Освещена сущность понятия "логистики" и раскрыты вопросы функции логистики, организационная структура службы логистики и методы поставки товаров.

**Ключевые слова:** логистика, логистика торговая, бизнес–процесс, функции, методы снабжения, организация, торговля.

Деятельность торговых предприятий охватывает различные процессы, которые определяются характером организации и технологии данного вида бизнеса. К таким процессам в торговле относятся: изучение внутреннего и внешнего рынка и потребностей потребителей, закупка товаров и их транспортировка, хранение и реализация товаров, административно–хозяйственное и информационное обеспечение и др. Из указанных бизнес–процессов торговли к основным относятся: закупка, транспортировка, хранение и реализация товаров.

На предприятиях торговли основу товарного движения составляют технологические процессы, связанные с логистикой товаров и продолжением производства в сфере обращения. К ним относятся – закупка и транспортировка товаров, погрузочно–разгрузочные работы, хранение товаров, комплектование торгового ассортимента, сортировка, фасовка и подготовка товаров к продаже.

В научных трудах в контексте функционирования торговых процессов получило широкое использование понятие "логистика".

В экономической энциклопедии дается определение логистики, как отрасли экономической науки, изучающей теорию оптимального управления материальными, информационными и финансовыми потоками в экономических адаптивных системах с синергичными связями [58, с. 199]. С теоретической точки зрения в данном определении логистика рассматривается как отрасль экономической науки, а с практической стороны – система управления материальными, информационными и финансовыми потоками в деятельности субъекта хозяйствования.

Подобное определение понятия "логистики" подается в "Википедии", которое рассматривается в двух аспектах:

- 1) наука об оптимальном управлении материальными, информационными и финансовыми потоками в экономических адаптивных системах с синергичными связями;
- 2) отрасль бизнеса или функция в корпорации, задачей которой является обеспечение перемещения и хранения продукции и сырья для обеспечения производства и продажи [28].

В первом случае трактовка логистики в "Википедии" аналогична ее определению в "Экономической энциклопедии". Во втором случае данное определение подается через трактовку функций и задач логистики в деятельности предприятия.

Кроме общего определения логистики в "Экономической энциклопедии" подается трактовка логистики торговой, как науки и практики организации управления физическим движением товаров в сфере обращения и коммерческого посредничества. В данном определении сосредоточено основное внимание на процессах физического перемещения товарных потоков в пространстве и времени.

Несколько иное определение дефиниции "логистики" подается в "Энциклопедии инвестиций", в частности: "логистика – это комплексное управление распределением, размещением, потоками транспортировки товарно–материальных ценностей с целью координации и рационализации грузооборота, повышения уровня транспортных услуг, обеспечения сохранности товаров, своевременной доставки к местам реализации и потребления, а также увеличения прибыли»[55, с. 289].

Проблемам логистики в сфере торговли уделяется большое внимание отечественных ученых, большинство из них рассматривают логистику торгового предприятия, как организационный процесс управления материальными и информационными потоками от поставщика (через распределительную систему торговой фирмы – склады и транспорт) до реализации и доставки покупателю товаров.

Более широко определение "логистики" подает И. Мищук. Так, он считает, что под логистикой нужно понимать «комплекс технических средств, действий (операций, работ, процессов, целостных технологий) и методических правил, направленных на эффективное планирование, организацию, реализацию (физическое осуществление) и управление материальными потоками, их юридическое, информационное, финансовое, инженерно–техническое и научно–методическое обеспечение и осуществление в соответствии со стратегическими целями предприятия или определенных внешних целей "[107, с. 462]. В то же время, по его мнению, с точки зрения практической деятельности "под логистикой необходимо понимать совокупность видов деятельности, с помощью которых обеспечиваются временные, пространственные и информационные преобразования при перемещении материальных ресурсов (продукции, товаров и т.д.) и осуществляется управление и контроль процессов транспортировки и складирования этих грузов "[107, с. 462].

На наш взгляд, данное определение является очень широким понятием и охватывает не только цепь продвижения материальных ценностей от поставщика к потребителю, но и механизм управления логистическими процессами. В указанной трактовке «логистики» подаются элементы логистики управления, логистической инфраструктуры и других определений логистических понятий, раскрытых в "Экономической энциклопедии".

Мы являемся сторонниками трактовки понятия "логистики торговой", как науки и практики организации и управления физическим движением товаров и коммерческого посредничества.

Как указано в "Экономической энциклопедии", логистика торговая связана с процессами физического перемещения торговых потоков в пространстве и времени и выполняет ряд важных функций:

- 1) планирование и организация закупок товаров от их производителей или оптовых (оптовых) продавцов;
- 2) планирование и организация доставки закупленных товаров на склады оптовых посредников;
- 3) организация технологического процесса на складах (в т.ч. прием, размещение и хранение товаров);

- 4) управление товарными запасами и товароснабжением в сфере торговли;
- 5) планирование и организация продажи товаров покупателям на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- 6) организация предпродажного и послепродажного обслуживания потребителей [3].

По нашему мнению, большинство этих функций логистики торговой касаются как оптовых, так и розничных торговых предприятий. Однако, отдельные функции относятся только к оптовым торговым предприятиям, например, планирование и организация доставки закупленных товаров на склады оптовых посредников. Более целесообразным для логистического управления функции логистики следует рассматривать по отдельным бизнес-процессам: например, процесса закупки, процесса транспортировки, процесса движения товарных запасов в местах хранения, процесса реализации товаров.

Ольдерогге Н. Г. выделяет следующие функции логистики процесса закупки товаров в торговле: определение потребности в материальных ресурсах; получение и оценка предложений; выбор поставщиков; согласование цены и заключение договоров; формирование заказов; контроль количества и сроков поставок; входной контроль и размещения материальных ресурсов на складе; управление запасами и контроль [122]. В то же время, данный автор выделяет три схемы организации материально-технического обеспечения предприятий торговли:

- 1) традиционная (с наличием системы складов);
- 2) промежуточная (основывается на системе договоров с фирмами-посредниками);
- 3) ориентирована на конкретную потребность производства (базируется на методе "Канбан" – разработана в Японии с целью управления поставками в условиях поточного производства, которая учитывает конечную потребность в деталях) система MRP с модификациями, включающую планирование на уровне "программного планирования, распределения товаров и управления закупками"; метод «точно в срок»; система запросов, в соответствии с данной системой с поставщиками заключаются договора поставки на длительный период, а по данным на фактические потребности осуществляют запрос на основе поэтапного уточнения.

Из вышеперечисленных методов поставки товаров для торговых предприятий, по нашему мнению, наиболее оптимальным является использование последнего метода поставки ("системы запросов"), а предыдущие методы более характерны для промышленных предприятий. Организационную структуру службы логистики торгового предприятия приведено на рисунке.



Рисунок – Организационная структура службы логистики торгового предприятия

Как видно из рисунка, с одной стороны, служба логистики включает планирование логистических ресурсов (прогнозирование спроса на товары, планирование поставок товаров, поддержка каналов распределения товаров), а с другой стороны – логистическую поддержку, которая предусматривает – налаживание складского хозяйства (прием товара, их складирование, контроль за оприходованием товаров, маркировка). Важную роль в цепи логистических операций принадлежит транспортному подразделению, выполняющему функции транспортировки и экспедиции товаров. При выделении функций в пределах логистики для торгового предприятия важно, чтобы каждая функция была однородной с точки зрения количества и трудоемкости процедур.

Таким образом, управление торговой логистикой охватывает проблемы формирования логистической системы торговой сети, выбора оптимальной организационной структуры службы логистики торгового предприятия, регламентации прав и обязанностей персонала такой службы, планирования и контроля организации закупочной логистики, управления движением товарного потока путем выбора форм и методов товародвижения, внедрения эффективной системы управления запасами, организации логистической информационной системы, а также контроль и оптимизация логистических расходов.

#### **Список использованных источников:**

1. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Логистика>.
2. Энциклопедия инвестиций под ред. Дякива Р. С. Международная экономическая фондация. – Киев. – 2008 г.
3. Экономическая энциклопедия: В трех томах. Т. 2 / Редкол. С.В. Мочерний (отв. ред.) и др. – М.: Издательский центр "Академия", 2001. – 848 с.
4. Мищук И. П. Логистика торгового предприятия: содержание, направления, проблемы. Вестник НУ "Львовская политехника" № 594 "Логистика" / И. П. Мищук // – Львов. В-во НУ "Львовская политехника", 2007 г.. – С. 461–467.
5. Ольдерогге Н. Г. Закупочная логистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://iteam.ru/publications/logistics/section\\_89/article\\_3862](http://iteam.ru/publications/logistics/section_89/article_3862).

**УДК 330.131.7:336.71:657.6**

### **РИСК–ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ПЛАНИРОВАНИЮ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В БАНКЕ**

**Сарахман Оксана Николаевна, к.э.н., доцент,**

**Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела»**

**Sarahkman Oksana, PhD, Higher State Education Institution «Banking University»,  
sarahman88@ukr.net**

**Аннотация:** Рассмотрено и обосновано применение риск–ориентированного подхода к планированию работ по внутреннему аудиту, которое способствует правильному выбору объектов внутреннего аудита и позволяет повысить эффективность работы внутренних аудиторов при проведении аудиторских проверок.

**Ключевые слова:** внутренний аудит, риск, риск–ориентированный подход, организация, планирование, оценка рисков, пространство аудита, критерии, сегмент.

В новый 2017 год банковская система Украины входит с массой нерешенных проблем, которые возникли и накопились в течение последних лет. Продолжающийся экономический спад, трехкратная девальвация национальной валюты, военные действия в восточном регионе, сокращение производства, снижение инвестиционной активности, потеря значительных рынков сбыта оказывают постоянное негативное влияние на все сферы экономики страны и особенно на банковскую систему, которая на данный момент оказалась практически неспособной выполнять свою основную задачу – финансировать реальный сектор экономики.

В условиях реализации практически всех банковских рисков большинство банков не продемонстрировало должного уровня риск–менеджмента и корпоративного управления, в результате чего за три последних года количество действующих банков уменьшилось

на 39% (с 163 на 01.01.2015 до 100 на 01.11.2016) [1]. Закономерно, что в течение 2014–2016 годов банковская система Украины работает с убытками. Все эти явления неизбежно порождают новый круг проблем, связанных с огромными выплатами средств вкладчикам обанкротившихся банков за счет госбюджета, потерей средств юридическими лицами, дальнейшим падением доверия к банкам.

Кризисные явления в экономике выявили целый ряд проблем и недостатков в системе внутреннего контроля банков, которые в период роста оставались незаметными. Многие банки оказались не готовы к валютным рискам, рискам потери ликвидности, ухудшению качества кредитного портфеля, о которых должен был предупредить внутренний аудит. Существующая ситуация обуславливает необходимость совершенствования организации и планирования внутреннего аудита в банке, как одного из важных элементов системы внутреннего контроля, нацеленного на своевременное выявление и коррекцию недостатков в системе управления рисками банка.

Вопросы организации и планирования работ по внутреннему аудиту исследовали отечественные ученые, в частности Л. В. Сухарева, И. М. Дмитренко, В. С. Рудницкий, А.И. Скаско, А. А. Петрик, Н. И. Дорош и др. Однако в приведенных исследованиях не уделено должного внимания риск-ориентированному подходу к планированию работ по внутреннему аудиту в банке.

Планирование аудита в банках Украины уже достаточно давно основано на комплексной оценке рисков, которые могут повлиять на банк, и осуществляется ежегодно для отображения новейших стратегий и направлений организации. Оценка рисков и план, разработанный на основании такой оценки, отражают общие цели банка и вопросы, вызывающие беспокойство у руководства. План аудита на основе рисков обеспечивает эффективную концентрацию действий по аудиту на тех сферах, в которых присущ наибольший риск существенного вреда. Каждый банк самостоятельно определяет свое пространство аудита в соответствии со своими размерами и особенностями. Но при этом должны быть охвачены все бизнес-процессы и все организационные подразделения, включая функции, переданные на аутсорсинг, которые в итоге и формируют общий объем функции внутреннего аудита.

Единицей такого пространства является так называемая область аудита или, иначе говоря, сфера (процесс, подпроцесс или отдельный элемент), который имеет смысл проверять в одном задании по аудиту. Впрочем, в зависимости от приоритетов и имеющихся ресурсов, объем аудита для отдельной проверки может быть сужен и может охватывать только часть определенной области [3].

Аудитору необходимо сформировать пример пространства аудита и для этого целесообразно использовать следующие исходные данные как перечень основных бизнес-процессов банка и его организационную структуру. В результате этого сформировать пространство аудита и разделить его на области, которые должны оцениваться по определенным критериям рисков минимум раз в год.

Рекомендуемая продолжительность цикла аудита составляет от трех до четырех лет, в результате чего все области аудита нужно проверять не реже одного раза в четыре года. Однако некоторые из них в связи с характером рисков или действующими нормативными требованиями необходимо включать в каждый годовой план [6].

Оценка рисков – это наиболее важный этап планирования аудита. Модель оценки рисков позволяет функции внутреннего аудита определять, идентифицировать и устанавливать приоритеты для работы аудита ежегодно, или чаще, если этого требуют условия бизнеса [4]. Процесс оценки рисков состоит из следующих шагов: (повторное) определение критериев и веса рисков; составление рейтинга областей аудита; ранжирование пространства аудита.

Для оценки рисков каждой области аудита следует сначала определить набор критериев, по которым будет осуществляться оценка и экспертным методом назначить им определенный вес в соответствии со значимостью критерия. Модель оценки рисков по критериям приведена в таблице. Необходимо провести описание каждого критерия и основания для его учета для оценки рисков в рамках годового планирования.

Таблица – Критерии оценки рисков в областях аудита

Критерии	Комментарий	Вес
<b>Критерии оценки рисков</b>		
Баланс, отчет про финансовые результаты	Прямое и опосредованное влияние определенной области аудита на активы / пассивы и / или прибыль и убытки	
Качество системы внутреннего контроля (СВК)	Существование и качество, а также документация системы внутреннего контроля	
Персонал	Оценка количества и качества (умение, мотивация, честность) персонала и начальства	
IT поддержка	Функционирование, эффективность и соответствие технических систем, которые используются	
Изменения	Изменения в составе персонала, структуры и организации процесса, системах, рисках, вызванных регуляторной средой (наступили недавно или прогнозируются в следующем году)	
Результаты аудита	Результаты предыдущих внутренних и внешних аудитов (органами власти / органами банковского надзора), а также информация и жалобы клиентов и работников	
<b>Дополнительные критерии</b>		
Нормативные требования	Обязательные аудиты в соответствии с действующими нормативными требованиями	
Дата последней проверки	Критерий выбора, который указывает на последнюю дату (год), когда аудит был проведен в соответствующей области	
Предложения начальства	Предложения и задания, полученные от Наблюдательного совета или Управления Банка	

Баланс и Отчет о финансовых результатах – прямое влияние определенной области аудита на активы, пассивы, доходы и расходы Банка. Основная причина для включения этого фактора в оценку рисков заключается в высоком влиянии присущих процессу рисков на баланс или отчет о доходах и убытках. Для оценки этого фактора необходимо проанализировать Баланс и Отчет о финансовых результатах и, на основе относительной доли каждой позиции в балансе и отчете о доходах и убытках в общих показателях (активов, дохода или расходов) – необходимо оценить области аудита.

Качество системы внутреннего контроля – существование и качество, а также документирования системы внутреннего контроля. Данный фактор оценивается на основании общих знаний и опыта аудита о Банке и определенных процессах. Оценка качества системы внутреннего контроля необходимо сделать в контексте рисков, присущих процессу, что означает, что система внутреннего контроля должна соответствовать рискам, которые она контролирует. Функция аудита не может ожидать существования развитой и полностью автоматизированной системы внутреннего контроля в процессах с достаточно низкими рисками.

Персонал – количество и качество (умение, мотивация, честность) работников и руководства. Оценка этого фактора в значительной степени субъективна, однако это не делает ее менее важной. Аудит должен оценивать качество персонала в каждой области аудита с помощью профессионального суждения и быть максимально объективным и реалистичным. Очевидно, что наличие менее опытного и квалифицированного персонала приводит к высшим рискам.

IT поддержка – соответствие (существование, функционирование, эффективность и принадлежность) используемых технических систем процессам и бизнес-потребностям. При оценке областей аудита по этому критерию необходимо учитывать как минимум два

аспекта: существование / качество поддержки ИТ и фактические потребности. В этом отношении следует обратить внимание, что не все процессы фактически требуют высококвалифицированной поддержки ИТ (в таком случае они не должны иметь низкий рейтинг).

Изменения – этот критерий охватывает внутренние, а также внешние изменения. Изменения включают реорганизацию, быстрый рост, новые линии продуктов, новые системы и текучесть кадров. Внешние изменения включают колебания бизнес циклов, новые коммерческие или экономические тенденции и новые положения или законы. Области аудита, на которые не распространяются изменения, требуют меньшего покрытия аудитом. При оценке этого критерия необходимо учитывать как недавние изменения, так и изменения, которые спрогнозированы на ближайшее будущее.

Результаты аудита – результаты предыдущих внутренних и внешних аудитов (органом банковского надзора, другими органами власти, внешними аудиторами), а также информация и жалобы клиентов и работников, должны учитываться в соответствии с этим критерием. Выявление недостатков в предыдущих аудитах является одним из показателей дисциплины внутреннего контроля в организации. Проблемы часто характеризуются существенными недостатками контроля, большими корректировками, большим количеством выявленных недостатков, чем обычно, и повторным выявлением неисправленных недостатков. Напротив, отсутствие недостатков или своевременное исправление предыдущих недостатков указывает на дисциплину контроля.

Последним шагом в построении модели рисков является ранжирование областей аудита в пространстве в соответствии с их рейтингами рисков. Рейтинг для каждой области аудита является суммой веса индивидуальных критериев рисков, умноженной на их показатель в соответствии со шкалой. После этого пространство аудита ранжируется по рискам путем сортировки областей от высоких до низких рисков. Как и в случае любой модели, результаты необходимо проанализировать, чтобы выяснить, соответствуют ли они тому, что можно было ожидать согласно профессиональным суждениям.

Чтобы должным образом осуществить оценку областей аудита по каждому из критериев рисков, подразделение внутреннего аудита должно рассмотреть такие источники информации: беседы с членами Правления – чтобы узнать стратегические и операционные планы на следующий период, а также взгляд руководства на наибольшие риски, которые будут поставлены перед Банком; разговоры (или запросы) с руководителями подразделений, напрямую подчиненных Правлению – чтобы понять их отношение к существующим и будущим вызовам, а также планы по снижению рисков.

**Выводы.** Таким образом, риск-ориентированный подход к планированию работ по внутреннему аудиту позволяет определить виды рисков в деятельности банка, классифицировать их по группам, выявить ключевые бизнес-риски, связать их с целями и бизнес-процессами банковского учреждения и дать им оценку. Этот подход в деятельности службы внутреннего аудита позволит организовать работу с учетом передового зарубежного опыта, что способствует правильному выбору объектов внутреннего аудита и качественно повысит эффективность работы внутренних аудиторов при проведении аудиторских проверок.

#### **Список использованных источников:**

1. Основні показники діяльності банків України. Сайт НБУ. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Risk based internal auditing. Chartered Institute of Internal Auditors. 08 October 2014 [Електронний ресурс] : Режим доступу: // <https://global.theiia.org/standards-guidance/topics/Documents/201501GuidetoRBIA.pdf>
3. Сарахман О.М. Внутрішній аудит у банку : навч. посібник / О. М. Сарахман, О. І. Скаско, О. Д. Вовчак, О. К. Волкова. – К. : УБС НБУ, 2015. – 239 с.
4. Письменная М. С. Внутрішній аудит банківських ризиків / М. С. Письменная // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету : економічні науки. – 2009. – Вип. 16. – Ч. 2. – С. 214–218.
5. Міжнародні професійні стандарти внутрішнього аудиту (редакція 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iia.org.ua/ua/wp-content/uploads/2013/08/IPPF-2013-Ukrainian.pdf>.

6. Положення НБУ про організацію внутрішнього аудиту в банках України, затверджене Постановою Правління НБУ №311 від 10.05.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

**УДК 657**

**ФУНКЦИИ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО АУДИТА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВ УКРАИНЫ**

**Стахив Ольга Ярославовна, преподаватель,  
Львовский институт, ГВУЗ "Университет банковского дела"  
Stakhiv Olga, teacher, Higher State Education Institution «Banking University»,  
[V.OLGA357@Gmail.com](mailto:V.OLGA357@Gmail.com)**

**Аннотация.** В статье рассмотрены функции внешнего и внутреннего аудита кредитных операций банков Украины. Выделены общие и отличительные черты внутреннего и внешнего аудита.

**Ключевые слова:** аудит, внутренний аудит, внешний аудит, аудитор.

Одним из действенных механизмов анализа ситуации в банке является аудит. Он дает информацию высшему звену управления банка о его финансово-хозяйственной деятельности, повышает эффективность системы внутреннего контроля, мешая возникновению нарушений, и подтверждение достоверности отчетов его структурных подразделений.

Теоретико-методологические основы аудита в банках исследовали зарубежные и отечественные ученые, а именно: Г. Адам, В.Д. Андреев, С.В. Бардаш, Н.Т. Белуха, Ф. Ф. Бутинець, В.В. Бурцев, С. М. Бычкова, А.М. Герасимович, Л.М. Киндрацкая, А.И. Киреева, Н.Д. Коринько, Н.М. Малюга, В. Немченко, П. Пантелеев, А.Ю. Редько, А.М. Саракман, А.И. Скаско, Г.И. Сп'як, Л.А. Сухарева, Ретюнських Е.Б., Т.И. Фарион и другие.

Организация и практическое осуществление внутреннего и внешнего аудита регулируется Законами Украины «О банках и банковской деятельности» [1], «Об аудиторской деятельности» [2], Положением Национального банка Украины «Об организации внутреннего аудита в коммерческих банках» [3] и «Методическими указаниями по применению стандартов внутреннего аудита в коммерческих банках Украины», другими нормативными актами, регламентирующими деятельность коммерческих банков. Целью как внешнего, так и внутреннего аудита является обеспечение своевременного выявления имеющихся рисков, прозрачности информации в банковской системе, точность в отражении финансового положения банка и результатов деятельности, соблюдение действующего законодательства и тому подобное. Однако их функции и подходы имеют существенные различия, исследования которых определяет актуальность статьи.

Банковский аудит, как и аудит вообще, подразделяется на внешний и внутренний. Внешний аудит осуществляют независимые аудиторские фирмы, которые во время проверок выясняют: соблюдение правил бухгалтерского учета и отчетности по кредитным операциям; состояние внутреннего контроля за кредитными операциями и оценку его качества; соблюдение банком положений законодательных и нормативных актов Украины, уровень риска невозврата.

Акционеры банков, клиенты, контрагенты, государственные органы и тому подобное, полагаясь на результаты контроля, заинтересованы в независимой оценке текущей деятельности банка, которую выполняет независимая служба аудита: внутреннего и внешнего, широко функционирующего в международной рыночной сфере. К правам внешних аудиторов относятся такие, как:

- проверка всех бухгалтерских, денежных и других первичных документов, наличия денег, ценностей и ценных бумаг в кассе, у подотчетных лиц, регистров бухгалтерского учета, отчетности сметы и других документов по денежным, расчетным и кредитным операциям;
- ознакомление с приказами, распоряжениями правления банка и его председателя, протоколами заседаний Совета и правления банка;



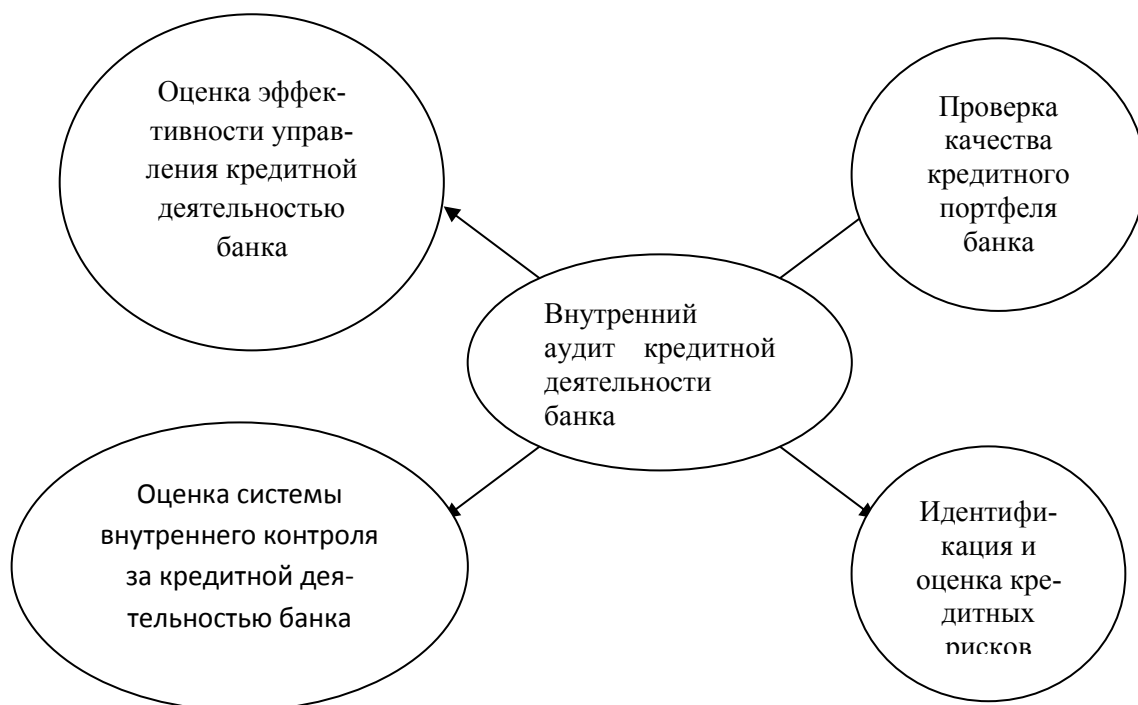
- предъявление требований о предоставлении всех необходимых документов, а также справок, расчетов, заверенных копий отдельных документов для приобщения к акту;
- получение устных или письменных объяснений по вопросам, возникающим в ходе аудита;
- осмотр кассовых помещений, кладовых и других служебных помещений, места и условия сохранения ценностей с целью выяснения соответствия их необходимым требованиям [4, с. 115].

Обязанности внешних аудиторов определяются на основе задач, поставленных при проверке банковской деятельности. Основная обязанность заключается в том, чтобы при выявлении фактов неправильного осуществления банковских операций, нарушений установленного порядка бухгалтерского учета, злоупотреблений и т. д. точно определить размер причиненного ущерба банку или государству (бюджету), причины нарушений раскрытых должностных лиц, виновных в нарушениях. В связи с этим аудитор также несет ответственность за неправильное освещение действительного состояния дел в обследуемом банке, преднамеренное искажение фактов нарушений или сокрытия выявленных ошибок, допускаемых работниками.

Перед началом аудиторской проверки важно четко определить перечень вопросов, подлежащих проверке. Этот перечень устанавливается соглашением сторон и может включать как полную проверку всех сторон деятельности банка, так и отдельных участков.

Кроме внешнего аудита, для которого приглашаются сторонние аудиторы, в банке осуществляется и внутренний аудит – ревизии и проверки службами самого банка. В начале аудиторской проверки аудитору следует знакомиться с информацией, характеризующей объемы банковской деятельности, организацией работы, уровнем квалификации руководителей, общую организацию внутреннего контроля. Далее, уже в ходе самой аудиторской проверки рассматриваются те участки, где возможны ошибки.

Внутренний аудит кредитной деятельности банка может осуществляться по направлениям, изображенными на рисунке.



**Рисунок – Направления внутреннего аудита кредитной деятельности**

В ходе проверки кредитной деятельности внутреннего аудитора прежде всего интересуют такие вопросы:

- банк эффективно осуществляет свою кредитную деятельность?
- какие есть недостатки и узкие места в кредитной работе банка? [5, с. 302]

Объектами особого внимания внутреннего аудитора должны быть:

- о спекулятивные кредитные операции;
- о новые виды кредитов;
- о кредиты, доля которых в кредитном портфеле растет;
- о пролонгированные, просроченные и безнадежные кредиты.

Оценка эффективности управления кредитной деятельностью может осуществляться по следующим направлениям:

наличие утвержденной наблюдательным советом или правлением кредитной политики банка;

наличие и соответствие внутренних положений и процедур по кредитованию действующему законодательству Украины, документам Национального банка Украины и кредитной политике банка;

степень выполнения параметров кредитной деятельности, предусмотренных бизнес-планом и бюджетом банка;

- уровень автоматизации кредитных операций банка;
- организация работы с проблемными кредитами и ее результативность;
- эффективность взаимодействия кредитных и иных подразделений банка;
- выполнения решений кредитного комитета банка [6, с. 198].

Внутренний аудитор должен выяснить все разделы кредитной политики доведены до специалистов банка и какие проблемы возникают в процессе ее выполнения. Основой управления кредитной деятельностью является наличие внутренних положений, а также контроль за их соблюдением.

Внутренние положения по регулированию кредитной деятельности банка:

- должны быть широкими по содержанию, но не сугубо ограничительными по характеру;
- давать возможность банку быстро приспособиться к новым экономическим условиям, расширять объемы кредитных операций, внедрять новые виды кредитных услуг, а также учитывать финансовые ресурсы банка, штат его работников, возможности роста активов и капитала.

По результатам проверки внутренний аудитор составляет выводы или дает рекомендации, в которых высказывает собственное мнение относительно эффективности кредитной деятельности банка.

**Выводы.** Следовательно, деятельность внешнего и внутреннего аудита по разному регламентируется действующим законодательством Украины. У них разные цели и задачи, однако их конечная цель заключается в определении целесообразности проведения операции; правильности документального оформления операции; начисление процентов; отнесении процентов, что несвоевременно оплаченные на правильные счета; определении обеспечения кредита; своевременность переноса задолженности на счета пролонгации, просрочки, сомнительной задолженности; правильного отнесения кредитов до уровня кредитного риска и тому подобное.

Совершенствование аудиторских процедур позволит уменьшить потери от ошибок, которые совершают работники. Для этого необходимо освещать информацию, которую исследуют внешние аудиторы, запретить выдачи кредитов нецелевого характера и выдавать их только с ссудного счета на целевое направление. Установленные подходы относительно проверки дадут возможность аудиторам своевременно проверять данные, предоставлять более достоверную и правильную информацию, совершенствовать свои навыки благодаря освещению других ошибок и стажироваться.

#### **Список использованных источников:**

1. Закон Украины «О банки и банковскую деятельность» от 07.12.2000 № 2121–III. – Режим доступа [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Закона «Об аудиторской деятельности» от 22.04.93 № 3126–XII (3126–12). – Режим доступа [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

3. Положение Национального банка Украины об организации внутреннего аудита в коммерческих банках от 20.03.98 № 114 – Режим доступа [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
4. Сарахман А.М. Аудит в банках: учеб. пособ. / А.М. Сарахман – К.: УБД НБУ, 2007. – 334 с.
5. Учет и аудит в банках: учеб. пособие / О.В. Васюренко, Л.В. Сердюк, А.М. Сидоренко и др.; под ред. А.В. Васюренко. – К.: Знання, 2006. – 595 с.
6. Учет и аудит в банках: подручных / А.М. Герасимович, Л.М. Киндрацкая, Т.В. Кривовяз и др.; За заг. ред. проф. А.М. Герасимовича. Вид. 2-е, без изменений. – К.: КНЭУ, 2006. – 536 с.

**УДК 336.71**

## **ФІНАНСОВИЙ ІНЖИНІРИНГ БАНКУ ЯК ІННОВАЦІЯ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

**Танчак Ярина Андріївна, к. е. н., викладач кафедри фінансів,  
Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»  
Tanchak Yaryna Andriyivna., PhD., Lecturer in finance,  
Lviv Institute SHEE "University of Banking", [jarunatanchak@mail.ru](mailto:jarunatanchak@mail.ru)**

**Анотація.** У статті досліджено поняття фінансового інжинірингу, проаналізовано його роль як банківської інновації на вітчизняному ринку фінансових інвестицій. Крім цього, подано основні методи та продукти фінансового інжинірингу на ринку корпоративних боргових цінних паперів, а також досліджено основні фактори, які впливають на розвиток фінансового інжинірингу.

**Ключові слова:** фінансовий інжиніринг, банк, інновації, ринок фінансових інвестицій, цінні папери, корпоративні боргові цінні папери.

Для ефективного розвитку вітчизняного ринку фінансових інвестицій вагоме значення має інноваційна діяльність банків, як основних його учасників. На сьогодні банківські установи пропонують таку інновацію як фінансовий інжиніринг.

Оскільки в економіці дане поняття є новим, достатнє його наукове обґрунтування відсутнє. Різні науковці по-різному його трактують. Так, Ю.С. Масленченков під фінансовим інжинірингом розуміє “фінансове забезпечення клієнта з використанням різних банківських продуктів, у тому числі власних банківських фінансових технологій і фінансових інструментів ринку, яке відповідає потребам як клієнта, так і інтересам банку” [3, с. 214].

Найбільш поширене визначення фінансового інжинірингу належить Дж. Фіннерті, який вважав, що фінансовий інжиніринг – це розробка, проектування та реалізація інноваційних фінансових інструментів та процесів, а також творчий пошук нових підходів до вирішення проблем в галузі фінансів [2, с.459].

Проаналізувавши різноманітні трактування даного поняття, на нашу думку, фінансовий інжиніринг допомагає фінансовим установам, зокрема банкам ефективніше та оперативніше реагувати на зміни, які відбуваються в економіці, в світі чи всередині конкретного суб'єкта господарювання.

Фінансовий інжиніринг можна охарактеризувати такими ознаками:

- підконтрольність потребам споживачів. Перш ніж появиться новий продукт (послуга) на ринку, необхідний сформований набір факторів, які формують попит споживачів;
- динамічність. Фінансовий інжиніринг являється поєднанням різноманітних фінансових інструментів та створенням на їх основі нових;
- зростання інтенсивності. Для ефективного функціонування та розвитку, сучасна економічна система потребує появи нових інноваційних фінансових інструментів;
- наслідувальний зв'язок. Кожен фінансовий інструмент є продуктом фінансового інжинірингу.

Зауважимо, що фінансовий інжиніринг охоплює різні сфери життєдіяльності. Однак, найбільша його роль проявляється на ринку банківських послуг, на ринку цінних паперів та на строковому ринку деривативів. В таблиці проаналізовано основні методи фінансового інжинірингу на цих трьох ринках.

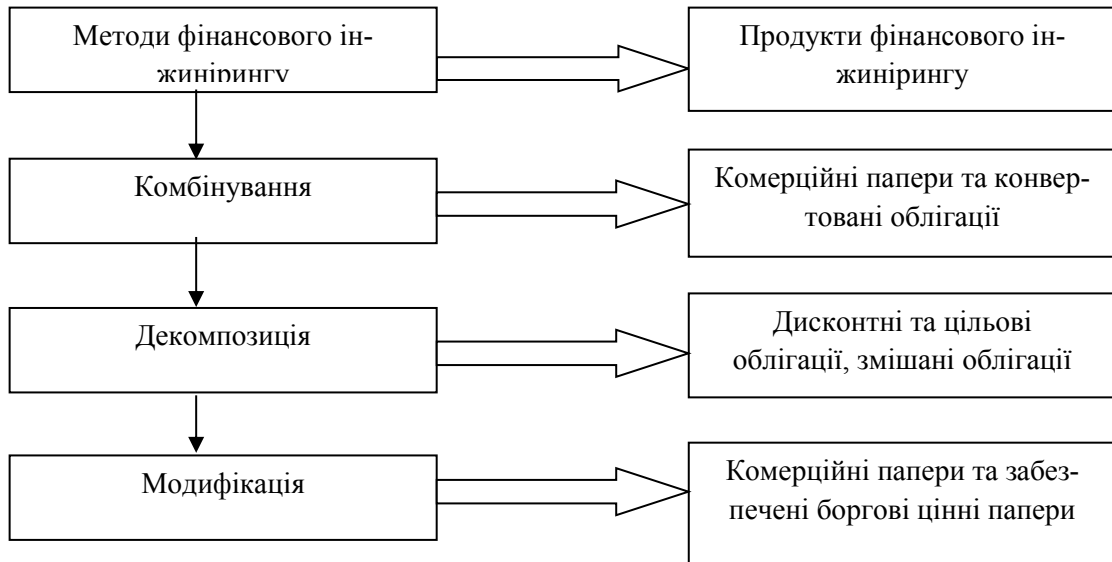
Таблиця – Методи фінансового інжинірингу

Фондовий ринок	Ринок банківських послуг	Ринок строкових деривативів
комбінування декількох фінансових інструментів в єдиний продукт або створення структурованих облігацій (наприклад, конвертована облігація, яка надає інвестору опціон чи ф'ючерс на акції емітента або облігації іншого типу)	створення найсприятливіших умов для вільного руху фінансового капіталу як банківського так і його клієнтів	управління терміном обігу цінних паперів застосовуються опціони, які надають право інвестору достроково погасити цінний папір, а емітенту – право викупу інструменту (опціон може бути реалізовано як на певну дату/період часу, незалежно від ринкової кон'юнктури, так й при настанні певних умов, зокрема, досягнення певного рівня прибутковості)
декомпозиція облігації (наприклад, застосування методики «стріппування», за якої основна сума боргу за облігацією обертається на фондовому ринку окремо від купонного доходу за цією ж облігацією)	створення інноваційних банківських продуктів для отримання додаткового прибутку	управління ризиками (прибутковістю) використовують опціони, ф'ючерси та свопи. Наприклад, для хеджування процентного ризику використовуються облігації з плаваючим купоном, валютного – дуальні або індексовані відповідно до курсу валют облігації, ринкового – облігації, прибутковість яких залежить від динаміки фондових індексів або темпів інфляції тощо
поєднання комбінування і декомпозиції, результатом чого є випуск пакетного або синтетичного продукту (наприклад, емісія облігації, яка обертається на фондовому ринку і паралельно випуск опціону–пут на цю облігацію, який обертається окремо та, за своєю суттю, є синтетичною облігацією з можливістю дострокового погашення на вимогу емітента)	диверсифікація банківських ризиків	сегментування ринку цінних паперів, яке залежить, по–перше, від методів фінансового інжинірингу, які застосовуються, а по–друге, від базисного активу похідного фінансового інструменту
	створення пулу спекулятивних операцій для отримання додаткового прибутку при мінімальному ризику	

Джерело: складено автором з використанням джерела [1].

Як бачимо із таблиці, фінансовий інжиніринг в банківській системі використовується для отримання додаткових прибутків від підвищення ефективності банківських продуктів через створення інноваційних фінансових інструментів, які втілюють в собі оптимальне співвідношення між ліквідністю, ризикованістю та прибутковістю. Фінансовий інжиніринг на фондовому ринку застосовується як процес створення нетрадиційних цінних паперів для задоволення специфічних інтересів емітентів та інвесторів, які поля-

гають в отриманні бажаних грошових потоків при оптимальному співвідношенні ризику, прибутковості і ліквідності створеного продукту. А використання фінансового інжинірингу на ринку строкових деривативів необхідне для конструювання таких фінансових інструментів, які забезпечували б максимальний захист від ризиків та надавали можливості для отримання додаткових прибутків.



**Рисунок – Методи та продукти фінансового інжинірингу на ринку корпоративних боргових цінних паперів**

Джерело: складено автором з використанням джерела [4].

Крім цього, варто зауважити, що неабияку роль фінансовий інжиніринг відіграє на ринку корпоративних боргових цінних паперів, адже являє собою безперервний процес створення інноваційних фінансових продуктів на основі використання існуючих боргових інструментів для задоволення потреб інвесторів та емітентів у досягненні відповідного рівня доходності та ліквідності. На рисунку 1 показано за допомогою яких методів фінансового інжинірингу можна отримати нові (інноваційні) продукти на ринку корпоративних облігацій.

Розвиток фінансового інжинірингу зумовлений низкою факторів, які умовно можна поділити на дві групи: екзогенні, що діють ззовні відносно фірми, та ендогенні, що є внутрішніми відносно неї і які вона частково може контролювати. До екзогенних факторів відносять зокрема: мінливість ціни; загальну глобалізацію ринків; податкові асиметрії; досягнення науки і технології; досягнення економічної та фінансової теорії; зміни в регулюючому законодавстві; посилення конкуренції; зниження операційних витрат тощо.

Ендогенні фактори включають в себе такі, як потреби в ліквідності, несхильність акціонерів і менеджерів до ризику, розбіжності в інтересах власників і менеджерів, розрив між високим рівнем професіоналізму керуючих інвестиціями та поверхневим рівнем підготовки старшого персоналу.

**Висновок.** Із вищесказаного можемо зробити висновок, що на сучасному етапі світова та вітчизняна фінансові системи характеризуються суттєвим дисбалансом економічних процесів, який супроводжується низькою ліквідністю цінних паперів, підвищеним ризиком інвестицій та дефіцитом боргового фінансування. Банківські установи, небанківські фінансово-кредитні інститути, великі корпоративні структури та фондові ринки шукають принципово нові фінансові інструменти, які забезпечували підвищенні вимоги щодо доходності, ліквідності, управління ризиками та структурування грошових потоків. Тому, важлива роль у вирішенні цих задач належить фінансовому інжинірингу, основне завдання якого полягає в модернізації фінансових ринків та економічної системи країни.

### Список використаної літератури:

1. Горобінська І.В. Фінансовий інжиніринг як інструмент державного регулювання відтворювальних процесів в транспортній галузі/ І.В. Горобінська // Управління проектами, системний аналіз і логістика. –Вип.10, 2012. –С. 57 – 65.
2. Ли Ч. Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика: Пер. с англ. / Ч. Ф. Ли., Дж. И. Финнерти. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686 с.
3. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: [Технология финансового менеджмента клиента] / Ю.С. Масленченков. – М. : Перспектива, 1997. – 221 с.
4. Сохацька О. М. Фінансовий інжиніринг: навчальний посібник / О.М. Сохацька, Л.В. Гаврилюк–Єнсен, В.М. Олейко. – К.: Кондор, 2011.–660 с.

### УДК 658.14

## СОЦІАЛЬНО–ЕКОНОМІЧНА ВЗАЄМОДІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Тимошук Мирослава Романовна, к.э.н., доцент,

Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела»

Tymoshchuk Myroslava, PhD, Lviv Institute of BU, itymoshchuk@gmail.com

**Анотація.** Розглянуто теоретико–методологічні положення щодо сутності соціально–економічної взаємодії. Розкрито концептуальні засади побудови та методичні аспекти забезпечення СЕВ, визначено інструментальне забезпечення СЕВ на підприємствах. Аргументовано взаємозв'язок між СЕВ та фінансовими результатами діяльності підприємств.

**Ключові слова:** фінансові результати діяльності підприємств, соціально–економічна взаємодія, інструментальне забезпечення.

Як свідчить досвід економічно розвинутих країн соціально–економічна взаємодія (СЕВ) підприємств слугує акселератором їхнього сталого розвитку, оскільки спричиняє дію прихованих важелів, таких як лояльність персоналу і клієнтів, позитивний імідж виробника якісної та екологічно чистої продукції, довіра заінтересованих сторін бізнес–процесу, яка спричинена відповідальною та етичною поведінкою підприємств щодо навколишнього (екосистема), внутрішнього та зовнішнього (стейкхолдери) середовища. Таким чином СЕВ на підприємствах є запорукою їх ефективного функціонування та отримання значного фінансово–економічного результату, а складність та багатогранність такої взаємодії породжує необхідність розроблення дієвих інструментів її забезпечення.

Соціально–економічна взаємодія підприємств із середовищем функціонування базується на методологічних засадах соціальної відповідальності – добровільності, переконаності, партнерства, узгодженості, відкритості, довіри, відповідності, обов'язковості, етичності. Дотримання перелічених засад означає, що соціально відповідальне підприємство є свідомим платником податків, дотримується норм чинного законодавства щодо бізнесової діяльності, прагне не допустити негативного впливу виробничої діяльності на екосистему, сприяє розвитку персоналу і підвищенню якості життя населення.

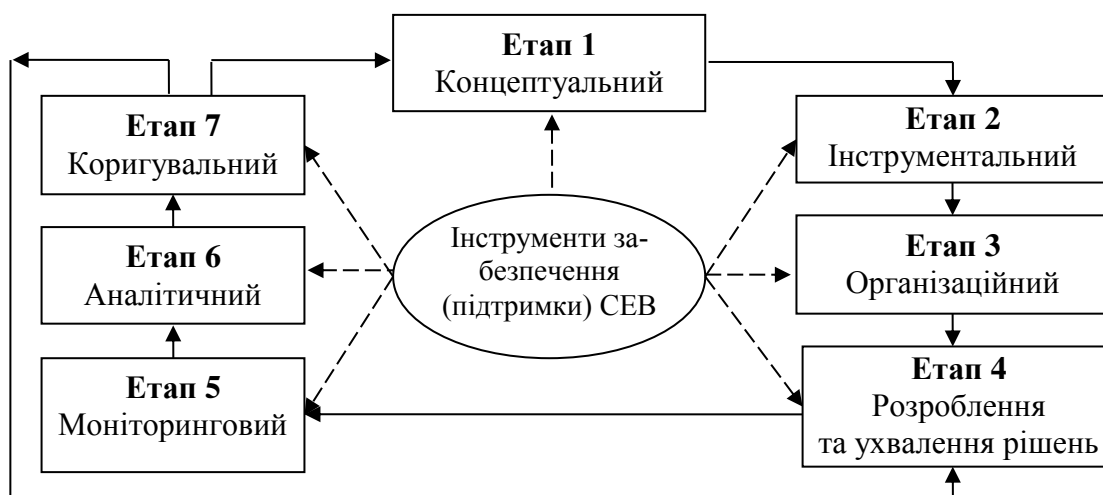
Забезпечення СЕВ на підприємствах досягається шляхом урахування цілей сторін взаємодії та на підставі таких утверджених принципів: переконаності у взаємодії як дієвому засобі розвитку бізнесу, партнерства зі сторонами взаємодії, обов'язковості щодо соціальних зобов'язань і норм чинного законодавства, добровільності щодо участі в програмах регіонального розвитку, узгодженості (збалансованості) інтересів стейкхолдерів, дієвості щодо сталого розвитку, відповідності обсягів і структури соціальних інвестицій економічним результатам діяльності, відкритості у комунікаційній політиці, довіри до стейкхолдерів, етичності бізнесової діяльності.

Процес забезпечення соціально–економічної взаємодії підприємств у середовищі функціонування наведено на рис. 1.



**Рисунок 1 – Процес забезпечення соціально-економічної взаємодії на підприємствах**

Якщо представити процес забезпечення соціально-економічної взаємодії як поетапно-послідовний, то за ознакою періодичності виконання в ньому можна виокремити три підпроцеси – підготовчий, установчий та регулювальний. Схематично концепцію інструментального забезпечення соціально-економічної взаємодії на підприємствах у середовищі функціонування відображено на рис. 2.



**Рисунок 2 – Схема інструментального забезпечення соціально-економічної взаємодії на підприємствах**

Підготовчий підпроцес охоплює етап формування концепції та розроблення і застосування інструментів забезпечення соціально-економічної взаємодії, зокрема розроблення та впровадження організаційно-розпорядчих (адміністративних) методів. Установчий підпроцес полягає у розробленні та ухваленні рішень щодо системної взаємодії підприємств з навколишнім, внутрішнім і зовнішнім середовищем на основі забезпечення балансу інтересів сторін взаємодії. Регулювальний підпроцес здійснюється на етапах

моніторингу, аналізу і коригування узгоджених рішень. Основні інструменти забезпечення відображено в таблиці.

Таблиця – Інструменти забезпечення соціально–економічної взаємодії на підприємствах

Етап процесу СЕВ	Інструмент забезпечення (методи)
<b>1. Підготовчий процес</b>	
Концептуальний	Аналізу і синтезу складних соціально–економічних систем; імітаційного моделювання; соціально–економічного прогнозування; сценарного розвитку; прийняття рішень в умовах конфліктності та невизначеності зовнішнього середовища.
Інструментальний	Фінансово–економічного аналізу; аналізу (оцінювання) розвитку підприємств; графоаналітичні методи позиціонування суб'єктів господарювання; стратегічного аналізу; експертні методи; прогнозування соціально–економічних явищ і процесів; імітаційного моделювання; економетричного моделювання; дослідження динамічних рядів.
Організаційні	Адміністративні; владного впливу; матеріального впливу; морального (іміджевого) впливу.
<b>2. Установчий процес</b>	
Розроблення та ухвалення рішень	Аналізу динамічних рядів; кореляційно–регресійний аналіз; стратегічного аналізу; прогнозування соціально–економічних явищ і процесів; економіко–математичні; експертні методи; позиціонування підприємств у просторі соціально–економічної взаємодії; обґрунтування рішень в умовах невизначеності; обґрунтування рішень в умовах конфліктності; обґрунтування стратегій соціально–економічного розвитку; сценарного розвитку; імітаційного моделювання; індикативного планування.
<b>3. Регулювальний процес</b>	
Моніторинговий	Стратегічного, тактичного, оперативного моніторингу; інформаційного моніторингу; базового, проблемного моніторингу; динамічного моніторингу; конкурентного моніторингу; комплексного моніторингу.
Аналітичний	Методи оцінювання фінансово–економічних результатів; експертні методи; оцінювання соціальних результатів; оцінювання взаємозв'язку між соціальними та економічними результатами
Коригувальний	Владного впливу; адміністративні (організаційні); регулювання за відхиленням; матеріального та морального впливу.

Забезпечення соціально–економічної взаємодії заінтересованих сторін призводить до утворення іміджевого, соціального та фінансово–економічного результатів, які у свою чергу становлять основу досягнення цілей сторін взаємодії, сприяють удосконаленню та розвитку бізнесу, що підтверджується досвідом функціонування зарубіжних і вітчизняних соціально відповідальних підприємств [1]. Так за результатами дослідження організацією Economist Intelligence Unit понад 200 компаній встановлено, що їх відповідальна соціально–економічна взаємодія забезпечує ефективність (фінансово–економічну) як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі. Щодо українських підприємств, то за даними Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» майже половина з опитаних підприємств відзначають покращення фінансово–економічних результатів своєї діяльності, понад 60% – відчутний вплив на розвиток регіональної громади, а 70% – на підвищення лояльності персоналу [2].

На думку ряду вітчизняних і зарубіжних науковців (М. Портер, Ф. Котлер, Б. Андрушків, А. Колот, Н. Кизим, Н. Шмиголь, О. Телетов) виникнення іміджевого та



соціального результатів у процесі СЕВ не викликає сумнівів. До числа іміджевих результатів відносять: утвердження соціальної репутації виробника якісної продукції, викликаної довірою споживачів до соціально-відповідального підприємства, усвідомлення зарубіжними партнерами мотивів діяльності підприємства, встановлення довірчих відносин між підприємствами, органами державного управління, місцевого самоврядування і територіальною спільнотою, підвищення інвестиційної привабливості та лояльності персоналу.

Щодо оцінок соціального результату від взаємодії заінтересованих сторін, то можна стверджувати про їх явну корельованість. Більшість науковців відзначають такі види соціального результату: створення передумов для сталого розвитку суспільства внаслідок збереження екосистеми та раціонального використання природних ресурсів, розвиток системи соціального захисту населення, забезпечення гідних умов праці та відпочинку, належна мотивація праці та розвиток персоналу, підтримка соціальної та творчої активності регіональної громади.

Іміджеві та соціальні результати СЕВ впливають на появу фінансово-економічних результатів, принаймні через преференції, які отримують соціально відповідальні виробники продукції від лояльних споживачів і персоналу та партнерських відносин з бізнес-спільнотою. У дослідженнях Г. Башняніна, Л. Гончарук відзначено три напрями впливу соціальних процесів на економічну систему – суто соціальний, фінансово-економічний та духовно-інтелектуальний, кількісне оцінювання яких становить предмет метрологічного аналізу [3, 46–47].

Враховуючи, що іміджеві та соціальні результати вимірюються якісними величинами, а фінансово-економічні – кількісними, то взаємозв'язок між ними можна описати з допомогою такої економетричної моделі

$$y = b_0 + b_1 \cdot d_1 + b_2 \cdot d_2 + \varepsilon, \quad (1)$$

де  $y$  – кількісна оцінка фінансово-економічного результату (фінансово-економічна віддача від соціальних інвестицій);  $d_1$  – *dummy*-змінна, з допомогою якої кількісно відображають вплив якісного чинника – іміджу виробника;  $d_2$  – *dummy*-змінна, з допомогою якої кількісно відображають вплив якісного чинника – соціально відповідальної діяльності підприємства;  $b_0$ ,  $b_1$ ,  $b_2$  – параметри моделі;  $\varepsilon$  – випадкова величина.

Недосконалість, а у більшості випадків – відсутність відповідного інформаційного забезпечення ускладнює побудову адекватних економетричних моделей вигляду (1) на цей час, однак така можливість стане реальністю із затвердженням добровільної нефінансової звітності підприємств.

Необхідно зазначити, що фахівці не дають однозначної відповіді щодо оцінки впливу СЕВ на фінансово-економічні результати діяльності підприємств. Відзначаючи наявність достатньо слабкої позитивної кореляції, опитані керівники компаній стверджують про необхідність і доцільність забезпечення соціально-економічної взаємодії на підприємствах як важливого фактору впливу на їх розвиток у довгостроковій перспективі [4]. Науковці наводяться дані про позитивний вплив соціального фактора на фінансово-економічні показники діяльності соціально відповідальних підприємств порівняно з іншими підприємствами за результатами тривалих (10–15 років) спостережень [5].

Вплив іміджевих і соціальних результатів на фінансово-економічні показники діяльності підприємств можна вважати незаперечним, аналогічно як і твердження про неможливість досягнення соціальних результатів за відсутності фінансово-економічних, про що неодноразово наголошувалося у працях Б. Гарилишина, Л. Керолла, П. Друкера, Ф. Котлера та інших науковців.

Як підтверджують результати дослідження, навіть за достатньо слабкої кореляції між соціальними та фінансово-економічними результатами, вплив СЕВ на соціально-економічний розвиток підприємств у довгостроковій перспективі є відчутним на кожному з етапів процесу СЕВ. Запропонована концепція інструментального забезпечення соціально-економічної взаємодії дозволить досягнути зростання фінансово-економічного результату

діяльності підприємства та передбачає необхідність розроблення спеціальних або застосування існуючих інструментів на кожному з трьох підпроцесів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кицак Т. Г. Інноваційні напрями розвитку корпоративної культури на вітчизняних підприємствах [Текст] / Т. Г. Кицак, І. Ф. Коваленко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. / Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – 2014. – № 1 (7). – С. 171–178.
2. Офіційний сайт Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org>.
3. Башнянін Г. І. Ефективність соціалізації економічних систем: методологічні проблеми метрологічного аналізу [Текст] / Г. І. Башнянін, Л. Я. Гончарук – Львів : Новий світ–2000, 2010. – 240 с.
4. Ресурсономіка: теоретичні та прикладні аспекти [Текст] : монографія / Б. М. Андрушків, І. П. Вовк, Ю. Я. Вовк [та ін.], – Тернопіль : Терно-Граф, 2012. – 456 с.
5. Шмиголь Н. М. Управління рівнем корпоративної соціальної відповідальності як механізм отримання КСВ-доходу підприємством [Електронний ресурс] // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – Вип. 3. – С. 197–201 – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2010\\_3/files/DU310\\_40.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_3/files/DU310_40.pdf).

#### **УДК 658.14**

#### **ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ В ОБЛІКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ**

**Хомуляк Тарас Ігорович, к.е.н., доцент,**

**Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»**

**Homulyak Taras, PhD, Higher State Education Institution «Banking University»,**

**[taryh@yandex.ru](mailto:taryh@yandex.ru)**

**Анотація.** Розглянуто підходи до обліку інтелектуального капіталу, включаючи аналіз його відображення згідно вимог національних і міжнародних стандартів обліку, а також розкрито проблеми в оцінці даного об'єкта обліку, як активу підприємства.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, оцінка, облік, нематеріальний актив.

У сучасних умовах на отримання прибутку, підвищення вартості підприємства на ринку капіталу впливають наступні фактори: наявність конкурентних переваг, забезпечення лояльності клієнтів, наявність кваліфікованих людських ресурсів, наявність корпоративної культури, що заохочує новації, високий рівень обробки та передачі знань тощо. Їх отримання за рахунок ефективного фінансового менеджменту та інвестицій в матеріальні активи в умовах нової економіки значно ускладнюється, тому провідне значення в управлінні підприємством займають нематеріальні активи, зокрема, результати інтелектуальної діяльності – інтелектуальний капітал.

Вищенаведене визначає важливість управління інтелектуальним капіталом підприємства, його відображення в бухгалтерському обліку. Розвиток бухгалтерського обліку, його теоретичної та практичної основ має динамічний характер і відбувається під впливом глобалізації світового економічного простору, соціально-економічного поступу, поширення економіки знань та інформатизації суспільства. Такі чинники світової економіки передбачають модернізацію як національної економічної, так і бухгалтерської політики. Особливе місце в цих процесах має відводитись «інформації та знанням співробітників як єдиному незмінному капіталу організації» [1].

В умовах посилення міжнародної економічної інтеграції України для вітчизняного бухгалтерського обліку актуальним є процес переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). Створюється універсальна мова бізнесу і це має ряд беззаперечних переваг. Так, забезпечується висока інформативність та прозорість фінансової звітності, що є необхідним для підприємств України. У контексті виділення такої нової економічної та облікової категорії як «інтелектуальний капітал» важливим є дослідження питання можливості його відображення в межах міжнародних стандартів фінансової звітності та проведення аналогій з вітчизняними стандартами бухгалтерського обліку.

Через поступову інтелектуалізацію національної системи обліку виникли такі нові терміни, як «інтелектуальний капітал», «інтелектуальні ресурси», що в свою чергу спричинило виникнення проблем їх оцінки та відображення в обліку та звітності.

Інтелектуальний капітал є широкоживаним поняттям, що ілюструє найголовнішу цінність сучасного підприємства та формує його економічну вартість. Визнаною є думка про те, що інтелектуальний капітал є запорукою сталих конкурентних переваг організації завдяки тісним зв'язкам з індивідуальними знаннями найманих працівників та організаційними знаннями [2]. Більшість теорій управління не містять доктрин, які стосуються менеджменту інтелектуального капіталу, отже, наявним є брак способів точного вимірювання інтелектуального капіталу окремого підприємства. Необхідність обліку наявного інтелектуального капіталу має здійснюватися з огляду на встановлення ринкової вартості підприємства, що є особливо важливим у випадку проходження процедури лістингу на фондовій біржі, вступу в стратегічні альянси, розвитку вмінь та компетенцій [3, с. 20].

Вплив на ринкову вартість підприємства має відбуватися шляхом визначення наявного інтелектуального капіталу, доведення його потенціалу, вимірювання, матеріалізації.

Для того, щоб було можливо дослідити інтелектуальний капітал, у тому числі його взаємозв'язки з іншими видами капіталу, потрібно вирішити проблему виміру та обліку інтелектуального капіталу.

На оцінку об'єкта інтелектуальної власності впливають цілий ряд факторів, оскільки кожен вид інтелектуальної продукції нематеріального характеру має власний зміст і форму, що значно ускладнює сам процес їх оцінки й обліку.

Значна частина інтелектуальних активів, які потрібні для розвитку підприємства, не відображається традиційною системою обліку, через що втрачається частина бухгалтерської інформації, яка є дуже важливою для визначення балансової вартості підприємства. З цього витікає, що удосконалення бухгалтерського відображення інтелектуального капіталу є важливим методологічним питанням.

Відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена. Але бухгалтерський облік не може надати точної інформації про нематеріальну складову інтелектуального капіталу. Оцінка нематеріальних активів в Україні є проблемою, оскільки їхня більшість не визнається активами. Проблемною також є оцінка об'єктів, створюваних підприємством самостійно. Віддача від витрат прогнозується у майбутніх звітних періодах, тому оцінка активів і підприємства в цілому зростатиме. Однак встановити, на скільки збільшиться дохід від реалізації продукції чи послуг, досить складно [4].

Неідентифіковані інтелектуальні активи згідно із стандартами бухгалтерського обліку не визнаються нематеріальними та підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Також існує ряд причин, через які складові інтелектуального капіталу не відображаються в обліку, оскільки витрати на їх створення не відрізняються від витрат на розвиток підприємства, а оцінити їх неможливо і за очікуваними економічними вигодами немає достатнього контролю. Наприклад, традиційна бухгалтерська практика трактує торгівельну марку як нематеріальний актив, який, за аналогією з матеріальним активом, в процесі свого використання втрачає свою вартість і переносить частинами свою вартість на вироблений продукт. У зв'язку з цим нематеріальні активи обліковуються за тими ж правилами, що й матеріальні, до них застосовуються норми амортизації і проводиться їх списання. У той же час торгівельна марка або бренд в процесі їх експлуатації не тільки не втрачають свою вартість, а навпаки, часто її нарощують. Так само витрати на тренінги, на навчання персоналу, на рекламну кампанію найчастіше розглядають як поточні витрати, в той час як вони все більшою мірою набувають природу довгострокових інвестицій. У бухгалтерському обліку передбачається, що витрати повинні накопичуватися і загальний результат різних витрат – це їх сума. Але окремі елементи інтелектуального капіталу не адитивні, тому для них не застосовуються стандартні прийоми бухгалтерського обліку.

Також варто зазначити, що неможливо застосовувати вартісну концепцію в бухгалтерському обліку інтелектуального капіталу, бо за чинної методології допускається відображати лише майно підприємства, а деякі складові інтелектуального капіталу не є його власністю. З економічної точки зору власність складається з конкретних, придатних для обміну часток майна, тому розглядається як актив бухгалтерського балансу. Виникає зниження майнового стану підприємства через відсутність стандартів оцінки вартості нематеріальних активів. Обмежена можливість відображення інформації про нематеріальні активи, знижує інтерес підприємств до відображення інтелектуального капіталу у фінансовій і управлінській звітності і ускладнює цим введення в господарський оборот об'єктів інтелектуального капіталу, знижує інвестиційну привабливість і капіталізацію українських компаній. Через незацікавленість фірми відображати всі активи в бухгалтерському балансі виникає значний розрив між відображеною балансовою вартістю фірми і її ринковою ціною. Як варіант розв'язку таких проблем, – є розширення номенклатури нематеріальних активів інтелектуального капіталу, що вимагає збільшення і поповнення новим змістом відомих облікових об'єктів для врахування витрат для отримання переваг у майбутньому.

На основі дослідження концепцій обліку інтелектуального капіталу можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку не має змоги здійснити швидкий перехід до вартісної концепції (тобто внести інтелектуальний капітал до балансових рахунків). Виходячи з цієї позиції, вартим уваги є напрям пошуку можливостей розкриття інформації про інтелектуальний капітал як «інформації поза міжнародними стандартами» в межах діючих стандартів. До того ж, Концептуальна основа фінансової звітності не забороняє розкриття додаткової інформації, якщо вона є корисною для користувачів. А МСБО 1 «Подання фінансової звітності» надає можливість подання інших звітів, відмінних від фінансових.

На основі доведення необхідності розкриття відомостей про інтелектуальний капітал як «інформації поза міжнародними стандартами» для різних груп користувачів, наголошуємо на важливості введення в практику українських підприємств системи звітності про інтелектуальний капітал, яка б могла складатися з таких розділів, як: людський капітал; внутрішній організаційний капітал; ринковий капітал; допоміжної інформації та містила б фінансові й не фінансові показники.

Накопичення інформації у бухгалтерському обліку про нематеріальні активи як єдину стандартно-облікову частину інтелектуального капіталу та відображення даних про них у фінансовій звітності визначені П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та МСБО 38 «Нематеріальні активи». Узагальнюючи проведене порівняльне дослідження, окреслимо основні переваги міжнародних стандартів порівняно з вітчизняними. Так, при відносній свободі у розподілі нематеріальних активів за класами, закріплено більш детальний і узагальнюючий їх опис по відношенню до строку корисного використання та місця створення (внутрішньо генеровані чи придбані). До того ж міжнародні стандарти демонструють різні критерії оцінки залежно від ситуації, конкретизують чинники визначення терміну корисного використання та дають більш розгорнутий опис розкриття інформації у Примітках до річної фінансової звітності.

Загальним недоліком і вітчизняних, і міжнародних стандартів є позиція щодо облікового забезпечення таких складових елементів інтелектуального капіталу як людські та ринкові активи: підкреслюється, що вони не відповідають критеріям визнання активу і не підлягають відображенню у звітності.

Вважаємо, що виразником інтелектуального капіталу підприємства може виступати гудвіл. На нашу думку, бухгалтерський підхід до гудвілу і в міжнародних (МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу»), і в національних (П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств») стандартах є неповним, адже гудвіл не виникає лише в результаті продажу чи об'єднання бізнесу, а накопичується підприємством у вигляді інтелектуального капіталу та представлений створеним іміджем, фірмовим найменуванням, компетенцією та знаннями персоналу. В цьому випадку доречно застосовувати поняття внутрішнього гудвілу, який представлений невідчутними активами та здатен приносити суттєві вигоди і, як наслідок, збільшувати ринкову вартість суб'єкта господарювання.

На нашу думку, інтелектуальний капітал варто розглядати як капіталізацію знань. Так знання є об'єктом інтелектуальної власності, останні є основою формування інтелектуального капіталу. Тому у вузькому розумінні під інтелектуальним капіталом слід розуміти сукупність знань і здібностей, які стимулюють появу нових ідей, технологій, новацій та здатні приносити економічну вигоду.

Отже, інтелектуальний капітал у широкому розумінні – це вартісна оцінка продукту інтелектуальної праці (або інтелектуальних ресурсів), які створені або придбані суб'єктами господарювання для задоволення потреб суспільства. Продукти інтелектуальної праці набувають авансованої вартості в процесі господарської діяльності. Вони є активами, які здатні приносити доходи. Тому в сучасних умовах у теорії та практиці бухгалтерського обліку постає необхідність в оцінці та обліковому відображенні інтелектуального капіталу та його складових. Це дозволить враховувати інтелектуальний капітал у формуванні вартості підприємства та забезпечить прийняття стратегічних управлінських рішень.

Таким чином, результати дослідження свідчать, що визнання та оцінка інтелектуального капіталу як комплексного поняття, з урахуванням усіх його складових, системно не подані ані в національних, ані в міжнародних стандартах. Проте, більш ґрунтовний підхід до необхідності розкриття інформації про нематеріальні активи у фінансовій звітності передбачений МСФЗ. На підставі звітності, складеної за МСФЗ, існує можливість проведення загальної оцінки інтелектуального капіталу, яка дозволяє порівняти інтелектуальні ресурси підприємств в межах однієї галузі, проте має обмежену сферу застосування. З огляду на це, пропонується доповнити фінансову звітність Звітом про інтелектуальний капітал, який задовільнить потреби широкого кола користувачів та продемонструє переваги тих підприємств, які активно використовують інноваційні ресурси у вигляді знань та інформації. Зусилля з розвитку обліку інтелектуального капіталу повинні спрямовуватись на досконале його оцінювання й структурування відповідно до вимог позиціонування підприємства на ринку, потреб потенціальних споживачів інтелектуального капіталу та релевантних показників обліку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Пожуєв, В. І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В. І. Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА. – Випуск 37. – 2009. – С. 22–29.
2. Beer M. The assessment of intellectual capital (IC) in the South African context – a qualitative approach [Electronic resource] / M. de Beer, N. Barnes // SA Journal of Human Resource Management. – 2003. – № 1(1). – Рр. 17–24. – Available at : [www.sajhrm.co.za/index.php/sajhrm/article/.../4](http://www.sajhrm.co.za/index.php/sajhrm/article/.../4).
3. Прахалад С. К. Ключевая компетенция корпорации / С. К. Прахалад, Г. Хамел // Вестник СПбГУ. Сер. – 2003. – Вып. 3, № 24. – С. 18 – 41.
4. Брукінг Е. Інтелектуальний капітал / Брукінг Е. – СПб., 2009. – 288 с.

**УДК 331.2**

### **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Шурпенкова Руслана Казимировна, к.э.н., доцент,**

**Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела»**

Ruslana Shurpenkova, PhD, Higher State Education Institution «Banking University»,  
[ruslana.shurpenkova@gmail.com](mailto:ruslana.shurpenkova@gmail.com)

**Шевченко Татьяна Дмитриевна, ст. преподаватель**

**Львовский институт ГВУЗ «Университет банковского дела»**

Tatiana Shevczenko, teacher, Higher State Education Institution «Banking University»,  
[tashalv@ukr.net](mailto:tashalv@ukr.net)

**Аннотация.** В статье определено типы финансовой устойчивости и разработка управленческих решений, которые позволят повысить показатели и улучшить инвестиционную привлекательность предприятия на рынке во время кризисных ситуаций.

**Ключевые слова:** предприятие, финансовая устойчивость, управленческие решения, оценка, показатели, инвестиционная привлекательность.

В современных рыночных условиях экономики постоянно возрастает конкуренция между предприятиями за привлечение дополнительных инвестиций. В свою же очередь инвесторы желают вкладывать свои средства только в надежные, финансово устойчивые предприятия. Именно с помощью показателей финансовой устойчивости предприятия потенциальный инвестор может принять решение о целесообразности инвестирования средств. Поэтому, в интересах предприятий, желающих привлечь инвесторов, сделать все возможное, чтобы улучшить финансовое состояние предприятия, и соответственно показатели финансовой устойчивости.

Исследованием вопросов оценки финансовой устойчивости предприятий занимались В.А.Борисова, О.Д.Василик, О.С.Галушко, В.М.Ивахненко, В.В.Ковальков, П.А.Лайко, Е.В.Мних, А.М.Поддеригогин, И.Я.Сав`як, И.Д.Ференц, А.Д.Шеремет, В.В.Чепурко, И.В.Чуй, В.А.Чупис и другие, хотя в данных научных трудах оценка финансовой устойчивости носит незавершенный характер. Теоретико–методические вопросы финансовой устойчивости содержатся в научных работах В.Г.Артеменка, И.Т.Балабанова, М.В.Белендиры, А.В.Буряка, Б.В.Гринива, В.А.Забродського, О.В.Кондратьева, М.И.Кульчицкого, В.Й.Плисы, В.М.Родионовой, М.С.Свешниковой, С.И.Терещенка и других ученых.

Анализ экономической литературы свидетельствует о наличии различных толкований сущности финансовой устойчивости предприятия, а также об отсутствии единого мнения относительно группировки и способа вычисления показателей ее оценки. Требуют дальнейшего развития вопросы разработки конкретных механизмов поиска и реализации внутренних резервов повышения финансовой устойчивости предприятий.

Залогом успешного функционирования и обеспечения инвестиционной привлекательности на рынке любого предприятия является финансовая устойчивость. Особенно важен уровень финансовой устойчивости для потенциальных инвесторов, ведь для них, как для владельцев капитала, устойчивое финансовое положение предприятия, это залог уменьшения будущих рисков.

В большинстве литературных источников и трудов ученых, под финансовой устойчивостью понимают способность предприятия осуществлять и развивать свою деятельность в условиях конкуренции и рыночной нестабильности, сохраняя удовлетворительную структуру капитала и динамическое финансовое равновесие активов и пассивов, обеспечивает нормальную ликвидность, текущую и перспективную платежеспособность. Итак, под термином финансовая устойчивость, понимают состояние активов предприятия, обеспечивающих его постоянную платежеспособность [1].

Финансовая устойчивость предприятия высокой является тогда, когда оно способно развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. Такое предприятие должно иметь финансовые ресурсы, структура которых является достаточно гибкой. При необходимости оно должно иметь возможность для получения кредитов и их возврата.

Недостаточная финансовая устойчивость приводит к отсутствию у предприятия средств развития производства, их неплатежеспособности и к банкротству, а избыточная устойчивость будет преградой для увеличения эффективности использования финансовых ресурсов [2].

В научной литературе выделяют следующие типы финансовой устойчивости предприятия:

1) абсолютная финансовая устойчивость (встречается на практике очень редко) – когда собственные оборотные средства (СОС) обеспечивают запасы (С).

2) нормально устойчивое финансовое состояние – когда запасы обеспечиваются суммой собственных оборотных средств и долгосрочными заемными источниками (сумма собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств составляет функционирующий капитал – ФК).

3) неустойчивое финансовое состояние – когда запасы обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, т.е. за счет всех основных источников формирования запасов и затрат; недостаточная ликвидность, возникает из-за периодической неплатежеспособности, замедляется оборачиваемостью оборотных активов, поэтому существует необходимость в привлечении дополнительных источников финансирования.

4) кризисное финансовое состояние – когда запасы и затраты не обеспечиваются источниками их формирования и предприятие находится на грани банкротства. Предприятие имеет хроническую просроченную задолженность перед кредиторами, а восстановление платежеспособности без санации почти невозможно [2].

Модель определения типа финансовой устойчивости приведена в таблице 1 [3]:

Таблица 1 – Модель определения типа финансовой устойчивости предприятия

№ п/п	Показатели излишек (+) недостаток (-)	Тип финансовой устойчивости			
		Абсолютная финансовая устойчивость	Нормальная финансовая устойчивость	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
1	$\pm \text{ВОК} = \text{ВОК} - 3$	$\pm \text{ВОК} \geq 0$	$\pm \text{ВОК} < 0$	$\pm \text{ВОК} < 0$	$\pm \text{ВОК} < 0$
2	$\pm \text{ФК} = \text{ФК} - 3$	$\pm \text{ФК} \geq 0$	$\pm \text{ФК} \geq 0$	$\pm \text{ФК} < 0$	$\pm \text{ФК} < 0$
3	$\pm 3\text{В} = 3\text{В} - 3$	$\pm 3\text{В} \geq 0$	$\pm 3\text{В} \geq 0$	$\pm 3\text{В} \geq 0$	$\pm 3\text{В} < 0$

Определив тип финансовой устойчивости предприятия, мы можем сформировать ряд управленческих решений, которые будут эффективными именно для этого предприятия, которое находится в кризисном состоянии. Управленческие решения для повышения финансовой устойчивости представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Управленческие решения для повышения финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Управленческие решения
Кризисное финансовое состояние	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Увеличение собственного оборотного капитала предприятия за счет уменьшения суммы дебиторской задолженности.</li> <li>2. Увеличение размера паевого капитала и резервного капитала предприятия.</li> <li>3. Увеличение доли ликвидных активов в балансе предприятия.</li> <li>4. Оптимизация административных и общепроизводственных расходов предприятия для получения минимальной прибыли (при первых месяцах оздоровления).</li> <li>5. Привлечение долгосрочных кредитных средств для увеличения объема оборотных средств.</li> <li>6. Уменьшение текущей кредиторской задолженности предприятия.</li> <li>7. Увеличение объемов реализации готовой продукции предприятия путем поиска новых рынков сбыта и новых торговых партнеров</li> </ol>

Функция анализа финансовой устойчивости деятельности предприятия считается общей, поскольку оценивать и анализировать информацию для принятия решений управленческому персоналу необходимо на каждом этапе принятия решений, реализации задач, планирования и прогнозирования деятельности. В современных условиях хозяйствования к основным функциям управления добавлена функция диагностики финансовой устойчивости, реализация которой опирается на результаты анализа. Под диагностикой ученые понимают количественное определение параметров и выявления отклонений различных параметров от нормы [4, с. 243]. Как отмечает Б. Колос [5, с. 940], диагностика

является методом анализа финансового состояния объекта для выявления и устранения в нем возможной ошибки и выявления и совершенствования системы управления. По мнению А. Луковской [4, с. 243], благодаря внедрению диагностики финансовой устойчивости в управленческий процесс появляется возможность существенно повысить качество системы управления предприятием. Управленческий персонал должен обладать знаниями в области бухгалтерского учета и анализа, поскольку правильная интерпретация показателей финансовой отчетности и аналитических показателей, рассчитанных на основе учетных данных, предоставляют возможность управленческому персоналу диагностировать проблемы, имеющиеся в деятельности предприятия. Соответственно результаты экономического анализа операций по формированию и распределению прибыли является основным информационным источником для разработки и принятия управленческих решений. На основе полученной информации из внутренних источников, а также анализа внешних угроз и возможностей, управленческий персонал может принять к рассмотрению различные варианты управленческих решений, с учетом стратегического управления деятельностью предприятия в современных условиях риска и неопределенности.

**Выводы.** Следовательно, можно утверждать, что при использовании средств повышения финансовой устойчивости, любое предприятие может улучшить свою финансовую устойчивость, в свою очередь положительно повлияет не только на общее финансовое состояние предприятия, его инвестиционную привлекательность, но и на его деятельность в целом. Понятно, что принятие управленческих решений по улучшению финансовой устойчивости предприятия, это лишь первый, но важный шаг в оздоровлении финансового состояния предприятия.

Проведенным аналитическим исследованием установлено, что на основании результатов экономического анализа финансовой устойчивости предприятия могут быть приняты управленческие решения, которые связаны не только с внесением корректировок в систему управления финансовым состоянием, но и краткосрочным и долгосрочным планированием, и влияют на стратегию предприятия. Это позволит управленческому персоналу, учитывая все аспекты влияния на финансовую устойчивость деятельности предприятия, принять эффективные управленческие решения, которые будут иметь влияние на повышение прибыльности деятельности предприятия, увеличения стоимости предприятия, обеспечит высокие позиции для предприятия в экономических и социальных рейтингах.

#### **Список использованных источников:**

1. Удосконалення організації обліку, аналізу і аудиту фінансового стану суб'єктів господарювання: монографія/ авт.кол.; за ред. д-ра екон.наук, проф.Б.Ф. Усача.– К.: УБС НБУ, 2011.– 352с.
2. Шурпенкова Р.К. Організація і методика економічного аналізу: навч. посібник/ Р.К.Шурпенкова, І.І. Демко .– К.: УБС НБУ, 2011.– 287 с.
3. Гапак Н. М. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства / Н. М. Гапак, С. А. Капштан // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. : Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 191–196.
4. Луківська О. Діагностика як функція управління прибутковістю діяльності підприємства / О. Луківська, А. Мілька, О. Артюх // Економічний аналіз. Збірник наукових праць Тернопільського національного економічного університету. – 2011. – Вип. 8, Ч. 2. – С. 242–245.
5. Колос Б. Управління державою III тисячоліття або стратегія і тактика побудови Української національної держави / Б. Колос. – Л.: Ініціатива, 2004. – 976 с.



УДК 336.71

**ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ ЗАХІДНИХ ПРИКОРДОННИХ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ  
(на прикладі ПАТ «Кредобанк»)**

**Юнко Елена Михайловна, ведучий специалист отдела международных связей  
Университет банковского дела (г. Киев, Украина),  
Yunko Olena, Senior Specialist of International Relations,  
State Higher Educational Institution “Banking University”, elenayunko@gmail.com**

**Анотація.** Досліджено сучасні тенденції банківського інвестиційного кредитування розвитку економіки західних прикордонних областей України та проаналізовано основні проблеми, які гальмують його розвиток. Наведено результати емпіричного аналізу цього процесу на прикладі ПАТ «Кредобанк».

**Ключові слова:** банк, банківське інвестиційне кредитування, малий та середній бізнес, суб'єкти господарювання.

Сучасний стан суб'єктів господарювання західних прикордонних областей України характеризується сталою потребою у залученні інвестиційних ресурсів. У структурі фінансування розширеного відтворення на підприємствах і організаціях зазначеного регіону домінують власні кошти підприємств та організацій. Перевагою використання саме цього джерела інвестицій є його дешевизна та доступність. Проте суттєвим недоліком є обмежені обсяги таких інвестиційних ресурсів. Саме тому то у цілому економіка західних прикордонних областей України потребує зовнішнього поштовху до розвитку та додаткового вливання коштів із альтернативних джерел фінансування. На сучасному етапі економічного розвитку України банки є найголовнішими суб'єктами акумулюючі та перерозподілу фінансових ресурсів, тому вони мають стати основними учасниками інвестиційного процесу як в регіонах, та і в країні в цілому.

ПАТ «Кредобанк» — найбільша фінансово-кредитна установа Західного регіону з найвищою часткою польських інвестицій у банківську систему України. Регіональна мережа ПАТ «КРЕДОБАНК» нараховує 111 відділень й охоплює більшість областей України, однак залишається регіональним лідером на території Львівської області та Західної України.

Шляхом безперервного вдосконалення комплексу банківського обслуговування та впровадження нових видів банківських продуктів ПАТ «Кредобанк» обслуговує (станом на 01.01.2017 р.) понад 423 тисяч фізичних осіб та 48 тисяч юридичних осіб та підприємств [1].

Основною складовою активів ПАТ «Кредобанку» є кредити, які забезпечують отримання ним більшої половини усіх доходів. Проведемо структурно-динамічний аналіз кредитних операцій ПАТ «Кредобанку» на основі даних Консолідованої фінансової звітності ПАТ «Кредобанку» за 2009–2015 роки [2].



Рисунок 1 – Динаміка кредитного портфелю ПАТ «Кредобанк» за 2009–2015 роки, тис. грн (на 31.12 кожного року)

Як бачимо з рисунку 1, протягом аналізованого періоду 2009–2015 років відбувалося коливання обсягів кредитного портфелю ПАТ «Кредобанку». Так, спостерігаємо його суттєве скорочення з 2009 по 2011 роки, а саме майже вдвічі або на 2873400 тис. грн. Однак з 2012 по 2015 року потрібно відмітити стабільну тенденцію зростання обсягу наданих кредитів ПАТ «Кредобанк», що є позитивним явищем, адже кредитування – головне джерело отримання прибутку банком. Станом на 31.12.2015 року темп росту кредитного портфелю банку порівняно з минулим роком склав 137,4%, а станом на 31.12.2014 року порівняно з минулим роком темп росту склав 135,5%.

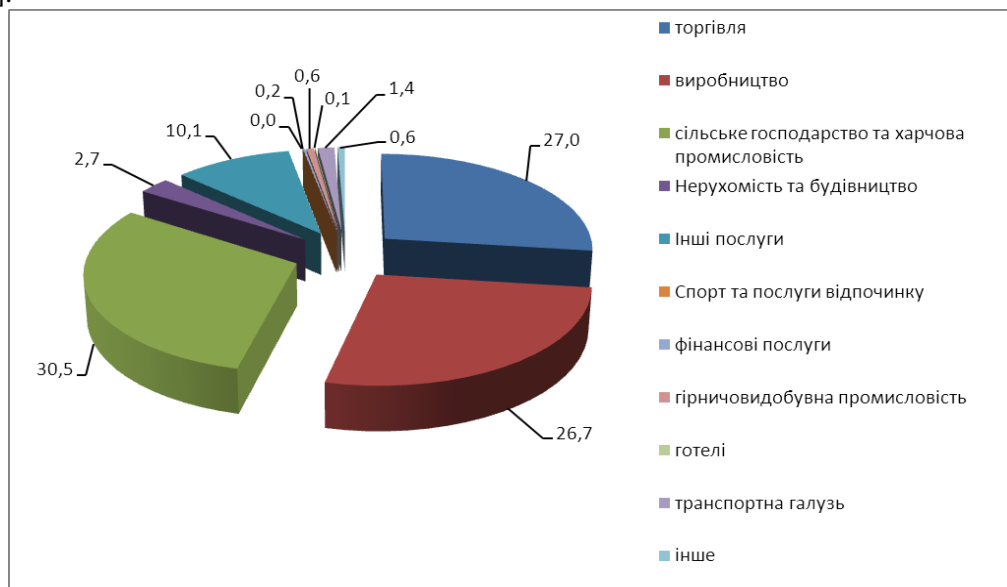
Таблиця – Структура кредитного портфелю ПАТ «Кредобанку» за суб'єктами кредитування з 2009 по 2015 роки (на 31.12 кожного року) [2]

Назва статті	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	сума, тис. грн.						
Кредити надані юридичним особам	3456527	3088059	1373074	1626934	1707200	2308854	3224843
Кредити надані фізичним особам	1441732	1039026	651785	823144	990825	1347727	1800949
	питома вага, %						
Кредити надані юридичним особам	70,6	74,8	67,8	66,4	63,3	63,1	64,2
Кредити надані фізичним особам	29,4	25,2	32,2	33,6	36,7	36,9	35,8

З таблиці видно, що основну частку в структурі кредитного портфелю ПАТ «Кредобанку» у період з 2009 по 2015 роки займали кредити надані юридичним особам (їх частка за результатами 2015 року складала 64,2% до загального обсягу наданих кредитів). Проте, слід зазначити, що їх частка протягом майже всього аналізованого періоду стабільно знижується з 70,6% за результатами 2009 року до 63,1% за результатами 2014

року. Також можна стверджувати про стійку зміну акцентів кредитування юридичних осіб на користь фізичних осіб. Причинами такої динаміки є те, що в Україні спостерігалося погіршення економічної ситуації через внутрішньополітичну кризу, зниження платоспроможності позичальників та неврегульованість законодавства, що стало наслідком високого кредитного ризику, який, у свою чергу, потребує формування більших резервів банків. Водночас зниження питомої ваги кредитів юридичним особам означає скорочення обсягів вкладень у виробництво, що стримує розвиток промислового потенціалу регіону. Частка ж кредитів, наданим фізичним особам відповідно зростала (з 2009 по 2014 роки вона зросла на 7,4 %). Але таке кредитування має споживчу, а не інвестиційну спрямованість. Перевищення динаміки зростання кредитів наданих фізичним особам над динамікою зростання кредитів наданих юридичним особам обумовлено тим фактом, що, кредитування фізичних осіб є менш ризиковим та ресурсозатратним.

Аналіз галузевої структури дає змогу визначити їх галузеву диверсифікацію. За даними рисунку 2 можна відзначити, що найбільший обсяг кредитування ПАТ «Кредобанк» станом на 31.12.2015 року припадає на такі галузі економіки, як діяльність у сфері сільськогосподарства (30,5%), яке має стати пріоритетним у розвитку економіки Західного регіону України, торгівлі (27,0%), що зумовлюється високою оборотністю цих кредитів та виробництва (26,7%), що свідчить про поживлення вітчизняного виробничого сектору [2].



**Рисунок 2 – Структура кредитного портфелю ПАТ «Кредобанк» за видами економічної діяльності станом на 31.12.2015 року, %**

За 2016 рік кошти юридичних осіб у банку зросли на 46% – до 4,1 мільярда гривень. Більша половина цих коштів належать малим та середнім підприємствам. ПАТ «Кредобанк» розширює кредитування малого та середнього бізнесу. Лише у грудні минулого року банк видав кредитів малим та середнім підприємствам на 226 млн. гривень, а загальний обсяг виданих банком у цьому сегменті кредитів протягом 2016 року сягнув майже 1,5 мільярда гривень. Пріоритетним напрямком є обслуговування та фінансування агробізнесу, кредитні продукти для якого враховують сезонність роботи. Банк також має спеціальні програми для фінансування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків та соціальних підприємств.

Однак дані обсяги кредитування є недостатніми для повноцінного розвитку реального сектору економіки західних прикордонних областей України. ПАТ «Кредобанк» активніше надає кредити на споживчі потреби домогосподарств, ніж на довгострокове фінансування бізнесу, який як ніколи потребує фінансових вливань в нинішній кризовій ситуації.

Існує ряд проблем, які гальмують банківське інвестиційне кредитування реального сектору економіки регіону.

Передусім негативно впливає на процес банківського інвестиційного кредитування сьогодення макроекономічна ситуація в країні: слабка конкурентноздатність значної частини вітчизняних підприємств, інфляція, що призводить до відпливу коштів із виробничої сфери у фінансову і торгівельно-посередницьку, втрата амортизацією функції забезпечення простого відтворення; надмірне оподаткування прибутку підприємницьких структур; нерозвиненість законодавчого захисту приватної власності; підвищений ризик для іноземних інвесторів; інвестиційна (ощадна) пасивність населення [3, ст. 26].

Наступною проблемою, яка стримує банківське інвестиційне кредитування є слабка ресурсна база кредитування, що характеризується переважанням короткострокових ресурсів (депозити на вимогу станом на 31.12.2015 р. становлять 67,7% депозитного портфеля юридичних осіб ПАТ «Кредобанк») Нині більшість банків не має у своєму розпорядженні достатньої власної бази для великих і надійних інвестиційних вкладень [2].

Доречно буде сказати і про те, що ПАТ «Кредобанк», як і більшість банків охоче кредитує ті підприємства, діяльність яких закріпилася на ринку більше двох років. Саме з цієї причини новим малим підприємствам складно отримати кредит на відкриття бізнесу або для так званих «start up» проектів.

Серйозний конфлікт інтересів комерційних банків як постачальників кредитних ресурсів і малого бізнесу як потенційного їх споживача виникає на ґрунті високих процентних ставок (19% річних). Такий стан справ, зумовлений недосконалістю існуючої системи резервування коштів комерційних банків, яка є однаковою як для позик наданих підприємствам на інвестиційні потреби розвитку реального сектора економіки, так і для позик наданих фізичним особам на споживчі потреби.

Отримання кредитів суб'єктами малого бізнесу на впровадження інновацій неможливе через законодавчу неврегульованість процедури отримання преференцій комерційними банками від НБУ при наданні таких кредитів.

Варто згадати ще й таку проблему, яка створює бар'єр для кредитного партнерства між банком та сектором малого бізнесу в Україні, як обмеженість спектра і обсягів банківських кредитних послуг. Якщо в розвинутих ринкових країнах налічується до трьохсот видів фінансових послуг, то в Україні – значно менше [4, с. 193].

Сучасні тенденції, які спостерігаються нині в інвестиційній банківській діяльності, вимагають розробки нових інноваційних підходів до її фінансування, що мають відповідати стратегічним цілям та економічним можливостям західного регіону України.

Безумовно, викладені вище думки не охоплюють всієї проблематики, пов'язаної з активізацією банківської інвестиційної діяльності в Україні.

Кожна із зазначених проблем має свої специфічні шляхи вирішення. Саме тому визріває необхідність проведення подальших досліджень у сфері розвитку банківського інвестиційного кредитування регіону.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт ПАТ «Кредобанк». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kredobank.com.ua/about.html>.
2. Група КРЕДОБАНК. Консолідована фінансова звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності та звіт незалежних аудиторів за 2010–2015 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kredobank.com.ua/about/annual\\_reports.html#.WNjoKdKLSUk](http://www.kredobank.com.ua/about/annual_reports.html#.WNjoKdKLSUk).
3. Пшик Б. І. Актуальні проблеми розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні [Текст] / Б.І. Пшик, О.О. Печенко // Збірник наукових праць Університету банківської справи Університету НБУ. Харківський інст. банк. справи. – 2014 – № 1(16). – С. 24–32.
4. Юнко О.М. Проблеми і перспективи кредитування малого і середнього бізнесу в Україні [Текст] / О.М. Юнко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2 (20). – С. 191–194.

**БУХГАЛТЕРСКИЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УЧЕТ  
ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ**

**Якубова Ирина Петровна, к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа  
и аудита, Полесский государственный университет**

Yakubova Irina, PhD, Poleski State University, [irisha-22@tut.by](mailto:irisha-22@tut.by)

**Аннотация.** Статья посвящена проблеме согласования данных бухгалтерского учета и системы статистического учета. В ней рассмотрены необходимость организации бухгалтерского учета выпуска продукции, используя общереспубликанские классификаторы экономической деятельности и продукции по экономическим видам деятельности.

**Ключевые слова:** макроэкономический бухгалтерский учет, добавленная стоимость, выпуск продукции, основная цена, цена покупателя, общереспубликанский классификатор экономических видов деятельности.

Осуществляемые рыночные преобразования в экономике Республики Беларусь сопряжены со значительными трансформациями системы бухгалтерского учёта и отчётности, её развитием в направлении качественного удовлетворения информационных потребностей внутренних и внешних пользователей, а также формирования бухгалтерской отчётности в соответствии с требованиями международных стандартов.

Исходя из того, что теоретическое значение учетной информации – **систематизировать по единым признакам большое многообразие счетов, применяемых в разных предприятиях и отраслях**, это позволяет совершенствовать бухгалтерский учет как науку в макроэкономических целях.

Бухгалтерский макроэкономический учет — это бухгалтерский учет динамического типа, в котором акцент выполняется не на проданную, а на валовую продукцию и добавленную стоимость [3].

Отсутствие информации о затратах по экономическим элементам в разрезе видов выпускаемой продукции и обусловило невозможность разработки сводных материальных балансов в разрезе отраслей, представляющих совокупность предприятий, производящих однородную продукцию. В связи с этим для удовлетворения потребностей макроэкономических исследований более обоснованной является методика учета, позволяющая осуществлять группировку затрат и доходов по «однопродуктовым» или «чистым» отраслям.

Выделение в учете однородных видов расходов на экономическому признаку в разрезе «однопродуктовых» видов деятельности обусловлено необходимостью их обобщения в масштабах, выходящих за границы конкретной отрасли на основе отчетности многоотраслевых организаций. В таком разрезе затраты можно суммировать по всем отраслям экономики и при этом получать нужные показатели для разработки макроэкономических балансов. Важным моментом является также и то, что затраты на счета экономических элементов отражаются в полной сумме независимо от того, относятся они к текущему или будущему отчетному периоду, что позволяет рассчитать чистую продукцию предприятия путем вычета из валовой продукции материальных затрат.

В настоящее время в Республике Беларусь осуществлён переход от Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) к общегосударственным классификаторам видов экономической деятельности (ОКЭД) и продукции по видам экономической деятельности (ОКП РБ). Этот процесс привлекает внимание не только в связи с его текущими сложностями – внедрение классификаторов имеет в перспективе особое значение для регулирования экономики страны.

Дальнейшим шагом по внедрению ОКЭД, затрагивающим непосредственно деятельность субъектов хозяйствования, должно стать внедрение ОКЭД в бухгалтерский учет, т.е. пересмотр подходов к сбору и анализу в первую очередь бухгалтерской информации, перестройка всей системы учетной и отчетной документации. Организация учета и отчетности на предприятиях должна будет обеспечить сбор информации и формирование показателей, характеризующих деятельность предприятия, отдельно по видам экономической деятельности.

Вид экономической деятельности выполняет такую важную функцию, как агрегирование предприятий в отрасли и секторы экономики, что в первую очередь необходимо для проведения макроэкономического анализа и прогнозирования экономического развития. С целью накопления детальной информации о выпуске продукции следует включить в рабочий план счетов бухгалтерского учета счет 40 «Выпуск продукции» и открыть аналитические счета к нему в соответствии с общереспубликанским классификатором продукции по видам экономической деятельности ОКРБ 007–2012. Например, 40131 «Пряжа и нити текстильные», 40132 «Ткани», где первые две цифры – номер счета, остальные – вид продукции по классификатору.

Большое значение для гармонизации с методологией системы национальных счетов методик бухгалтерского учета валовой продукции имеет оценка готовой продукции, которая должна соответствовать принципам, принятым в народнохозяйственном учете. Отражаемый в разделе «Ресурсы» национального счета «Производство» выпуск продукции оценивается по основным ценам. Основная цена складывается из себестоимости, прибыли и субсидий на продукты [2]. Закон о бухгалтерском учете и отчетности предписывает отражать в балансе готовую продукцию по фактической производственной себестоимости. Такой подход не согласуется с принятой в системе национальных счетов оценкой валового выпуска.

В связи с этим интеграция бухгалтерского учета затрат и результатов производства в систему национальных счетов предполагает переход от оценки выпуска продукции по фактической себестоимости к оценке по основным ценам. Основная цена – цена, получаемая производителем за единицу товара или услуги, исключая любые налоги на продукты и включая субсидии на продукты (кроме субсидий на импорт). Цена производителя – цена, получаемая производителем за единицу товара или услуги, включая налоги на продукты (кроме невычитаемого налога на добавленную стоимость и налогов на импорт) и исключая субсидии на продукты.

Базой для определения основной цены является аналитический учет отгрузки готовой продукции в ассортиментном разрезе по количеству и отпускной цене без акцизов и налога на добавленную стоимость.

Согласно Инструкции по применению типового плана счетов бухгалтерского учета отклонения фактической себестоимости готовой продукции от ее стоимости по учетным ценам, относящиеся к реализованной продукции, отражаются по дебету счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» и кредиту счета 43 «Готовая продукция» дополнительной или сторнировочной записью [1].

Сумма отклонений фактической себестоимости от стоимости готовой продукции по учетным ценам определяется по средневзвешенному проценту, исчисляемому как отношение фактической себестоимости остатка продукции на начало месяца и продукции, выпущенной из производства в данном месяце, к стоимости этого же объема продукции в учетных ценах.

Такой расчет приводит к неточным результатам, особенно при значительных колебаниях рентабельности отдельных видов продукции. Это обуславливает необходимость обособленного отражения на отдельном синтетическом счете отклонений между стоимостью готовой продукции по основным ценам и ее фактической себестоимостью. В связи с этим рекомендуем включить в рабочий план счетов бухгалтерского учета счет 49 «Отклонение между стоимостью готовой продукции по основным ценам и фактической себестоимостью».

В течение месяца по дебету и кредиту счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» отражается стоимость реализованной продукции по отпускным ценам. В связи с этим после окончания месяца для выявления на этом счете результатов реализации продукции возникает потребность определить фактическую себестоимость реализованной продукции и отразить ее по дебету счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» путем сторнирования соответствующей суммы отклонений между учетной ценой и фактической себестоимостью. Эти отклонения учитываются в течение месяца на счете 49 «Отклонение между стоимостью готовой продукции по основным ценам и фактической себестоимостью». После их списания в доле, которая относится к реализованной

продукции, на этом счете должна остаться сумма, относящаяся к остаткам готовой продукции на складе. Для этой цели ежемесячно составляется специальный расчет на списание отклонений между стоимостью готовой продукции по основным ценам и фактической себестоимостью отгруженной продукции.

В аналитическом учете выявление отклонений фактической себестоимости от стоимости продукции по основным ценам позволит определить эффективность работы каждого производственного подразделения. В современных условиях автоматизации учетных работ возможно организовать учет готовой продукции по основным ценам с выделением отклонений фактической производственной себестоимости от основных цен.

Достоверный бухгалтерский учет выпуска продукции, промежуточного потребления и добавленной стоимости создаст информационную базу для характеристики таких взаимосвязанных аспектов экономического процесса на макроуровне, как производство материальных благ и оказание услуг, распределение доходов, конечное распределение материальных благ и услуг.

Накопление информации в разрезе видов экономической деятельности в процессе бухгалтерского учета на уровне экономики в целом необходимо для целей достоверного определения основного вида экономической деятельности организаций, правомерности применения ими налоговых льгот и др. В связи с этим особое значение имеет осуществление взаимосвязанного внедрения ОКЭД и международных стандартов финансовой отчетности.

#### **Список использованных источников:**

1. Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета: утв. постановлением Министерства финансов Респ. Беларусь от 29.06.2011 г. № 50 (в ред. постановления Министерства финансов Респ. Беларусь от 30.06.2014 г. № 46) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. Методика по формированию счета производства: Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь 24.12.2015 № 211(с изменениями и дополнениями, внесенными постановлением Белстата от 28.12.2016 №205) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. Якубова И.П. Бухгалтерский макроэкономический учет добавленной стоимости в организациях/Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей седьмой международной научно–практической конференции по вопросам банковской экономики, УО "Полесский государственный университет", г. Пинск 4–5 апреля 2016 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.] – Пинск: ПолесГУ, 2016. – 313 с.

# ИТ–ТЕХНОЛОГИИ, МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ЭКОНОМЕТРИКА В ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ

УДК 004.78:336.717

## ЭКСПЕРТНО–СТАТИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Володько Людвик Павлович, к.э.н., доцент,  
Володько Ольга Владимировна, к.э.н., доцент,  
Полесский государственный университет

Volodko Ludvik Pavlovich, PhD, Polesky State University, lyudvik@tut.by  
Volodko Olga Vladimirovna, PhD, Polesky State University, olga\_volodko@mail.ru

**Аннотация:** В статье рассматривается использование экспертно–статистического метода для оценки конкурентных преимуществ предприятия. Разработана анкета для проведения опроса экспертов. Предложена технология обработки анкет и получения значений критериев и факторов конкурентных преимуществ предприятия.

**Ключевые слова:** конкурентные преимущества, предприятие, анкета, критерий, оценка, экспертно–статистический подход.

Процесс анализа конкурентных преимуществ предприятий является весьма трудоемким, так как они могут выражаться как в количественной, так и качественной форме.

Предлагаем использовать экспертно–статистический метод для оценки конкурентных преимуществ, а также разработанную анкету и технологию ее обработки, что позволит систематизировать и достаточно просто получать объективную информацию об уровне значимости критериев и факторов конкурентных преимуществ предприятия [8].

Данный подход предполагает выявление критериев, из которых состоит объект. Каждый критерий в свою очередь может характеризоваться определенным количеством фактор, а каждый фактор своим показателем, который может измеряться количественными, качественными или категориальными метриками.

В исследовании будем использовать экспертно–статистическую методику, которая состоит из следующих этапов [8, 9]: подбор и формирование групп экспертов, проведение опроса экспертов, обработка мнений экспертов, оценка согласованности мнений экспертов, анализ полученных результатов.

Проанализируем конкурентные преимущества ООО “Белинвестторг”, с использованием экспертно–статистического метода. Любое предприятие имеет свои особенности и специфику, поэтому определение конкурентных преимуществ носит индивидуальный характер и напрямую зависит от его целей и возможностей.

В ходе изучения функционирования ООО “Белинвестторг”, а также опроса сотрудников организации были выявлены следующие конкурентные преимущества: 1) наличие бренда Первая Аккумуляторная Компания (“ПАК”); 2) наличие крупной товаропроводящей сети; 3) единственный производитель аккумуляторных батарей (АКБ) в РБ; 4) рекламная поддержка; 5) сервисные услуги; 6) качество продукции; 7) цена продукции; 8) партнёрство с известными производителями АКБ (Exide, Centra, ТАВ, ЗАР, ОАО “Кайнар” и др.).

При этом некоторые из этих преимуществ можно рассмотреть более детально, путём выявления факторов их определяющих. Для этого была разработана анкета, которая позволит получать объективную информацию об уровне значимости выделенных критериев, а также их факторов.

На первом этапе была сформирована группа экспертов, в качестве которых выступили сотрудники предприятия. Количество опрашиваемых – 10 человек (специалисты маркетингового отдела, отдела сбыта, отдела по продаже масел).



На втором этапе был проведен опрос экспертов в виде анкетирования. Так, каждому эксперту была предоставлена анкета с правилами ее заполнения. В ней была предложена модель, которая анализирует 8 критериев и 18 факторов, определяющих конкурентные преимущества ООО “Белинвестторг”. Образец анкеты представлен в таблице.

Таблица – Анализ значимости критериев и факторов, определяющих конкурентные преимущества ООО “Белинвестторг”

Наименование критерия	Ранг критерия	Наименование фактора	Условное обозначение факторов	Ранг фактора по 4-х бальной системе	Значимость фактора				Результующий ранг фактора
					Очень существенна	Существенна	Не очень существенна	Не существенна	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Наличие бренда ПАК	2	Наличие бренда ПАК	X1	1	+				2
2. Наличие крупной товаропроводящей сети	6	Наличие крупной товаропроводящей сети	X2	2		+			18
3. Наличие крупной товаропроводящей сети	8	Лидер продаж	X3	2		+			16
		Совместное с Exide производство	X4	3			+		24
		Изготовление “свежих батарей”	X5	2		+			16
4. Рекламная поддержка	3	Рекламные игры и акции	X6	2		+			6
		Система скидок, предоставление серебрянных и золотых карт	X7	3			+		9
		Программа стимулирования продаж	X8	2		+			6
		Раздаточный материал	X9	3			+		9
5. Сервисные услуги	5	Постгарантийное обслуживание	X10	3			+		15
		Бесплатная доставка по г. Минску	X11	2		+			10
		Система интернет-заказов	X12	2			+		10
6. Качество продукции	7	Высокие технологические характеристики	X13	2		+			14
		Петля качества (контроль на нескольких этапах производства)	X14	2		+			14
		Долговечность	X15	3			+		21
		Надежность	X16	2		+			14
7. Цена продукции	4	Цена продукции	X17	2		+		8	
8. Партнёрство с известными производителями	1	Партнёрство с известными производителями	X18	1	+				1

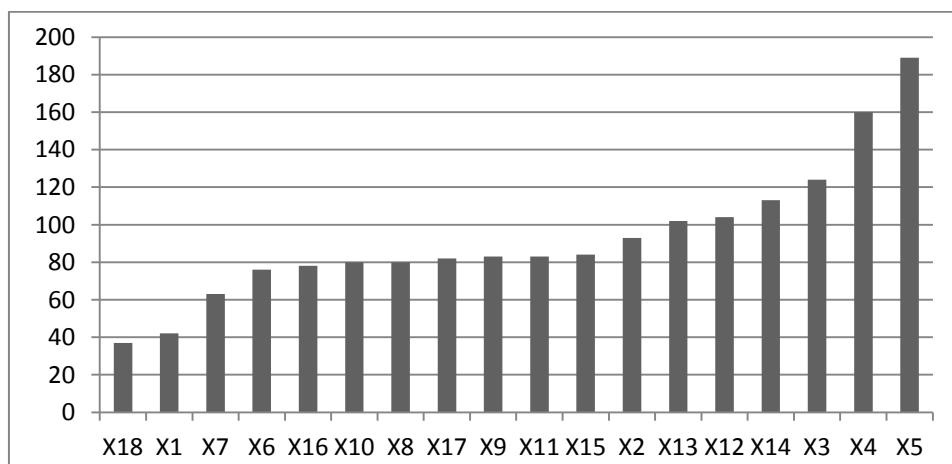
Правила её заполнения были следующими: вначале эксперт ставит знак “+” по каждому фактору в одну из четырех граф значимости факторов (6–9), затем оценивает важность каждого критерия, проставляя в графу 2 номер места с 1-го по 8-е. Если эксперт оцени-

вайт несколько критериев одинаково, то место этих критериев рассчитывается делением суммы мест на число критериев. Например, если наличие бренда “ПАК” и наличие крупной товаропроводящей сети оценить одинаково и разделить между ними 3–е и 4–е места, то в графу 2 рядом с названиями критериев необходимо поставить цифры 3,5. Графы 5 и 10 экспертом не заполняются.

На третьем этапе проведем обработку мнений экспертов. Для начала осуществим предварительную обработку, которая состоит в заполнении оставшихся граф следующим образом: если знак “+” поставлен в графе 6, то ранг фактора будет равен 1, а если знак “+” поставлен в 7 графе, то ранг фактора будет равен 2 и т.д. После расчета ранга факторов и заполнения граф, рассчитывается результирующий ранг каждого фактора и заносится в последнюю графу. Результирующий ранг фактора рассчитывается умножением значения двух граф: ранг фактора по 4–х бальной системе и ранг критерия. Если результат умножения получается дробным, то его необходимо округлить до ближайшего целого.

По результатам последней графы для каждой группы экспертов построим матрицу рангов. На основании матрицы рангов результаты опроса обрабатываем при помощи формул, указанных выше, при этом будем использовать программу Microsoft Excel.

На основании матрицы рангов построим среднюю априорную диаграмму рангов по каждому фактору (рисунок 1). При априорном ранжировании наиболее предпочитаемому фактору присваивается меньший ранг.

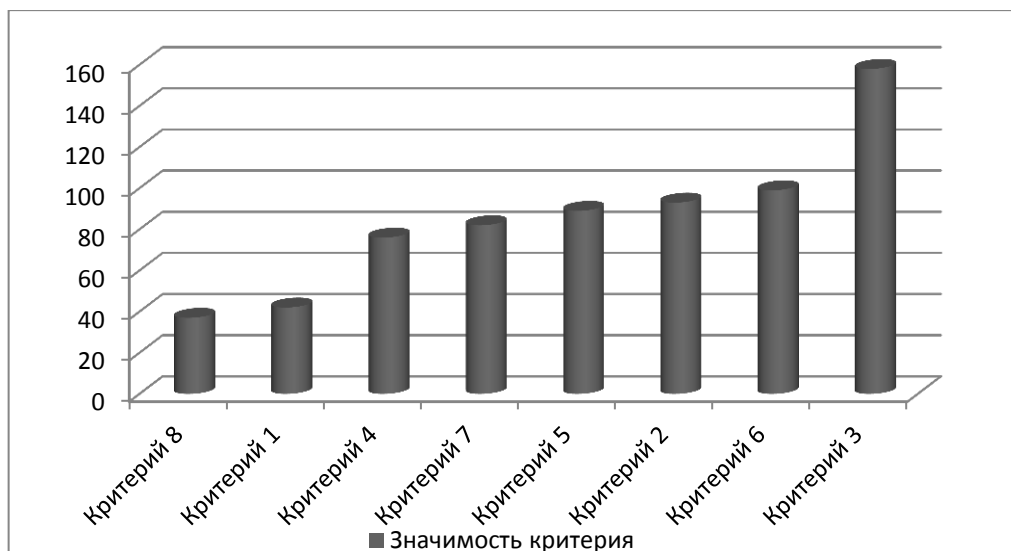


**Рисунок 1 – Априорная диаграмма рангов факторов**

Необходимо также отметить, что в процессе экспертизы может возникнуть несогласованность экспертов, она появляется за счет опроса экспертов с недостаточной квалификацией по данному вопросу. Поэтому рассчитаем степень согласованности мнений экспертов и значимость выбранных критериев с помощью коэффициента конкордации  $W$  и критерия  $\chi^2$  [8, 9].

Расчётное значение коэффициент конкордации равно 0,77, что говорит о хорошей согласованности мнений экспертов. Расчётное значение критерия  $\chi^2$  в нашем случае равно 22,167, а табличное значение критерия  $\chi^2 = 20,573$  при уровне значимости  $\alpha = 0,05$  и при числе степеней свободы равном 17. Число степеней свободы рассчитывается как  $k-1$ , т.е. число факторов минус 1. Данное значение превышает критическое табличное, что говорит о том, что выбранная модель критериев и факторов конкурентоспособности значима.

На заключительном пятом этапе проведем анализ полученных результатов. Сгруппируем результаты, полученные в априорной диаграмме рангов по выделенным критерием, т.е. по 8 конкурентным преимуществам ООО “Белинвестторг” и проранжируем их в порядке возрастания. Для наглядности отразим полученные данные в виде диаграммы (рисунок 2).



**Рисунок 2 – Значимость конкурентных преимуществ ООО “Белинвестторг”**

В результате проведенного исследования с помощью экспертно–статистического метода по определению значимости конкурентных преимуществ ООО “Белинвестторг”, была получена следующая значимость конкурентных преимуществ в порядке убывания:

- Партнёрство с известными производителями АКБ (Exide, Centra, ТАВ, ZAP, ОАО “Кайнар” и др.),
- наличие бренда,
- рекламная поддержка,
- цена продукции,
- сервисные услуги,
- наличие крупной товаропроводящей сети.
- качество продукции,
- единственный производитель АКБ в РБ.

Данные результаты можно объяснить следующим образом. В первую группу конкурентных преимуществ вошли критерии, которые имеют абсолютное преимущество. Критерий – партнёрство с известными производителями АКБ (Exide, Centra, ТАВ, ZAP, ОАО “Кайнар”) по значимости находится на первом месте, так как данные компании выступают экспортерами продукции ООО “Белинвестторг”, что является важным фактором эффективного функционирования организации.

Выделенное конкурентное преимущество, как наличие бренда, связано в первую очередь с узнаваемостью “ПАК”. Наблюдается эффективное использование бренда, проводятся мероприятия по позиционированию “ПАК” на рынке, путем разработки брендбука и гайдлайна.

Рекламная поддержка ООО “Белинвестторг” является эффективной и способствует увеличению продаж. В целом цена на аккумуляторные батареи отечественного производства является вполне конкурентоспособной и ниже рыночной. Что касается такого критерия как сервисные услуги, то тут необходимо отметить качество их оказания. В организации достаточно эффективно работает система интернет–заказов.

ООО “Белинвестторг” действительно является первым дилером АКБ в Беларуси и благодаря применению новых технологий реализует качественную продукцию, имея наличие крупной товаропроводящей сети.

ООО “Белинвестторг” единственный производитель АКБ в Республике Беларусь, что в условиях рыночной экономики неприемлемо. Вместе с тем, развитие организации неизбежно связано с конкуренцией и противостоянием на рынке другим производителям и поставщикам аналогичной продукции.

При выборе инструментов оценки конкурентных преимуществ предприятия, необходимо принимать во внимание, что используемые методы должны позволять проводить

оценку конкурентных преимуществ предприятия на основе выявленных критериев, давать возможность их сравнения и определения места при разработке и реализации соответствующей стратегии, учитывая сравнительный анализ по критериям многофакторности, однозначности и достоверности.

**Список использованных источников:**

1. Володько, Л.П. Экспертно–статистическая методика оценки качества банковских информационных технологий / Л.П. Володько // Трансформація бюджетної та податкової системи України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2010. – Випуск 14. – С. 431–440.
2. Володько, Л.П. Оценка качества банковских информационных технологий: методы и методики: монография / Л.П. Володько // Минск: Мисанта, 2008. – 236 с.

**УДК 339.94**

**СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ  
НА ОСНОВЕ БИЗНЕС – МОДЕЛЕЙ И IT ТЕХНОЛОГИЙ**

**Гус Василий Михайлович, к.т.н., доцент,**

**Национальный университет водного хозяйства и природопользования**  
Gus Vasilij, PhD, National University of Water and Environmental Engineering,  
gusvm@i.ua

**Аннотация.** В статье проанализированы основные тенденции и перспективы развития бизнеса на современном этапе. Рассмотрены современные теоретико – практические аспекты управления бизнесом на основе бизнес – моделей и IT технологий как эффективной модели рыночного взаимодействия между компаниями и клиентами.

**Ключевые слова:** инновации, бизнес – процессы, бот – технологии, облачные технологии, IT услуги.

Инновационное развитие современной мировой экономики обеспечивается вследствие быстрого внедрения научных разработок в реальный сектор экономики, что обеспечивает активное распространение среди потребителей инновационных товаров и услуг.

Способность эффективно и быстро доводить новые разработки и технологии до практической реализации, опережая конкурентов в создании инновационной высококачественной продукции и закрепляя за собой международные рынки сбыта, является важнейшим фактором успеха современного предприятия. Это обеспечивает интенсивное развитие высокотехнологичных видов экономической деятельности и инновационную направленность традиционных отраслей экономики.

Результатом создания и распространения инноваций является развитие и распространение современных организационных моделей бизнеса. Инновационные продукты современных компаний – это результат инноваций в архитектуре и бизнес – процессах компании. Скопировать организационные инновации в отличие от инновационных продуктов практически невозможно, так как они неотделимы от системы управления в целом [1, с.24].

Инновации, как управленческие решения, которые приводят к появлению новых бизнес – моделей и платформ взаимодействия с покупателями и партнерами наиболее эффективные и прибыльные. Именно такие инновации получили распространение, а их результатом являются бизнес – модели. Основой таких инноваций являются два основных принципа [2]: первый – создание продукта с потребителем и под его потребности (примером является IGoogle), второй – глобальный доступ к ресурсам и талантам. Большинство международных корпораций перешли к глобальным сетям снабжения и взаимодействия со специализированными производителями с небольшими затратами. Основное преимущество заключается в том, что поставки продуктов и услуг становится мульти национальными. По такой бизнес – модели работают Apple, Samsung и другие [1, с.26]. То есть,

в современном бизнесе акцент перемещается от инноваций технологических к инновациям управленческим и к инновациям в IT сфере.

Транснациональные компании США, Японии, Германии, Франции и Великобритании, осуществляют примерно 82% финансирования всех инновационных разработок. В отраслевом распределении 69,5% инвестиций в инновации транснациональными компаниями осуществляется в IT сфере.

Четвертая промышленная революция в перспективе 10 лет кардинально изменит все: саму природу обмена товарами, потенциальных поставщиков и клиентов, методы доставки, а так же размеры капитала и масштабы бизнеса.

Уже сейчас половина торгуемых услуг в мире предоставляется в электронной форме; 12% глобальной торговли товарами осуществляется через международные интернет – магазины. Такие магазины, как, например, Alibaba, Amazon, eBay, превращают миллионы малых предприятий в экспортеры. Новый ландшафт цифровой экономики пока еще только обретает форму, но уже отмечается глобальное падение на сырьевых рынках, что подтвердил Всемирный экономический форум в Давосе.

Мировые аналитики прогнозируют, что интернет вещей в сфере финансов станет довольно обширным рынком в обозримом будущем. Финансовые компании начинают довольно много тратить на развитие этой технологии. По результатам исследования компании Tata Consultancy Services, средний годовой бюджет на IoT в крупных финансовых корпорациях в 2015 году составил \$117.4 млн. А в 2018–м станет еще больше – \$153,5 млн. Такие инвестиции, по прогнозам компании, должны на 18% увеличить выручку. Как утверждает в прогнозе Gartner, к 2020–ому году в мире появится 25 млрд подключенных к интернету устройств. Это значит, что количество транзакций заметно увеличится.

В исследовании Ericsson ICT & the future of financial services говорится, что в будущем подключенные машины смогут создавать распределенные автоматизированные компании. Такие компании смогут работать как обычные предприятия, но без участия человека, в том числе, совершать самостоятельные финансовые операции. Первым шагом, на этом пути, будет появление умной бытовой техники с интерфейсом проведения мобильных оплат. Amazon уже вывела на рынок умную кнопку Dash Button, которая позволяет удаленно заказывать хозяйственные товары для дома.

Если большинство финансовых услуг на базе IoT – это все – таки будущее, хоть и близкое, то в сфере страхования финансовые компании приблизились уже гораздо ближе к реальности. В Украине, по данным мобильных операторов, уже около 1,5 млн машинных сим–карт. Многие из них размещены в автомобилях. Компания Benish GPS испытывает в Украине новую платформу умного страхования Be inSure. В основе решения – миниатюрное устройство, считывающее информацию об автомобиле. Оно оснащено 3D–акселерометром, который фиксирует все резкие маневры, перестроения, ускорения. При этом гаджет не имеет ни GPS, ни GSM–модулей. Гораздо более сложные изменения начнут происходить на страховом рынке после 2020 года, когда начнет широко применяться технология беспилотного вождения.

Умные полисы для авто – это только начало трансформации страхового бизнеса. По мере того как у людей начнет появляться носимая электроника, которая позволит точно следить за состоянием здоровья, возникнут перспективы развития медицинского страхования. Также удаленный мониторинг позволит измениться и другим финансовым услугам, например лизинг и кредитование приобретут новые формы.

Среди всех современных разработок и изобретений для бизнеса, таких как: интернет вещей, big data, облачные технологии, 3D печать, наиболее трендовыми и популярными являются чат – боты. Более 170 000 000 аккаунтов сети Facebook и 48000000 в Twitter является ботами. Такие данные приводят исследователи Университета Южной Калифорнии и Университета Индианы, а также The Huffington Post. Их использование в бизнесе сейчас находится на начальном этапе. Именно бот – технологии становятся последним трендом для компаний, прежде всего – розничного бизнеса. Они позволяют оптимизировать расходы и процессы, и уже сегодня, по экспертной оценке, способны выполнять более

80% задач, которые существуют в коммуникациях между компанией и розничным клиентом, или внутри корпорации.

Боты работают на такие украинские компании, как Киевстар, ПриватБанк, Альфа-Банк, Новая почта и др. Чат – боты используются на портале Донор.ua, в сервисе регистраций компаний bot.lawyer, в сервисе мониторинга регистрационных данных украинских компаний и судебного реестра для защиты от рейдерских захватов и контроля контрагентов OpenDataBot. В Украине был разработан бот telegram – бот iGov, а так же другие.

По прогнозам экспертов, все больше украинских компаний будут использовать чат – бот технологии в повседневной работе. Уровень использования ботов в бизнесе пока минимальный. Однако, именно боты постепенно будут вытеснять людей из разных сфер деятельности. Чат – боты будут все больше помогать в колл-центрах, и всей сфере обслуживания, например, при приобретении различных вещей, билетов, проведение банковских операций.

Использование инновационных продуктов для банковского сектора также является крайне необходимым. Инновационность выступает важным фактором развития банковского бизнеса, поэтому достижение стратегических и финансовых целей коммерческих банков становится почти невозможным без четкого определения ориентиров инновационной деятельности, определения масштабов и методов внедрения инноваций во все сферы их деятельности.

Среди банковских инноваций выделяют: продуктовые инновации (создание новых продуктов и услуг); рыночные инновации (открывающие новые сферы применения продукта); процессные инновации (технологии, организация деятельности, управление), иногда они еще называются обеспечительными [3, с.157].

Значительная часть банковских инноваций являются результатами осуществления инновационных решений в других областях общественной жизни или мотивированы изменением параметров спроса со стороны клиентов, хотя, в последнее время, количество выданных патентов в сфере банковского бизнеса значительно возросло [3, с.158].

Сегодня постепенно увеличивается количество банков, которые значительное внимание уделяют внедрению инновационных технологий. На сегодня лидерами по внедрению инноваций в Украине является «ПриватБанк» и «Ощадбанк», инновационная политика которых, ориентирована на внедрение на рынке принципиально новых, передовых банковских услуг.

В государственном банке «Ощадбанк» используют облачные технологии, которые позволяют намного оперативнее развернуть сервисы, проверить работу систем и выпустить их в продуктах. Клиентам это дает возможность быстрее получить доступ к новым банковским продуктам. Это сразу дает возможности экономии средств на программно – аппаратные комплексы и оптимизации количества задействованного персонала. Огромные массивы данных позволяют формировать поведенческие модели клиентов, делать более точные скоринговые карты и как результат – проводить разработку продуктов, которые действительно нужны клиентам и быстро выводить их на рынок [4].

Облачные технологии обеспечивают безопасность, надежность, производительность. Важно, чтобы торговые платформы всегда отвечали потребностям бизнеса, потому что бизнес зависит от данных в реальном времени. Поэтому, первоочередная задача банковских учреждений – дальнейшее развитие и продвижение инновационных технологий, что обеспечит эффективное взаимодействие между банками и клиентами.

Таким образом, опыт мировых компаний в реализации бизнес инноваций и новых моделей бизнеса является ценным для национальных компаний и позволит сформировать возможности для создания эффективной модели рыночного взаимодействия между компаниями и клиентами на национальном и международном рынках.

#### **Список использованных источников:**

1. Москаленко Н. О., Савенко К. С. Инновационные инструменты организационного формирования международного бизнеса [Электронный ресурс]//Бизнес информ. – 2016. – № 9. – С. 23 – 27– Режим доступа : [http://business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2016-9\\_0-pages-23\\_27.pdf](http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2016-9_0-pages-23_27.pdf).

2. Прахалад К. К. Пространство бизнес – инноваций. Создание ценности совместно с потребителем / К. К. Прахалад, М. С. Кришнан; пер. с англ.– М.: Альпина Паблишер: Издательство Юрайт, 2011. – 258 с.

3. Сидельник Е.П., Руденко З.М. Основные аспекты инновационной деятельности банка // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей VII международной научно–практической конференции по вопросам банковской экономики, УО "Полесский государственный университет", г. Пинск 4–5 апреля 2016 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.] – Пинск: ПолесГУ, 2016. – С. 156–159 – Режим доступа : <https://rep.polessu.by/handle/123456789/10265y/handle/123456789/10265>

4. Современные IT технологии для бизнеса: зачем компаниям боты и облака [Электронный ресурс] – Режим доступа // <http://www.epravda.com.ua/publications/2017/03/20/622844/>

**УДК 51.74**

## **НЕКОТОРЫЕ ПРИЕМЫ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ КРАТКОСРОЧНЫХ ГИДРОДИНАМИЧЕСКИХ ПРОГНОЗОВ**

**Коваленко Наталья Николаевна, к.т.н., доцент,**

**Полесский государственный университет**

**Kovalenko Natalia, PhD, Polessky State University, [kovalenkn@yandex.by](mailto:kovalenkn@yandex.by)**

**Аннотация.** В статье рассматривается методика краткосрочного прогнозирования работы водозабора для напорных вод, дается обоснование структуры прогноза.

**Ключевые слова:** водозабор, математическое моделирование, краткосрочный прогноз, напорные воды.

Одной из главных задач эксплуатационной разведки является периодическая переоценка эксплуатационных запасов подземных вод. На многих действующих водозаборах эксплуатационные возможности водоносных горизонтов используются недостаточно. Наряду с этим, на площади влияния водозабора нередко возникают неблагоприятные последствия, вызванные эксплуатацией подземных вод. И в том, и в другом случае переоценка запасов необходима для выбора оптимального режима эксплуатации, обеспечивающего наиболее полное использование эксплуатационных возможностей.

Точность полученных в процессе переоценки рекомендаций по поддержанию рационального режима эксплуатации, охватывающего периоды упреждения несколько лет (долгосрочный прогноз), во многом определяются качеством исходной информации, адекватностью выбранной расчетной схемы, степенью изменения геологических и технических факторов в процессе эксплуатации подземных вод. В силу вышеуказанных причин, выбранный оптимальный вариант по долгосрочному прогнозу нуждается в систематическом уточнении. Эта задача может быть решена на основе краткосрочного прогноза, с периодом упреждения до 2 лет. Такие прогнозы позволяют вести оперативное управление работой водозабора с учетом особенностей технологии и сезонных изменений суммарного водозабора. Они отличаются простотой, поскольку не требуют длительных рядов наблюдений, а изменение некоторых природных факторов в процессе разработки (изменение граничных условий пласта в плане, перетоков из выше и ниже лежащих горизонтов и др.) в пределах таких отрезков времени могут рассматриваться как постоянные или не учитываться вообще.

Для расчета водозабора существует прием, основанный на представлении групп взаимодействующих скважин в виде, так называемых, обобщенных систем [1, с. 47]. Сущность этого метода состоит в том, что реальные группы скважин заменяются бесконечным множеством линейных источников с постоянным расходом, равномерно распределенным по контуру. Таким образом большое количество скважин заменяется одним укрепленным сооружением («большим колодезем»), понижение уровня в котором для каждой водозаборной скважины может быть представлено суммой понижений, вызванный действием обобщенной системы и скважины. Однако, как показывает опыт эксплуатации, представление системы взаимодействующих скважин в виде обобщенных систем, может привести к существенным ошибкам в расчетах в том случае, если распределение

суммарного водоотбора между скважинами неравномерное и изменяется во времени. В этом случае необходимо дополнительно учитывать понижение уровня в рассматриваемой скважине в зависимости от работы соседних.

Сезонные изменения суммарного водоотбора, капитальный и текущий ремонт скважин, всегда присутствующие в практике изменения технологических схем коммуникаций и режимов эксплуатации, приводят к систематическому перераспределению общей производительности водозабора между скважинами или группами скважин. Иными словами, принятое допущение о равномерном распределении дебита не выдерживается.

Рассмотрим задачу применительно к напорным водам при условии квазистационарного режима фильтрации в следующей постановке:

- водозабор подземных вод состоит из  $N$  взаимодействующих скважин;
- скважины расположены в виде линейного ряда с шагом  $b$ ;
- прогнозная производительность  $i$ -ой скважины, при  $i$  изменяющемся от 1 до  $N$ , описывается дебитом  $Q_i$ ;

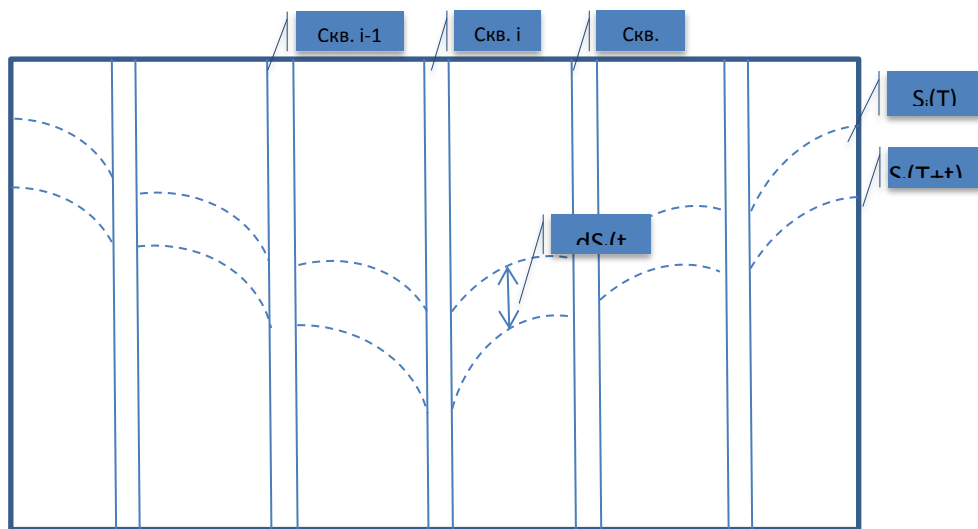


Рисунок 1 Расчетная схема

- положение уровня подземных вод  $S_i(T)$  на момент времени  $T$  от начала эксплуатации водозабора в  $i$ -ой скважине определяется как суммарная срезка [2, с. 195] (рис. 1).

$$S_i(T) = \frac{Q_i}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*T}{r_i^2} + \sum_{j=1}^N \frac{Q_j}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*T}{R_{ij}^2} \quad (1)$$

где:

$a^*$ ,  $k_m$  – пьезопроводность и водопроводимость пласта соответственно;

$Q_j$  – дебит  $j$ -ой взаимодействующей скважины, находящейся на расстоянии  $R_{ij}$  от  $i$ -ой скважины;

$r_i$  – приведенный радиус скважины с учетом скин-эффекта.

Положение уровня в этой же скважине на момент  $T+t$  от начала эксплуатации ( $t$  – продолжительность прогнозного периода), при условии изменения дебита водозабора и перераспределения нагрузок между скважинами, можно определить:



$$S_i(T+t) = \frac{Q_i}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*(T+t)}{r_i^2} + \frac{dQ_i}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*t}{r_i^2} +$$

$$+ \sum_{j=1}^N \frac{Q_j}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*(T+t)}{R_{ij}^2} + \sum_{j=1}^N \frac{dQ_j}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*t}{R_{ij}^2} \quad (2)$$

где  $dQ_i$  и  $dQ_j$  изменения дебита рассматриваемой  $i$ -ой и взаимодействующих с ней  $j$ -ых скважин соответственно, при ограничении:

$$\frac{R_{ij\max}^2}{4a^*t} < 0.1 \quad (3)$$

Изменения уровня в  $i$ -ой скважине за прогнозный период определится как разница уровней:

$$dS_i(t) = S_i(T+t) - S_i(T) \quad (4)$$

Подставив в (4) равенства (1) и (2), а также используя свойства логарифмов, после некоторых преобразований (4) примет вид:

$$dS_i(t) = \frac{Q_i}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{(T+t)}{T} + \frac{dQ_i}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*t}{r_i^2} +$$

$$+ \sum_{j=1}^N \frac{Q_j}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{(T+t)}{T} + \sum_{j=1}^N \frac{dQ_j}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*t}{R_{ij}^2} \quad (5)$$

При соотношении  $t < 0.1T$  с точностью не ниже 10% справедливо равенство:  $\ln \frac{(T+t)}{T} = \frac{t}{T}$  и потому (5) переписывается в виде:

$$dS_i(t) = \frac{Q_i t}{4\pi k_m T} + \frac{dQ_i}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*t}{r_i^2} + \sum_{j=1}^N \frac{Q_j t}{4\pi k_m T} + \sum_{j=1}^N \frac{dQ_j}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*t}{R_{ij}^2} \quad (6)$$

Учитывая, что суммарный водозабор  $Q_{\text{сум}} = Q_i + \sum_{j=1}^N Q_j$ , получим

$$dS_i(t) = \frac{Q_{\text{сум}} t}{4\pi k_m T} + \frac{dQ_i}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*t}{r_i^2} + \sum_{j=1}^N \frac{dQ_j}{4\pi k_m} \cdot \ln \frac{2.25a^*t}{R_{ij}^2} \quad (7)$$

В равенстве (7) первое слагаемое представляет собой темпы снижения уровня  $V$  от работы всей системы скважин, а второе и третье – дополнительные понижения, вызванные изменением дебита рассматриваемой скважины и взаимодействующих с ней других скважин соответственно. Отобразив этот факт получаем:

$$dS_i(t) = V \cdot t + \frac{dQ_i}{2\pi k_m} \cdot \ln \frac{R_0}{r_i} + \sum_{j=1}^N \frac{dQ_j}{2\pi k_m} \cdot \ln \frac{R_0}{R_{ij}} \quad (8)$$

где  $R_0 = 1,5\sqrt{a^*t}$  – радиус влияния скважины.

Учитывая, что  $R_{ij}$  является кратным шагом  $b$ , и после соответствующих преобразований (8) можно переписать в виде:

$$dS_i(t) = V \cdot t + \frac{dQ_i}{2\pi k_m} \cdot \ln \frac{b}{r_i} + \frac{dQ_{bi}}{2\pi k_m} \left( \ln \frac{R_0}{b} + \sum_{j=1}^N \frac{\ln j}{j+1} \right) \quad (9)$$

Введем обозначения:

- удельное понижение скважины:  $S_i^* = \frac{1}{2\pi k_m} \cdot \ln \frac{b}{r_i}$  ;
- удельное понижение блока скважин:  $C_i^* = \frac{1}{2\pi k_m} \cdot \ln \frac{R_0}{R_{np}}$  ;
- приведенный радиус блока скважин:  $R_{np} = b \cdot e^{\sum_{j=1}^N \frac{\ln j}{j+1}}$
- суммарное изменение дебита блока скважин:  $dQ_{bi} = dQ_i + \sum_{j=1}^N dQ_j$  .

С учетом введенных обозначений (9) примет вид:

$$dS_i(t) = V \cdot t + dQ_i \cdot S_i^* + dQ_{bi} \cdot C_i^* \quad (10)$$

Константы  $S_i^*$  и  $C_i^*$  определяются по данным режимных наблюдений за уровнем и дебитом в эксплуатационных скважинах, темпы снижения  $V$  – по скважинам режимной сети за прошедший период и экстраполяцией их на прогнозируемый.

Описанная методика краткосрочного прогнозирования была проверена на ретроспективных данных эксплуатации водозабора подземных вод «Куюлус» (г.Актау, Казахстан), а также использована при оценки запасов минеральных вод Березовского участка Кисловодского месторождения (Россия, Ставропольский край) [2, с. 170]. Сопоставление фактических и расчетных значений динамического уровня показали хорошую сходимость результатов. При этом, точность определения уровня составляла 7–8%.

#### Список использованных источников:

1. Бочеввер М.Ф. Расчеты эксплуатационных запасов подземных вод. М., “Недра”, 1968,325с.
2. Техногенные процессы в подземных водах(биосферный подход, диагностика и управление) / Под ред. Проф. И.К. Гавич. – М.: Научный мир, 2003. – 248с.

УДК.330.336

### РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ

**Павлов Константин Викторович, д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления ЧОУ ВО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»**

Pavlov Konstantin, doctor of economy, professor, department chair of economy and management CHOU WO "The Kama institute of humanitarian and engineering technologies",  
kvp\_ruk@mail.ru

**Аннотация.** В статье обосновывается необходимость включения в макроэкономические модели наряду с пятью известными субъектами хозяйствования еще двух: региональных и муниципальных субъектов.

**Ключевые слова:** субъекты хозяйствования, региональные и муниципальные факторы, макроэкономические модели, общественное воспроизводство.

В настоящее время в макроэкономических научных концепциях, в теоретическом аспекте отражающих функционирование современной рыночной экономики на национальном уровне, как правило, выделяют 5 взаимодействующих субъектов: макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты (такие, например, как профсоюзы). В соответствии с этим в российской Системе национальных счетов выделяются следующие секторы национальной экономики: нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, государственное управ-

ление, домашние хозяйства и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. В составе этих секторов можно выделить следующие подсекторы [1, с. 211]:

- нефинансовые корпорации: государственные предприятия; негосударственные национальные нефинансовые предприятия (акционерные общества, товарищества, кооперативы, частные предприятия и др.); иностранные нефинансовые предприятия;

- финансовые корпорации: банки; инвестиционные фонды; фондовые биржи; страховые компании; пенсионные фонды и др.;

- государственные учреждения: государственные учреждения и организации; государственные фонды социального обеспечения и другие внебюджетные фонды;

- некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства: общественные и религиозные организации (политические партии, профсоюзные организации, религиозные общества, спортивные организации, ассоциации потребителей, различные общества по интересам и др.); благотворительные общества и фонды; некоммерческие организации, создаваемые как подразделения предприятий и организаций (ведомственные больницы, поликлиники, санатории, спортивные базы, клубы и др.);

- домашние хозяйства: отдельные домашние хозяйства и принадлежащие им некорпорированные предприятия, например, подсобные хозяйства рабочих и служащих, индивидуальные крестьянские хозяйства и др.

Однако, на наш взгляд, кроме вышеперечисленных 5 субъектов в качестве самостоятельных необходимо выделить еще 2: региональный и муниципальный. Объясняется это рядом причин. Одной из них является то, что уже достаточно давно наряду с различными разновидностями и моделями рынка в качестве самостоятельного феномена фигурирует региональный рынок. Другой причиной является усиление влияния региональных факторов на темпы и уровень социально-экономического развития передовых стран. В этой связи целесообразно вспомнить о характерном для развитого мира процессе регионализации, выражающемся в происходящем в последние десятилетия росте собственных доходов территориальных бюджетов западных государств, в увеличении удельного веса региональных и муниципальных налогов в общей структуре налоговых поступлений в них и т. д.

В России, насчитывающей более 80 крупных субъектов Федерации и около 30 тысяч региональных бюджетов проблема учета территориального фактора в эффективном развитии национальной экономики еще более актуальна. Правда, учитывая многоаспектность понятия «регион», которое используется и для обозначения крупного региона мира (например, европейский, азиатский и пр.), и для относительно небольшой территории, необходимо уточнить, что нами имеется в виду. Выделяя региональный уровень в качестве еще одного самостоятельного субъекта, нами имеются в виду лишь те территориальные образования, которые составляют часть национальной экономики и имеют определенные властные структуры, способные регулировать протекание социально-экономических процессов на соответствующей территории. В территориальном устройстве современного российского общества под данное определение подходят субъекты Российской Федерации и федеральные округа. Более того, следует напомнить, что в России уровни субъектов Федерации и федеральных округов наряду с федеральным уровнем также относятся к системе государственного управления (в отличие от муниципального уровня).

Учитывая специфику функционирования региональной экономики целесообразно, на наш взгляд, при осуществлении теоретического анализа из государственного управления (государства) как одного из 5 взаимодействующих субъектов вычленять региональное управление в качестве еще одного самостоятельного (т.е. иначе говоря, шестого) субъекта. Действительно, ведь для эффективного функционирования экономики многих стран большое значение имеет оптимальное использование региональной собственности, территориальных бюджетов и налогов. Напомним, что на территории субъектов Российской Федерации выделяют следующие разновидности объектов собственности: федеральную собственность, исключительную собственность самого субъекта, а также собственность, находящуюся в совместном ведении как федерального центра, так и органов власти самого субъекта Российской Федерации. Каждый субъект имеет также и так называемые за-

крепленные (собственные) доходы, не зависящие от федерального центра, кроме этого, как правило, формируются и региональные внебюджетные фонды.

Наряду с региональным в качестве отдельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, выделить также и муниципальный уровень. Правда, нередко в специальной литературе можно встретить мнение о том, что муниципалитеты являются разновидностью регионов и поэтому логично, что в этом случае нет необходимости в макроэкономической теории кроме регионального выделять еще и муниципальный уровень. Однако на это можно возразить следующее. В России в соответствии с ее Конституцией, принятой в декабре 1993 г., муниципальный уровень существенно отличается от регионального, отождествляемого здесь с уровнем субъекта Российской Федерации. Как уже выше отмечалось, в России региональный уровень (т.е. уровень субъекта Федерации) является наряду с федеральным разновидностью системы государственного управления. Муниципальный же уровень в соответствии с Конституцией России не относится к этой системе.

Это в значительной мере объясняется тем, что в процессе формирования системы муниципалитетов в России была взята на вооружение так называемая англосаксонская модель, которая характеризуется более глубокой автономией местных органов и отсутствием выраженного подчинения их государственным властным структурам. Англосаксонская система зародилась в Великобритании. Ее важнейший признак – отсутствие на местах полномочных представителей правительства, опекающих выборные органы [2, с. 83]. Здесь имеет место двухступенчатая система местного управления – страна поделена на графства, а графства – на округа. Основу системы составляют графства, им переданы все важнейшие функции, которые по закону могли осуществлять местные выборные органы. Округа, за исключением метрополитенских, наделены второстепенными функциями.

Для США, где также используется англосаксонский тип местного самоуправления, характерна высокая степень децентрализации функций государства в социально-экономической сфере. Федеративная система предоставляет штатам определенную экономическую автономию и широкие полномочия, местные органы в правовом отношении непосредственно зависят от них. Каждый штат имеет свою конституцию, в которой закреплены основные принципы и формы его государственного устройства и устройства местных органов.

Таким образом, в системе взаимоотношений между муниципалитетами (т.е. органами местного самоуправления) и государственными структурами, в т.ч. региональными органами власти российская практика (в основе которой лежит, как уже указывалось, преимущественно использование англосаксонской модели) характеризуется существенной автономией каждой из этих двух подсистем. В этих условиях вполне оправдано при проведении теоретического анализа выделение муниципального уровня в качестве отдельного субъекта. Это объясняется значительными объемами муниципальной экономики, включающей муниципальную собственность, муниципальные предприятия, муниципальные бюджеты и налоги, а также внебюджетные фонды. Правда, следует отметить, что наряду с англосаксонским типом местного самоуправления, который наиболее характерен для таких стран, как США, Великобритания, Канада, Австралия и Новая Зеландия, существуют и иные модели и системы муниципалитетов. В развитых странах рыночной ориентации кроме англосаксонского типа выделяют также французский (континентальный) и смешанный типы местного самоуправления.

Французский (континентальный) тип местного управления впервые зародился во Франции [3, с. 165]. Статусом местных органов во Франции обладают департаменты и коммуны, причем основные административно-территориальные структуры являются одновременно и местными образованиями, и органами государственного управления. В настоящее время в стране насчитывается 95 департаментов и свыше 36 тыс. коммун. Кроме них в качестве государственных единиц управления выступают также административные округа и региональные органы.

Департамент как местный орган в лице генерального совета наделен следующими полномочиями: создавать и организовывать определенные департаментские публичные службы и управлять ими; управлять имуществом департамента; принимать бюджет де-

партамента и контролировать его исполнение; осуществлять функции совещательного органа департамента, хозяйственного планирования и регионального программирования. Высший орган коммуны – муниципальный совет, избирающий из своего состава мэра и его заместителей. Мэр представляет исполнительную власть коммуны и выступает в двух качествах – как глава самоуправления и как представитель центральной власти (в связи с тем, что коммуна является одновременно и государственным округом, и местным образованием).

**Список использованных источников:**

1. Павлов К.В. Региональные эколого–экономические системы. М.: Магистр, 2009. 351 с.
2. Территориальное управление общественным производством. Словарь–справочник/ Под ред. А.П.Сысоева и Д.Г.Черника. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1993. 176 с.
3. Ильин И.А. Экономика городов: региональный аспект развития. М.: Наука, 1982. 208 с.

# ВОПРОСЫ ЛИНГВИСТИКИ И МЕТОДИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВО–БАНКОВСКОГО ПРОФИЛЯ

УДК 81.25

## ЛЕКСИЧЕСКИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРИ ПЕРЕВОДЕ

Астрейко Анастасия Владимировна, преподаватель,

Полесский государственный университет

Astreiko Anastacia, Polessky State University, university teacher, anastacia12k@gmail.com

Татаревич Марина Вячеславовна, преподаватель,

Полесский государственный университет

Tatarevich Marina, Polessky State University, university teacher,

tatarevich.marina@yandex.by

**Аннотация.** В статье рассматривается вопрос о роли лексических трансформаций при переводе. Внимание уделяется переводческим приемам, используемых для создания контекстуальных замен.

**Ключевые слова:** перевод, языковые единицы, трансформации, лексический прием, переводчик, иностранный язык.

Основную массу слов составляют языковые единицы, которые могут выражать различные значения в зависимости от контекста, ситуации и подтекста: такие единицы требуют особых приемов при переводе. Поиск соответствий для таких единиц начинается с внимательного изучения словарной статьи, иногда даже включая анализ словарных статей из разных словарей, и сопоставления словарных значений с возможным контекстуальным значением. К возможным значениям не следует относиться легкомысленно, так как понимание текста строится на предположениях о его возможных смыслах [1, с.150].

В результате такого исследования может обнаружиться, что исходное слово не имеет однозначного соответствия в переводящем языке, либо не имеет полного соответствия. При этом «виновниками» оказываются не только многозначные слова, но и однозначные единицы, имеющие различные функциональные характеристики в исходном и переводящем языках. Во всех таких случаях, когда важным оказывается не само слово, а то значение, которое оно приобретает в контексте исходного высказывания, переводчик прибегает к переводческим трансформациям. В данной статье мы рассмотрим лексические трансформации. К ним относятся: добавления, опущения и замены [4, с.37].

*Добавления* представляют собой расширение текста подлинника, вызванное необходимостью полной передачи его содержания, а также различиями в грамматическом строе двух языков.

В первом случае можно говорить о лексических добавлениях, во втором – о грамматических.

Например:

The workers went on wage strike. – Рабочие объявили забастовку с требованием повышения заработной платы (лексическое добавление).

I need help until I find a job. – Мне нужна помощь до тех пор, пока я не найду работу (грамматическое добавление).

Этот прием перевода связан с тем, что английским предложениям свойственна компрессия. То, что ясно носителю английского языка, требует добавления в русском варианте, чтобы не выйти за рамки нормы русского языка [5, с. 59].

*Опущение* как тип переводческих трансформаций представляет собой операцию, обратную добавлению, т. е. оно подразумевает сокращение текста перевода по сравнению с

подлинником. Такого рода опущение может быть следствием объективных расхождений между грамматическими системами двух языков [4, с. 97].

Например:

He is a scientist. – Он ученый (грамматическое опущение).

В других случаях опущение может затрагивать избыточные компоненты традиционного словоупотребления. Например, излишним с точки зрения русского языка может быть употребление двух близких по семантике слов (так называемых парных синонимов). В таком случае один из двух синонимов опускается.

Например:

The UN agencies should be streamlined and tailored to the present situation. – Агентства ООН должны быть приспособлены к нуждам сегодняшнего дня (лексическое опущение).

Иногда избыточными с точки зрения традиций русского языка могут оказаться и другие части предложения, а также придаточные предложения.

Например:

Summer rains in Florida may be violent while they last. – Летом во Флориде бывают слитные дожди.

Еще один случай опущения связан с частым употреблением в английском тексте (особенно в газетно-информационных материалах) числительных, названий мер и весов и т. д., что несвойственно русской языковой традиции.

Например:

The plane went down in a rural area. Joe Morris, 46, who lives nearby, said he was sleeping when he heard a loud noise. – Самолет упал в сельской местности. Джо Моррис, живущий поблизости, сообщил, что он проснулся от сильного шума.

Используя прием опущения, необходимо помнить, что это не лазейка для пропуска трудных мест при переводе. Смысл предложения не должен быть искажен.

Лексический прием *замен* довольно широко используется при переводе в тех случаях, когда отсутствуют прямые словарные соответствия [5, с.72]. В этом случае необходимо найти вариант перевода, который подходит для данного контекста, например:

Privacy was impossible – Было невозможно побыть одному.

Особенности контекста могут вынудить переводчика отказаться в переводе от применения даже вариативного соответствия, не говоря уже об эквивалентном соответствии.

В подобном случае он подыскивает вариант перевода, подходящий лишь для данного конкретного случая. Такой вариант перевода называют контекстуальной заменой.

Имеется ряд переводческих приемов, используемых для создания контекстуальных замен. К ним относятся:

- 1) генерализация;
- 2) конкретизация;
- 3) антонимический перевод;
- 4) смысловое развитие;
- 5) целостное преобразование.

*Конкретизация* представляет собой замену слова или словосочетания исходного языка с более широким значением на слово или словосочетание переводящего языка с более узким значением.

Например, английскому глаголу *to marry* в русском языке соответствуют два слова – жениться и выходить замуж, каждое из которых имеет более узкое значение. И наоборот, русскому существительному *рука* в английском языке соответствуют два слова – *hand* и *arm*.

Для английского языка характерно наличие значительного количества слов с общим широким значением, которые при переводе на русский язык, как правило, конкретизируются. Это, в первую очередь, глаголы *to go, to get, to come, to have* и др.; существительные *thing, matter* и др.

При переводе глаголов движения конкретизация происходит как с учетом способа передвижения (идти – ехать – лететь), так и с учетом выражения однократности или многократности движения и однонаправленности или разнонаправленности движения (идти – ходить – пойти и т. д.) [4, с.124].

Например:

I have to go to Warsaw next. week. – На следующей неделе мне придется поехать в Варшаву.

В английском языке много слов с общим широким значением, которые в переводе всегда в той или иной мере конкретизируются: violence, nation, element; come, say, go, have, be, и др:

Например:

He is at school. – Он учится в школе.

He is at the army. – Он служит в армии.

He was at the ceremony. – Он присутствовал на церемонии.

*Генерализация* представляет собой прием, обратный конкретизации, т. е. при переводе происходит замена слова или словосочетания с более узким значением на слово или словосочетание с более широким значением [5, с.103].

Например, у английских существительных clock и watch в русском языке имеется одно соответствие – часы.

Иногда соблюдение нормы и традиции русского языка требует изменения отдельных деталей сообщения ради адекватной передачи целого.

Например:

Wolfe lifted his shoulders an inch and dropped them. – Вольф слегка приподнял и опустил плечи.

Прием генерализации используется при переводе слов–реалий в тех случаях, когда такой перевод оправдывается соображениями доступности текста.

Например:

He parked the Lancia at the back of the building. – Он оставил автомобиль во дворе дома.

*Антонимический перевод* представляет собой комплексную лексическую (но возможно и лексико–грамматическую) замену, которая заключается в трансформации конструкции, содержащей отрицание, в конструкцию, которая не содержит отрицания, или наоборот, происходит замена утвердительной конструкции отрицательной [1, с.167].

Антонимический перевод позволяет переводчику создать более естественную лексико–грамматическую структуру на языке перевода в тех случаях, когда данная форма приводит в противоречие с правилами лексической сочетаемости.

Например:

His reputation is not undeserved, – Он заслужил свою репутацию.

It became clear that Patrick meant business and that he was not without support. – Стало ясно, что Патрик взялся за дело всерьез и у него была поддержка.

Remember to post the letter. – Не забудь отправить письмо.

В английском языке существует ряд лексических единиц и грамматических структур, при переводе которых прием антонимического перевода является наиболее приемлемым, например, герундий с предлогом without в функции обстоятельства образа действия, конструкция с наречием hardly в позиции перед глаголом и некоторые другие.

He left without saying a word. – Он ушел, не сказав ни слова.

She fell down and nearly broke her leg. – Она упала и чуть не сломала ногу.

Типичным случаем применения антонимического перевода является перевод на русский язык предложений со структурой not ... until/till.

Marlene stipulated that the book should not be published until after her death. – Марлен поставила условие, что книга будет опубликована только после ее смерти.

Также мы используем антонимический перевод при передаче конструкций со служебными словами (предлогами, частицами).

Keep the child out of the sun. – Не держите ребенка на солнце.

В ряде случаев использование приема антонимического перевода не является обязательным и выбор варианта перевода остается за переводчиком.

Например:

He didn't say anything. – 1. Он промолчал. 2. Он ничего не сказал.



*Смысловое развитие* при переводе заключается в том, что в переводе используется слово или словосочетание, значение которого является логическим развитием значения переводимой единицы [2, с. 66].

Смысловое развитие всегда относится не к одному отдельно взятому слову, а к словосочетанию или смысловой группе.

Наиболее часто значения таких слов и словосочетаний в подлиннике бывают связаны причинно–следственными отношениями. При этом замена причины явления его следствием (или наоборот) не нарушает точности перевода, а является наилучшим, а порой и единственным способом адекватной передачи содержания подлинника.

Например:

And he noticed with sour disfavour that June had left her wine–glass full of wine. – И он с раздражением заметил, что Джун не прикоснулась к вину.

Перевод «оставила свой бокал полным вина» был бы неприемлемым по стилистическим соображениям. Переводчик заменяет следствие причиной. Предложение переведено адекватно.

Использование этого приема показывает, что нередко достижение адекватности связано с отклонением от буквы подлинника, с творческим подходом к преодолению переводческих трудностей.

*Целостное преобразование (переосмысление)* применяется, когда при переводе словосочетания, смысловой группы или предложения не представляется возможным оттолкнуться от словарных соответствий или контекстуальных значений отдельных слов, но необходимо понять смысловое значение всего переводимого целого и «перевыразить» его по–русски словами, иногда очень далекими от слов подлинника [4, с.131].

Это один из самых трудных видов лексических трансформаций. В приеме целостного переосмысления можно выделить две стадии: сначала смысл английского выражения уясняется посредством истолкования, описательно, а затем путем нахождения русского образного соответствия

Например:

Help yourself, please. – Угощайтесь (но не «помогайте себе»).

Good riddance! – Скатертью дорожка! (но не «счастливое избавление»).

В заключении хотелось бы отметить, что суть лексических трансформаций состоит в замене отдельных лексических единиц (слов и устойчивых словосочетаний) ИЯ лексическими единицами ПЯ, которые не являются их словарными эквивалентами, т. е., которые имеют иное значение, нежели передаваемые ими в переводе единицы ИЯ. [3, с.197]

#### **Список использованных источников:**

1. Бархударов, Л. С. Язык и перевод (Вопросы общей и частной теории перевода). М., «Международ. отношения», 1975. – 240 с.
2. Кабакчи, В.В. Практика английского языка. Сборник упражнений по переводу. English – Russian. – СПб.: «Издательство Союз», 2004. – 256 с. (Изучаем иностранные языки)
3. Комиссаров, В.Н. Теория перевода (лингвистические аспекты): учеб. для ин–тов и фак. иностр. яз. – М.: Высш. шк., 1990. – 253 с.
4. Мисуно, Е. А. Перевод с английского языка на русский язык: практикум: учеб. пособие / Е. А. Мисуно, И. В. Шаблыгина. – Минск : Аверсэв, 2009. – 255 с.
5. Golikova, Zh.A. Learn to Translate by Translating from English into Russian / Zh.A. Golikova. – М.: Новое знание, 2005. – 227 с.

**ЯЗЫКОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОФИЦИАЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ  
НАПОЛЕОНА ОРДЫ**

**Жилевич Ольга Фёдоровна, к. ф. н., доцент,**

**Полесский государственный университет**

Jilevich Olga, PhD, Polessky State University, jilevitch@gmail.com

**Аннотация.** Предлагаемое исследование посвящено изучению языковых особенностей официальных документов Наполеона Орды с точки зрения композиции, реквизитного состава и речевых (лексических, грамматических, стилистических) особенностей.

**Ключевые слова:** официальный документ, Наполеон Орда, перевод, архив, реквизит, словообразовательная модель, имя собственное

Официально–деловая письменность в историческом ракурсе – бесценный источник истории национального языка и основа общекультурного фона. Древние деловые тексты, в отличие от книжных, в значительной степени ориентированы на живую разговорную речь, являясь ценным источником для истории фонетики, грамматики, лексики, диалектологии. Начиная с конца XVII и до XIX века сложный процесс формирования национального литературного языка привели к восприятию делового языка как одного из строгих книжных стилей, противопоставленных разговорному. Для официальных документов на французском языке XIX века характерна типизация, консервативность, неподвижность и обезличенность, что делает их далеко не всегда привлекательными для многих исследователей, особенно в свете антропоцентрической направленности современной лингвистики.

**Цель настоящей статьи** – выявить специфические особенности композиции, реквизитного состава и речевых (лексических, грамматических, стилистических) особенностей официально–деловых текстов. Материалом для написания статьи послужили документы Наполеона Орды из личного архива семьи Денорманди.

Особую значимость представляет рапорт заместителя Министра иностранных дел послу Франции, датированное 24 января/5 февраля 1864 года [1].

Обратимся непосредственно к самому названию рассматриваемого документа, что позволит охарактеризовать его жанровую форму.

Слово “*le rapport*” (*рапорт*) известно во французском языке с XVII века и встречается впервые в *Приказах по делу моряка Савари* (март, 1681) [2]. Современные словари французского языка дают следующие толкования значений:

- Gain, profit, revenu que rapporte l'exploitation d'un bien : *Des immeubles d'un bon rapport. Des arbres en plein rapport.*

- Exposé dans lequel on relate ce qu'on a vu ou entendu ; compte–rendu, souvent de caractère officiel, d'une question, d'une mission : *Rapports de police.*

- Ce que quelqu'un, quelque chose a de commun avec d'autres : *La Sicile a beaucoup de rapport avec la Grèce.*

- Ce par quoi quelqu'un ou quelque chose s'accorde à d'autres, ce par quoi ils se conviennent : *Il y a des rapports subtils entre leurs deux personnalités* [3].

Таким образом, даже при расширении семантики слова в его смысловой структуре актуальным является компонент ‘сообщение’, и рапорт можно охарактеризовать как информационно–справочный документ, функционирующий в официально–деловой сфере. Этим признакам соответствуют и рассмотренные рапорты из архива семьи Денорманди по делу Наполеона Орды.

Объем исследуемых текстов – от страницы до двух листов. В структуре документов отчетливо представлены такие реквизиты, как адресат, адресант, название документа, собственно текст документа, подпись, дата.

Реквизит “дата и место” располагается по центру документа – “*S. Petersbourg le 24 janvier/9 février 1864*” (“Санкт–Петербург, 24 января / 5 февраля 1864 года”).

Реквизит “адресат (учреждение или лицо) и адресант” в рапорте заместителя Министра иностранных дел послу Франции располагается слева. В документе конкретно не

называются имена лиц, указываются только их должности “*l’adjoint du Ministère des affaires étrangères à l’Ambassadeur de France*” (“Заместитель Министра иностранных дел Послу Франции”). Данный референт выражен именным словосочетанием – существительное с определенным артиклем + существительное в Притяжательном падеже + существительное в Дательном падеже.

Далее следует сам текст рапорта, в котором сообщается, что Царское Министерство не упустило случая вступить в контакт с компетентными органами по поводу Месье Орда заключённого в тюрьму Гродно. В рапорте написано, что месье начальник военной канцелярии Вильно уведомил Министерство иностранных дел в том, что Месье Наполеон Орда отклонил обвинения об участии его сына в действиях повстанцев: но поспособствовал туда послать своих слуг, хранил у себя военное снаряжение, патроны, а также документы политического характера.

В рапорте также доводится до сведения, что в доме Наполеона Орды была найдена переписка с женщиной, живущей за границей: касающаяся вступления их сына в ряды повстанцев.

Однако адресат документа добавляет, что эта переписка не указывает на то, что сын Н. Орды напрямую участвовал в последних волнениях в Польше и в этом отношении заключённый Наполеон Орда вне всяких обвинений.

Месье генерал–губернатор Западной провинции добавляет, что сведения о проходящем службу в настоящее время под знаменем Франции сына Орды сформированы в дело руководством Гродно, чтобы быть переданными в комитет военного суда.

В конце документа – заверительные отметки: “*Veillez agréer*” (“Примите мои наилучшие пожелания”).

Документ написан скорописью XIX в. с ярко выраженным характером, округлостью букв, плавностью их написания, большим количеством росчерков, лигатур и сокращений.

К особенностям орфографии рассматриваемого документа можно отнести слитное, как правило, написание предлогов (иногда и союзов) с последующими словоформами, написание в сокращённой форме вежливых форм обращения, например: *Mr* вместо *Monsieur*, *seinr* вместо *seigneur*.

С лексической и грамматической точки зрения текст в целом выдержан в книжном стиле с чертами, присущими канцелярскому французскому языку XIX века.

В области лексики можно отметить активное употребление устаревших слов, например, *seigneur*, *serviteurs*, *bandes*. Для языка рапорта характерно использование сложных слов книжной окраски, таких как *l’adjonction*, *sédentaire*, *l’isurrection*.

Язык данного рапорта изобилует специальной лексикой из области административного управления (*la commission militaire*, *le gouvernement*, *la Chancellerie Militaire*), делопроизводства (наименования документов и их видов: *l’instruction*, *la correspondance*).

В документе превалирует грамматическое время *Passé composé*, например, “*Mr l’Ambassadeur, le Ministère Imperial n’a pas manqué de se mettre en rapport avec...*” [1].

Синтаксические средства имеют ярко выраженный книжный характер. В тексте часто встречаются такие синтаксические обороты, как *en rapport avec*, *concernant*. В некоторых случаях вместо двусоставных предложений используются односоставные со сказуемым, выраженным страдательным причастием. Это может свидетельствовать о тенденции делового стиля к безличности, к констатации действия без указания на его производителя. Например, “*Il a été trouvé, il est vrai, dans la maison de seinr Napoleon Orda une correspondance avec la femme domiciliée à l’étranger concernant l’adjonction de leur fils...*” [1].

Следует также отметить большое количество в тексте инфинитивных конструкций и предложений в сослагательном наклонении: “*Mr le Chef de la Chancellerie Militaire de Vilno informe aujourd’hui le Ministère des affaires étrangère que le sienr Napoléon Orda a été mis en accusation non pas pour avoir envoyé son fils dans une bande insurgée mais pour avoir contribué à y envoyer des serviteurs gardé chez lui...*” [1].

Таким образом, следует отметить, что именно в XIX в. волна языкового развития затронула деловую письменность в не меньшей мере, чем другие виды и жанры письменности. Специфика документов как текстов, имеющих общие текстовые признаки и в то

же время построенных по особым правилам, функционирующих в определенной сфере общественной деятельности, являющихся специфическим средством коммуникации, содержащих историческую, социальную, культурную информацию, обуславливает их разноаспектное лингвистическое описание с позиций документной лингвистики, лингвистики текста, истории французского литературного языка, стилистики, лексикологии, грамматики.

Исследование специфических языковых средств рапорта по делу о задержании Наполеона Орды из архива семьи Денорманди позволяет выявить особенности формирования отдельных видов документов XIX века и их языковых черт, отражающих взаимодействие разностилевых единиц. Рапорт в данный исторический период функционировал как информационно-справочный документ военной сферы, и можно говорить о преимущественно сложившемся формуляре данного документа с определенным набором реквизитов и композицией.

#### **Список использованных источников:**

1. Личный архив семьи Денорманди. Сигнатуры документу не присвоены.
2. Le rapport [Resource electronic] – Mode of access: <http://www.cnrtl.fr/etymologie/rapport>. – Date of access: 01.03.2017.
3. Le rapport [Resource electronic] – Mode of access: <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/rapport/66517> – Date of access: 01.03.2017.

**УДК 338.5**

### **CO-BRANDING IMPACT ON MARKETING COSTS OF THE COMPANY**

**Киевич Диана Александровна, магистрант,  
Национальный исследовательский университет  
"Высшая школа экономики" (Москва)**

Diana A. Kievich, undergraduate,  
National research university Higher School of Economics (Moscow)  
diana.kievich@yandex.ru

**Abstract.** From the last century in marketing sphere has been considerable interest in new methods of reducing costs of the company though the formation of strategic brand alliances. Co-branding is collaboration of two or more brands in order to launch a new product that features both brands' names. It is a widely applied approach that enables company to develop new markets with minimal costs. However, nowadays there is still no practical evidence of its impact on marketing costs on the Russian market. The current study attempts to address this gap by constructing the regression model. The results seem likely to confirm the hypothesis that co-branding strategy offers potential marketing cost savings.

**Keywords:** co-branding, marketing costs.

Nowadays in conditions of fierce competition every company, regardless of its activity, uses marketing tools for the successful functioning and satisfaction of market demand. In order to increase the profitability of sales it is necessary to practice rational marketing activities, but sometimes excessive use of them does not bring the desired effect since they significantly enhance the company's costs without creating the preconditions for increasing sales. That is why companies need a critical approach to the costs on realization marketing programs.

In recent times an increasing number of companies around the world have switched to a new form of business relations between market participants - the concept of joint marketing. In such cases most of them often found a co-branding project, that entail a set of measures aimed at creation of a product or service that combines both brands' names. In Russia co-branding has begun to develop recently, meanwhile it could be called a great advantage in struggle with competitors; it also helps companies to expand their niche in the market, etc. For this reason issues associated with co-branding programs seem to be very relevant.

However, there is no reliable data of measuring co-branding impact on Russian companies. Our purpose is to fulfill this gap by gathering empirical base on Russian market and building a regression model for comparing data from the financial statements of the companies that are involved in co-branding projects and not.

**Marketing Instruments and their Impact on Costs.** *The efficiency of the entire company depends directly on the effectiveness of marketing activities. Philip Kotler is one of the founders of marketing science and according to him marketing activities are aimed at product development and product policy; there are also activities directed to promotion of the products and providing market research and analysis. The author emphasizes the fact, that marketing costs are not related to the volume of business operations of the company but depend on the decisions of the management. Therefore company leadership can regulate them through the usage of special methods. Nowadays there is a huge set of them, though the most popular strategy for companies is the formation of strategic brand alliances. So companies could imply the licensing of the brand (e.g., advertising one brand on the packaging of another), cross-marketing or cross-selling (joint promotion), such as distribution of discount coupons for products from another brand. However, he comes to the conclusion that the most interesting and perspective of them is co-branding. [1] [2]*

**Co-branding.** *In the early 90's the concept of co-branding started to spread globally and became popular among the large companies very quickly. The commercial success of one company often depends on the activities of another one, which forms the basis for joint branding. Co-branding is collaboration of two or more brands in order to launch a new product that features both brands' names. That definition was offered by Fleck and Michel (2012). Another approach to defining co-branding is proposed by Panda (2001) and consists of combining two brands in order to increase sales and recognition of each of them. In addition, co-branding promotes customer loyalty and provides the potential of sales. [3] [4]*

A key problem with much of the literature in relation to co-branding is that it has most often been studied in terms of customer loyalty and fit between the associated brands. Kumar (2013) has found out how consumer preferences and interests while buying a product of any brand influence the organization strategy. His proposal is based on the research of the effect of involved in cooperation brand images among the consumers. The main weakness in the authors' study is that it is focused mainly on relations of organizations with the customers and offered no explanation for the impact of alliance on the company itself. [2]

The impact of co-branding strategy on customer perceptions from utilitarian focus also was evaluated by Wason and Charlton (2015). The authors trace the influence of brand positioning of partner brands on co-branding outcomes. It has been suggested that managers should carefully consider whether impending brand partners are fit with each other, because in another case it may lead to terrible consequences, such as appearance of negative impact of one brand on the overall product. This might occur due to the incompatibility between the partners as a result of differences between the business cultures. [5]

Nevertheless, as noted, the advantages of co-branding are greater than the possible risks. First of all, co-branding enables company to develop new markets with minimal costs. Secondly, joining leads to emergence of new sources of funding, as costs now are divided between the partners. Then, several brands could easily broaden the geographical spread of the product and intensify exposure of mass media. The level of brand recognition also increased. And in the case of occurrence of adverse conditions partners would share possible risks with each other. [4]

However, to our knowledge, the literature has not discussed the empirical relationship between co-branding and marketing cost of the company. But the co-branding strategy offers potential marketing cost savings. [6]

The usage of number of brands in co-branding projects aims to obtain synergy. A synergistic effect is the increase of efficiency in the result of the connection, merging individual components into a coherent system. Synergistic effect of co-branding depends on several factors, such as how well his structure is built, how compatible are platforms of brands, and whether brands make each other stronger or weaker. However, besides the synergistic effect co-branding saves companies money in marketing by spreading the direct costs between both businesses' marketing budgets. The launch of a similar product or service by one brand alone would still require a

marketing effort of the same size to achieve equal results, but with one company shouldering all the costs.

Costs on attracting new customers are often in many times greater than costs on retaining old customers. Co-branding allows the solution to this problem. The most interesting co-branding partners are companies that already have formed a base of loyal customers, which could be a potential audience for another brand, for example a network of cafes and restaurants, shops, airlines, mobile operators. Clients of the partner know, like and trust their brand, and this is a key factor in attracting new customers. Consequently, the author concludes that as a result of cooperation the conversion of both partners increases. [6]

In most cases co-branding projects involve two or more commercial firms. An alternative option, the so-called charity co-branding between commercial and charitable organizations, can contribute to improvement of the public attitude to the company. Unfortunately, it does not lead to direct cost reduction, but give an opportunity for a commercial partner to attract customers. [4]

Co-branding implies the maximization of profits from specific activities that promote a common product on the market. Only that project might be called successful whose costs during the process of implementation are properly paid off. However, return in cash is not obligatory required; a far greater role for the company can play an image component. Image benefits are not so easy to estimate, as they are not obvious at first sight. However, image and reputation are essential components of the financial result, notwithstanding their effect is delayed in time. Many experts contend, on the other hand, that this evidence is not conclusive. [3]

Another assumption that seems to be realistic is that co-branding has the potential to reduce costs, but not every co-branding opportunity assures success. Companies with very different values or business cultures may look like a good fit in terms of product offerings but find they cannot reach a consensus about the right strategy. All these could turn the entire process into a large financial loss. [6]

It should be noted that on the territory of the Russian Federation today co-branding is presented mainly in the service market, although successful projects can be found in other markets. However, there is no reliable data of measuring co-branding impact on Russian companies that is why it is rather difficult to evaluate its effect on marketing costs. Gathering empirical base on Russian market and building a regression model seems to be the best solution considering our case.

The instrument employed to assess the significance of co-branding influence on marketing costs was the linear regression model as it is compliant with research norms. Observed dataset include information from consolidated financial statements of 12 public companies represented on the Russian market in various industries. The five-year time period was chosen from 2011 to 2015. [7]

The criterion for selecting companies was their participation in co-branding projects. However, ordinary independent companies also remain in the sample. As the result, in the model each company got special sub-index assessed as «1» or «0», where «1» was appointed to company with the presence of co-branding project.

Extreme caution must be taken when we choose what variables should be included in the model. It was decided to involve such parameters as the name of the company, the reporting year, marketing and advertising costs (in thousands RUB), annual revenue (in thousands RUB), net annual profit (in thousands RUB), general, commercial and administrative expenses (in thousands RUB), and binary variable «Cobranding». [7]

As soon as these steps have been carried out, regression with fixed effects for company and year was constructed. Estimation of parameters of such regression could be carried out using the ordinary method of least squares.

However, since we have the observation of some number of objects for several time periods, we used dummy variables for each year and each company, except one which was taken for benchmark. Statistical significance of the variables was analyzed through the use of the software package «Stata».

Tests revealed that the model is significant. R-squared in the regression is equal to 0,976. That is a very good indicator, since 96% of the variability of «Marketing\_costs» can be explained due to the influence of the selected characteristics.

The variable responsible for the company's participation in co-branding projects is significant at the 10% level. Therefore, we can conclude that if the company has at least one co-branding project, the marketing costs of the company decrease by 1 810 734 RUB. In our view the result emphasizes the validity of the model.

Given that our findings are based on a small number of companies, the results from such analyses should be treated with considerable caution. We also cannot exclude the fact that there might be some missed important variables to which we have no access.

Though the regression results support our major hypothesis, which predicts that co-branding could significantly reduce marketing costs.

Undoubtedly evaluation of the role of such complex phenomenon in the formation of company's costs – a task that requires deeper analysis with the addition in the model some extra factors. Nevertheless this study may be considered as a basic model that later can be modified and applied in various fields.

#### References:

1. Kotler, P. (2015) Principles of Marketing. *Pearson Education*, 720.
2. Kumar, A. (2013) Effectiveness and scope of cross-selling and co-branding among the consumers and organizations. *Dublin Business School*.
3. Fleck, N., Michel, G. (2012) The dual process of co-branded new products: why fit is not all that matters. *Insead, The Business School for the World*, August 22.
4. Panda, T. (2001) Strategic advantage through successful co-branding. *Marketing Indian Institute Management*, 1-10.
5. Wason, H., Charlton, N. (2015) How positioning strategies affect co-branding outcomes. Retrieved December 02, 2016, from: <http://eprints.kingston.ac.uk/33311/1/Wason-H-33311.pdf>
6. Dontigny, E. (2015) Does co-branding save money in marketing? Retrieved November 29, 2016, from: <http://smallbusiness.chron.com/cobranding-save-money-marketing-69412.html>
7. Киевич Д.А. Кобрендинг как инструмент уменьшения маркетинговых издержек / Киевич Д.А. // Современные аспекты экономики. –2016. – № 11 (231). С.45-53.

УДК 81.364

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРАММАТИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ПЕРЕВОДУ

Корженевич Юлия Вячеславовна, Полесский государственный университет  
Korzhenevich Yuliya, Polesky State University, yulyasha.trofim@tut.by

**Аннотация.** Данная работа посвящена вопросам обучения переводу. Автор анализирует основные виды переводческих трансформаций. Особое внимание уделяется описанию грамматических трансформаций и их основных типов (перестановок, замен, добавлений, опущений).

**Ключевые слова:** перевод, переводческие трансформации, грамматические трансформации, замены, изменение порядка слов.

При подготовке специалистов, владеющих иностранными языками, особое внимание уделяется обучению переводу. Перевод является одним из самых сложных аспектов языка, однако, нельзя недооценить его важность и необходимость использования на любом этапе обучения (при работе с новой лексикой, усвоении новых грамматических явлений, чтении, письме, говорении и восприятии речи на слух).

Одной из основных целей перевода является достижение адекватности. Однако бывают случаи, когда учащиеся сталкиваются с определенными трудностями, которые влияют на точность перевода. Основной причиной данных трудностей являются различия в грамматическом строе языков.

При переводе с одного языка на другой используются различные приемы, основой многих из которых являются переводческие трансформации.

Э.Г. Азимов понимает под *трансформацией* “изменение в формальной структуре предложения или в ее наполнении, ведущее к появлению предложения, синонимичного исходному” [1, с.77].

Существует множество классификаций переводческих трансформаций. Одну из них предложил Я.И. Рецкер, который разделяет переводческие трансформации на лексические и грамматические.

Проанализируем более подробно грамматические трансформации. Прежде всего, хотелось бы обратить внимание на определение А.Л. Семенова, который понимает под грамматическими трансформациями “вид переводческих преобразований, заключающихся в замене в процессе перевода грамматических форм и структур единиц исходного языка формами единиц языка перевода при сохранении смыслового соответствия между ними” [3].

Грамматические трансформации широко используются при переводе. Во многом это объясняется тем фактом, что русское предложение не совпадает с английским предложением по своей структуре, т.к. оно имеет другой порядок слов, другой порядок расположения предложений – главного, придаточного, вводного. Еще одной причиной является то, что в русском языке по сравнению с английским языком отсутствуют некоторые грамматические категории, на пример, такие как артикль и герундий. Именно поэтому в процессе перевода зачастую возникает необходимость в грамматических трансформациях и замене одних частей речи другими.

Анализируя структуру русского предложения, нельзя не отметить его полноту и развернутость, чего нельзя сказать об английском языке и той сжатости, которая свойственна английским предложениям. Данная особенность обоих языков требует при переводе на русский язык введения дополнительных слов и даже предложений и, соответственно, сокращений при обратном переводе.

Исходя из этого, многие авторы выделяют 4 основных вида грамматических трансформаций:

– перестановки – замены – добавления – опущения [2].

Примером **перестановки** может быть изменение порядка слов в предложении или словосочетании, порядка следования словосочетания в структуре простого предложения, порядка следования простых предложений в составе сложного и т.д. Известно, что английскому языку свойственен прямой или фиксированный порядок слов в предложении, чего нельзя сказать о русском языке.

*Taste is a big factor. – Важным фактором является вкус.*

*Soon the market took off again [4, с.75]. – Вскоре рынок снова начал развиваться.*

*Share prices fell dramatically and kept on falling [4, с.75]. – Цены на акции резко упали и продолжали падать.*

Бывают случаи, когда в одном из языков не существует эквивалента какого-либо слова или фразы. В таком случае целесообразно прибегнуть к приему **замены**. Замене могут подвергаться формы слова, части речи и т.д. Принятое в русском языке *Здравствуйте!* при переводе на английский язык будет заменено на *Доброе утро! Добрый день! Добрый вечер!*

*Здравствуйте! – Good morning! Good afternoon! Good evening!*

Фраза *Пожалуйста!*, которая обычно произносится в ответ на реплику благодарности *Спасибо!* будет передаваться в английском языке следующим образом:

*You are welcome!*

*Not at all!*

*The pleasure is mine!*



Еще одним видом грамматических трансформаций являются **добавления**. Добавления представляют собой использование в переводе дополнительных слов, не имеющих соответствий в оригинале.

*Фактически, цена на акции сильно возросла. – The shares did, in fact, rise dramatically* [4, с.74].

*The food we eat, the water we drink can be dangerous for our health. – Еда, которую мы едим, вода, которую мы пьем, может быть опасной для нашего здоровья.*

Когда речь идет о приеме **опущения**, имеется в виду опущение тех или иных слов при переводе.

*It is not surprising that the collapse in prices led to a severe economic recession in Holland* [4, с.74]. – *Не удивительно, что обвал цен привел к суровой экономической рецессии в Голландии.*

В заключение следует отметить, что перевод с одного языка на другой является сложным и трудоемким процессом, вызывающим много трудностей. Однако, доскональное изучение грамматического строя языков, в рамках которых осуществляется перевод, и использование описанных переводческих трансформаций поможет избежать многих проблем и сделать перевод более точным и адекватным.

#### **Список использованных источников:**

1. Азимов, Э. Г. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам) / Э.Г. Азимов, А.Н. Щукин. – М.: Издательство ИКАР, 2009. – 448 с.
2. Пиввуева, Ю.В. Пособие по теории перевода (на английском материале) / Ю.В. Пиввуева, Е.В. Двойнина. – М.: Филоматис, 2004. – 304 с.
3. Семенов, А.Л. Основные положения общей теории перевода / А.Л. Семенов.– М. : Изд-во РУДТ–Т, 2004. – 160 с.
4. Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. (2001), Market Leader. – Longman.

#### **УДК 81–25**

#### **ПРЫЁМ ТРАНСФАРМАЦЫЎ ПЕРАКЛАДЗЕ ТЭКСТУ Місюкавец Любовь Петровна, Палескі дзяржаўны ўніверсітэт Misiukavets Liubou, mlp-1963@tut.by**

**Анатацыя.** Эквівалентны пераклад ажыццяўляецца на ўзроўні, патрэбным і дастатковым для перадачы нязменнага плана зместу пры захаванні адпаведнага плана выказвання. Падчас перакладу часта здараецца немагчымым выкарыстанне адпаведных слоў і выразаў, якія нам дае слоўнік. У падобных выпадках перакладчык звяртаецца да трансфармацыйнага перакладу.

**Ключавыя словы:** пераклад, граматычныя трансфармацыі, лексічныя трансфармацыі, лексіка–граматычныя трансфармацыі.

Для фарміравання гарманічна развітай асобы неабходны высокая культура, высокія маральныя прынцыпы і шырокі спектр агульнаадукацыйных ведаў. Усе гэтыя праблемы паспяхова вырашаюцца праз сістэму гуманітарызаванай эканамічнай адукацыі. Таму ў навучальных планах побач са спецыяльнымі дысцыплінамі стаіць і родная мова. Сістэматычная праца над перакладам тэкстаў навуковага стылю з рускай мовы на беларускую дае добрыя вынікі ў навучанні і выхаванні студэнтаў.

З пункту гледжання тэорыі міжкультурнай камунікацыі, пры перакладзе супастаўляюцца не толькі дзве мовы, але і дзве культуры ў шырокім разуменні гэтага слова. Таму задача перакладу ўключае не толькі адшуканне эквівалентных адпаведнасцяў для перадачы камунікатыўнай усталёўкі адпраўніка, але і падаванне атрымальніку неабход-

ных для разумення тлумачэнняў, так каб рэакцыя іншамоўнага атрымальніка адпавядала б рэакцыі атрымальніка паведамлення на зыходнай мове [3; с.26].

У наш час існуе мноства падыходаў да падзелу перакладніцкіх трансфармацый на віды і тыпы, і мноства класіфікацый, прапанаваных рознымі аўтарамі. Больш часта вылучаюць два віды прыёму перакладу: падстаноўкі і трансфармацыі.

Прыёмы перакладу, якія заснаваны на максімальна магчымым сэнсава–структурным паралелізме мовы арыгінала і мовы перакладу, называюць падстаноўкамі. З падстаноўкамі мы маем справу, калі перакладаем слова ў слова, радок у радок, толькі падстаўляючы замест слоў і спалучэнняў адной мовы словы і спалучэнні другой мовы.

Прыёмы перакладу, якія выкарыстоўваюць адыход ад магчымага сэнсава–структурнага паралелізму тэксту арыгінала і перакладу, называюць трансфармацыямі. Трансфармацыя – аснова большасці прыёмаў перакладу. Заклучаецца ў змене фармальных (лексічных ці граматычных трансфармацыі) ці семантычных (семантычных трансфармацыі) кампанентаў зыходнага тэксту пры захаванні інфармацыі, прызначанай для перадачы [2; с.167].

Вышэйназваныя прыёмы перакладу грунтуюцца на наяўнасці (або адсутнасці) у абедзвюх мовах так званых моўных паралеляў. Агульнасць паходжання ўсходнеславянскіх моў, блізкасць іх гістарычнага развіцця і ўзаемадзеянне на сучасным этапе абумовілі наяўнасць у беларускай і рускай мовах аднолькавых ці блізкіх слоў, словазлучэнняў, зваротаў.

Дасягненне перакладчыцкай эквівалентнасці, нягледзячы на разыходжанні ў фармальных і семантычных сістэмах двюх моў, патрабуе ад перакладчыка перш за ўсё ўмення зрабіць шматлікія і якасна разнастайныя міжмоўныя пераўтварэнні – так званыя трансфармацыі – для таго, каб тэкст перакладу з максімальна магчымай дакладнасцю перадаваў усю інфармацыю, якая заключана ў зыходным тэксце [1, с. 22].

Традыцыйна трансфармацыі дзеляцца на граматычныя, лексічныя і лексіка–граматычныя.

Пры граматычных трансфармацыях пераўтвараецца фармальная структура выказвання і застаецца нязменным набор слоў, які складае яго сэнс. Асноўнай прычынай такога тыпу трансфармацый з’яўляецца неаднолькавасць структур зыходнай мовы і мовы перакладу, што праяўляецца ў адсутнасці пэўных форм і канструкцый у адной з моў (ці ў мове арыгінала, ці ў мове перакладу). Звернем увагу на асноўныя разыходжанні ў мовах. Напрыклад, пры перакладзе з рускай мовы на беларускую ёсць несупадзенне назоўнікаў ў родзе, ліку, склоне (рус. *Заем, прибыль, риск* ( м. р.) бел. *Пазыка, прыбытак, рызык* а(ж.р.); рус. *Поведение, крупа* (толькі адз. Л. ) – бел. *Паводзіны, крупы*(толькі мн.л.); рус. *Задержка за деньгами* – бел. *Затрымка ў грашах* . У адрозненне ад рускай мовы назоўнікі 2–га скланення ў форме роднага склону адзіночнага ліку ў беларускай мове могуць мець канчаткі –а(–я), і –у, (–ю) у залежнасці ад лексічнага значэння: *кредита* – *крэдыту, рынка* – *рынку, расчета* – *разліку*. Пры перакладзе важна памятаць і пра канчаткі назоўнікаў адзіночнага ліку першага і другога скланенняў меснага склону, якія маюць канчаткі –е, –і, –ы, –э, –у: *экономике*– *эканоміцы, руке*–*руцэ, в банке*–*у банку*.

Прыметнікі і прыслоўі ў форме вышэйшай ступені параўнання патрабуюць злежнага слова ў форме вінавальнага склону з прыназоўнікам *за*: *удобный* – *зручнейшы за, ближе–ближэй за*.

У рускай мове актыўна ўжываюцца ўсе формы дзеепрыметнікаў, што не характэрна для беларускай мовы. Так сустракаюцца толькі ў тэрмінах дзеепрыметнікі залежнага стану цяперашняга часу з суфіксамі –уч, –юч, –ач, –яч: *текущий счет* – *бягучы рахунак, нападающий* – *нападаючы*, а ў іншых выпадках дзеепрыметнік замяняецца аднакаранёвым назоўнікам (*будущее фирмы* – *будучыня фірмы*), прыметнікам (*соответствующий налог* – *адпаведны падатак*), дзеляловам (*студенты, спешившие на занятия* – *студэнты спяшаліся на заняткі*), перабудоўваецца ў даданы сказ (*обслуживающий персонал–персанал, які абслугоўвае*).

У адрозненне ад рускай мовы, у беларускай мове ўтвараюцца дзеепрыслоўі незакончанага трывання ад дзеесловаў *піць* – *п’ючы, ліць–льючы, пісаць–пішучы*.

У лексічных сістэмах беларускай і рускай моў назіраюцца несупадзенні, якія выяўляюцца ў тыпе сэнсавай структуры слова. Таму пры перакладзе такіх тэкстаў словы адбіраюцца з асаблівай стараннасцю для максімальна дакладнай перадачы думкі – гэта лексічная трансфармацыя [2, с.168].

Сярод разнавіднасцей лексічных трансфармацый выдзяляюць наступныя:

а) канкрэтызацыя – замена слова або словазлучэння зыходнай мовы з больш шырокім значэннем словам або словазлучэннем мовы перакладу з больш вузкім значэннем (*был прав–меў рацыю*);

б) генералізацыя – замена адзінкі зыходнай мовы, што мае больш вузкае значэнне, адзінкай мовы перакладу з больш шырокім значэннем (*У стены стояли стеклянные шкафы. – Паўз сцяну стаялі шклянныя шафы*);

в) кампенсацыя – ужываецца ў тых выпадках, калі пэўныя элементы тэксту арыгінала па той або іншай прычыне не маюць эквівалентаў у мове перакладу і не могуць быць перакладзены яго сродкамі, перакладчык узнаўляе тую ж інфармацыю якімі–небудзь іншымі сродкамі, прычым неабавязкова ў тым жа месцы тэксту, што ў арыгінале (*Общатся–мець зносіны, отчество– імя па бацьку*) [2, с.167].

Лексіка–граматычныя трансфармацыі ахопліваюць пэўнымі зменамі як граматычную будову моўнай адзінкі, так і яе семантычную напоўненасць. Пры перакладзе словазлучэнняў неабходна памятаць пра тое, што ў кожнай мове свае асаблівасці выражэння граматычнай і сэнсавай сувязі слоў. Таму пераклад свабодных словазлучэнняў не варта разумець як пераклад асобных кампанентаў (*управляющий делами – кіраўнік спраў (а не кіраўнік справамі)*).

Такім чынам, перакладчык, які працуе не механічна, зацікаўлены ў пэўным выбары моўных сродкаў. Пераклад – гэта не простае ўзнаўленне ўсёй сукупнасці элементаў арыгінала, а складаны і свядомы пошук разнастайных магчымасцей іх перадачы. Майстэрства перакладу прадугледжвае і ўменне выкарыстаць пэўны тып лексічных або граматычных трансфармацый, ад гэтага ўмення будзе залежаць паўнацэннасць тэксту перакладу.

#### **Спіс выкарыстаных крыніц:**

1. Кузміч, В.А. Асаблівасці навуковага стылю беларускай мовы ў кантэксце навукова–тэхнічнага перакладу / В.А. Кузміч, Г.Ф. Швед. Мінск: БДТУ, 2013. С. 20–25.
2. Лапкоўская, А.М. Беларуская мова (прафесійная лексіка): вучэб. дапаможнік для студ. / А.М. Лапкоўская.– Гродна : ГрДУ, 2009. – 271 с.
3. Латышев, Л.К. Курс перевода: Эквивалентность перевода и способы ее достижения / Л.К. Латышев.– М.: Международные отношения, 1981. – 248 с.

**УДК 81 373.6.27–23**

### **СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАУЧНО–ПОПУЛЯРНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ СТУДЕНТОВ–ЭКОНОМИСТОВ МЛАДШИХ КУРСОВ БАКАЛАВРИАТА**

**Никольский Евгений Владимирович, доктор филологических наук, доцент  
Варшавский университет (Республика Польша)**

Nikolsky Eugene, Dr. hab. in Russian Filology, Warsaw University,  
eugenius–08@yandex.ru

**Аннотация.** В статье анализируется специфика работы с иноязычной научно–популярной литературой на занятиях по иностранному языку со студентами–экономистами. Отмечается, что такой вид учебной деятельности не только способствует формированию лексической компетенции, но и увеличивает общий и специальный словарный запас студентов, расширяет кругозор, развивает их эрудицию, а также повышает их культурный уровень.

**Ключевые слова:** вузовская методика, компетентностный подход, лексическая компетенция, студенты–экономисты, научно–популярная литература.

Применение аутентичных текстов в методике обучения иностранному языку появилось недавно. Это вызвано необходимостью обучения живому иностранному языку, что мотивировано возросшими требованиями современной жизни. Научно–популярная аутентичная литература служит связующим «звеном» между специальной литературой с большим объемом сложной научной информации и неспециалистами, которым полезно узнать данную информацию. Именно с помощью научно–популярной литературы можно не только в доступной и увлекательной форме донести до студентов–экономистов сложный теоретический и научный материал, но и развить их лексическую компетенцию и избавить их от психологического «страха» при работе с оригинальными текстами на иностранном языке.

Научно–популярная литература позволяет в доступной форме ознакомиться широкому кругу читателей с достижениями в любой области научной деятельности, включая и социально–культурную и экономическую сферы.

Важным аспектом в разработке методики обучения иностранному языку студентов–экономистов является отбор максимально оптимального вида литературы. Благодаря современной массовости научных исследований и высоком интересе к научным проблемам со стороны населения, всё большую ценность приобретает применение научно–популярной литературы во время обучения иностранному языку современных студентов, ведь этот вид литературы является промежуточной ступенью к научной литературе, с которой молодые люди будут иметь дело в высших учебных заведениях и в особенности в аспирантуре.

На данный момент исследования научно–популярной литературы очень малочисленны, хотя этот жанр очень востребован и значим. Ценность этого вида литературы определяется тем, что он служит связующим «звеном» между специальной литературой с большим объемом сложной научной информации и неспециалистами, которым полезно узнать данную информацию. Именно с помощью научно–популярной литературы можно в доступной и увлекательной форме донести до студентов младших курсов сложный теоретический и научный материал.

Научно–популярные тексты характеризуются тем, что научные достижения освещаются таким способом, что становятся понятны неспециалистам, которыми и являются студенты 1–2 года обучения. В научно–популярной литературе нет нагромождения сложных терминов и хитросплетений доказательств, в ней много наглядных примеров и аналогий, сравнений. Н.З. Рябинина определяет научно–популярную литературу как комплекс произведений, в которых содержатся информация об академических и эмпирических исследованиях в сфере науки и культуры, в практических и прикладных областях, которые служат для популяризации научных знаний, чтобы сформировать реалистическое мировоззрение у неспециалистов в определенной отрасли знаний [1, с. 26].

При работе с научно–популярными статьями во время введения новой специальной лексики стоит сконцентрировать внимание на многозначных словах. Для того чтобы ученики правильно понимали значения новых слов при чтении статьи, необходима дополнительная работа с ними до чтения.

Для начала студентам предлагается выполнить ряд упражнений, совершенствующих технику чтения, увеличивающих словарный запас и способствующих развитию языковой догадки, пониманию связующих элементов текста и формирования способностей прогнозирования текста.

После этого студенты делают ряд предваряющих текст заданий, с помощью которых контролируется понимание студентами содержания и основной мысли статьи, а также их умения выражать суждения о прочитанном.

Для облегчения восприятия научно–популярного текста, необходимо учитывать и применять специфические нюансы таких текстов при составлении упражнений к статье (например, важную роль заголовка, необычный характер презентации научного содержания, четкое разделение на абзацы и др.).

Во время чтения научно–популярных текстов необходимо работать с заголовком, который может послужить ключом к пониманию статьи. Например, можно предложить студентам выполнить следующие упражнения:

- Судя по заголовку, как вы думаете, о чем пойдет речь в статье?
- Что значат отдельные слова и выражения в заголовке?
- Попробуйте найти в статье предложения, которые расшифровывают заголовок.

Необходимо отметить, что в научно–популярных текстах научные реалии презентуются по–особому. В научно–популярных статьях очень много уточнений, повторов, деталей, пояснений, отступлений, которые способствуют пониманию текста неспециалистами [3, с.25]. На эти моменты стоит обращать внимание будущих специалистов.

Также представленные в текстах данного рода факты, открытия, результаты исследований акцентируются именно со стороны их практического значения и применения. Поэтому часто к статье прилагаются схемы, таблицы, иллюстрации, примеры из повседневной жизни, которые помогают повысить заинтересованность студентов. Можно предложить студентам посмотреть на иллюстрации, таблицы, схемы и судя по ним догадаться, о чем будет речь в данной статье. Позже, после прочтения ученикам нужно будет найти подтверждения, либо опровержения своих догадок.

В научно–популярной литературе используется минимальное количество специальных терминов. Чаще всего употребляются общеизвестные термины с объяснениями. Но очень важно помнить о словах, которые внешне похожи на русские, но чей перевод полностью отличается от русского – о «ложных друзьях» переводчика. Например, *accurate* – правильный, *actual* – реальный, *activities* – показатели, а не активность.

У научно–популярных статей существует следующая особенность – четкое разделение на абзацы. Так что во время чтения можно дать следующие упражнения:

- Найдите и выделите ключевое слово или предложение в каждом абзаце.
- Прочитайте вслух те предложения, в которых разъясняется основная мысль этого абзаца.
- Судя по первым предложениям абзацев, расскажите, какие вопросы будут затрагиваться в тексте.
- Судя по последнему абзацу текста, подумайте, какие рассуждения могут предшествовать этому выводу.
- Составьте план текста, где каждый пункт плана соответствует одному абзацу.
- Придумайте название к прочитанной статье [5, с. 34–45].

Для развития лексической компетенции важно научить студентов работать с целым словарным семантическим полем, для этого можно предложить следующие задания:

- Предложить несколько слов–синонимов по теме статьи и попросить объяснить различие в употреблении этих слов.
- Угадать значение слова по его антониму.
- Пользуясь контекстом, вставить пропущенное слово
- Описать значение слова.
- Объяснить значение слова, исходя из составляющих его словообразовательных элементов [4, с. 57–58].

Очень важно работать с «послетекстовыми» заданиями на лексику. Увеличение словарного запаса и, соответственно, развитие лексической компетенции происходит непрерывно при регулярном чтении и выполнении заданий на повторение нового лексического материала.

Можно предложить студентам работать в группах над каждым предложением статьи. Необходимо определить лексические и грамматические явления, способствующие затруднению перевода этого предложения, а после этого уже перевести предложение. Такие упражнения помогут учащимся научиться анализировать лексическое, грамматическое и смысловое строение текстов.

Использование научно–популярных текстов на уроках иностранного языка на младших курсах не только развивает лексическую компетенцию, но и повышает их культур-

ный уровень, способствует углублению грамматических и фонетических навыков изучаемого языка, повышает эрудицию [2].

Любая научно–популярная статья вызывает у студентов интерес к разнообразным проблемам своей будущей специальности, либо просто помогает определиться с выбором этой специальности, вызвав заинте–ресованность в определенных научных вопросах, что способствует развитию не только лексической, но и социальной компетенции.

Лексика не только является важным компонентом речевого общения, но и служит в качестве важнейшего его инструмента. Языковая картина мира другого народа может быть сформирована только с помощью развития лексической компетенции. Для студентов это становится особенно значимым, ведь владение пороговым уровнем иностранного языка не только является необходимым для дальнейшего практического использования этого языка в разнообразных ситуациях коммуникации с носителями языка, но и пригодится в профессиональной деятельности по окончании вуза.

Особенности научно–популярной литературы таковы, что работа с ней на занятиях по иностранному языку не только способствует формированию лексической компетенции, но и увеличивает общий и специальный словарный запас, расширяет кругозор, развивает эрудицию, а также повышает их культурный уровень. Любой научно–популярный текст способствует возник–новению у студентов–экономистов заинтересованности в будущей специаль–ности, что развивает ещё и социальные и общекультурные компетенции будущих специалистов.

#### **Список использованных источников:**

1. Мусницкая Е.В. Научно–популярный текст при обучении иноязычной речевой деятельности. // Иностранные языки в школе. – 2004. – №2.
2. Пумпянский А. Л. Чтение и перевод английской научной и технической литературы. – Минск: Попурри, 1997. – С. 240 – 360.
3. Разинкина Н. М. Стилистика английского научного текста. – М.: УРСС, 2012.
4. Harmer J. How to teach English. – London, 2015.
5. Gebhard J.G. Teaching English as a Foreign Language: A Teacher Self–Development and Methodology Guide. – Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2012.

**УДК 811.11**

### **ОСОБЕННОСТИ ГАЗЕТНЫХ ЗАГОЛОВКОВ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЕ ТРУДНОСТИ ПРИ ПЕРЕВОДЕ (на материале современной прессы)**

**Русина Юлия Николаевна, к. филол. наук, зав. кафедрой иностранных языков,  
Полесский государственный университет  
Yuliya Rusina, PhD, Polessky State University, [jrusina@mail.ru](mailto:jrusina@mail.ru)**

**Аннотация.** Данная статья посвящена рассмотрению особенностей англоязычных и русскоязычных газетных заголовков на материале современной прессы.

**Ключевые слова:** газетные заголовки, перевод, публицистика

Преподавание иностранного языка в вузе невозможно без обучения студентов хотя бы некоторым азам перевода текстов газетного стиля, поскольку чтение и реферирование публицистики предусматривается учебными программами по иностранным языкам. Общеизвестно, что особые трудности при переводе газетных статей с английского языка на русский вызывают газетные заголовки. С чем же связаны эти трудности? Основная причина лежит в особенностях англоязычных заголовков, с которыми необходимо познакомить студентов, если преподаватель хочет получить от них более или менее адекватный перевод.

Вообще вопрос об особенностях англоязычных газетных заголовков и специфике их перевода рассматривался в научной литературе неоднократно. Такие известные ученые–лингвисты, как В.Н. Комиссаров, И.Р. Гальперин, еще в середине XX века выделили ос–

новые характерные черты англоязычных газетных заголовков, которые можно наблюдать и в современной прессе.

Прежде всего необходимо отметить, что основные функции газетного заголовка – информативная и экспрессивная, причем это касается как русскоязычных, так и англоязычных газет. Так, с одной стороны, заголовок должен в очень сжатой форме передать основное содержание статьи (т.е. предоставить информацию), с другой стороны, он должен привлечь внимание читателя именно к данной статье, что невозможно без определенной экспрессии. Именно эти две функции и предопределяют характерные черты газетных заголовков, которые наиболее ярко проявляются, на наш взгляд, в английском языке.

Цель данной работы состоит в изучении на современном материале особенностей английских и русских газетных заголовков, многие из которых вызывают переводческие трудности.

Объектом нашего исследования являются газетные заголовки современной англоязычной и русскоязычной прессы. Методом сплошной выборки из англоязычных изданий “The Times”, “The Guardian”, “The Sun” и “The Daily Telegraph” и русскоязычных «Известия» и «АиФ», вышедших в печать в феврале–марте 2017 года, было отобрано 110 и 40 заголовков соответственно.

И.Р.Гальперин в своей работе «Стилистика английского языка» при рассмотрении газетных заголовков основное внимание уделил их стилистике и синтаксической организации [1, с.313–314], в то время как В.Н.Комиссаров сделал акцент на описании грамматических особенностей [2, с.120–122].

Рассмотрим эти общеизвестные особенности, приводя в качестве примеров отобранный нами современный материал.

Согласно И.Р.Гальперину, с точки зрения стилистики, для англоязычных заголовков характерно следующее [1, с. 313]:

– наличие особой эмоционально окрашенной лексики: ‘*ban, bid, claim, crack, crash, cut, dash, hit, move, pact, plea, probe, quit, quiz, rap, rush, slash*’: ***Flight ban on laptops after new bomb fears*** (*The Times*) – *Запрет авиалиний на перевозку ноутбуков из-за новых опасений, связанных с терактами* // ***Fresh sex abuse claims hit Scots military school*** (*The Times*);

– использование различных стилистических приемов (игра слов, аллитерация, преобразование фразеологизмов). Например, в следующем заголовке наблюдается аллитерация: ***Brexit weekly briefing: article 50 moves closer but EU dashes divorce deals hopes*** (*The Guardian*) – *Еженедельный брифинг по Брэкзиту: активация статьи 50 (договора ЕС) приближается, но Европейский союз разбивает надежды на разделение.*

Что касается синтаксической структуры заголовков, то И.Р.Гальпериним были описаны следующие особенности, которые оказываются актуальными и на сегодняшний день [1, с. 313–314]:

1) полные простые повествовательные предложения: ***Chancellor faces backlash from Tories over rise*** (*The Times*) // ***Supreme court seeks judges who will ‘improve its diversity*** (*The Guardian*) // ***Wasps pay price for Le Roux’s clanger*** (*The Times*) // ***South Africa turns on Zuma after his night of the long knives*** (*The Times*) // ***Scots back Westminster on Brexit*** (*The Times*);

2) вопросительные предложения: ***What makes Norway the world’s happiest country?*** (*The Guardian*) // ***Q&A: what are WTO terms?*** (*The Times*) // ***Buying, selling, renting?*** (*The Times*);

3) номинативные предложения: ***Montpellier in the spotlight: development mania in France’s fastest-growing city*** (*The Guardian*) // ***Tobacco giants in talks with cash-and-carry*** (*The Times*) // ***£20 daily toxin tax for diesel drivers*** (*The Times*) // ***Taxpayer’s £31m debt to Google*** (*The Times*);

4) эллиптические предложения:  
– опускается вспомогательный глагол: ***British beaches (are) tainted by toxic plastic pellets*** (*The Times*) – *Британские пляжи загрязнены...// One in four UK retirees (is) burdened by unpaid mortgage or other debts* (*The Guardian*) – *Каждый четвертый пенсионер Великобритании обременен ...// Rich peers (are) paid for doing nothing – Богатым лордам платят за «ничегонеделание»;*

– опускается подлежащее: *'Told you she wouldn't eat it'* (*The Daily Telegraph*);  
– опускается подлежащее и сказуемое или его часть: *From refugee camp to \$1.4b toy tycoon* (*The Daily Telegraph*);

5) вопросы в форме утверждений: *How world's best female chef got started* (*The Daily Telegraph*) // *How to make housing affordable* (*The Daily Telegraph*);

6) сложные предложения: *Europe fumes as Theresa May delays the triggering of Article 50* – Европа кипит от злости, т.к. Тереза Мэй задерживает активацию статьи 50 (*The Times*) // *Scant hope of rescue as Cobham plummets into mess of its own making* (*The Times*) // *'Nuclear holocaust like no other'. Trump's chilling warning if US is unable to secure good relationship with Russia* (*The Times*) // *House prices fall as buyers feel the strain* (*The Times*);

7) заголовки, содержащие прямую речь:

– слова автора приводятся полностью: *Cost ceiling on medicines will put patients' life at risk, warn critics* (*The Times*) // *Prove we can become friends, US tells Russia* (*The Times*) // *EU must focus on its own future, says Kenny* (*The Times*);

– указывается только лицо, кому принадлежит цитата: *Google: we won't remove video that attacks Jews* (*The Guardian*) // *Medich: 'I'm going to fix him'* (*The Daily Telegraph*).

Для всех описанных синтаксических конструкций также характерно частое опущение артиклей и использование таких глагольных форм, как инфинитив, герундий и причастие:

*Missing wage rises give lie to picture of full employment* (*The Guardian*) // *Educating kids about autism* – Дать детям знания об аутизме (*The Daily Telegraph*) // *Having it all isn't really an option* – Иметь всё – это, на самом деле, не лучший вариант (*The Daily Telegraph*).

В.Н.Комиссаров выделил следующие грамматические и лексические особенности англоязычных газетных заголовков [2, с. с.120–122], которые находят отражение и в современной прессе:

– наиболее частыми временными формами глагола являются Indefinite и Continuous: *SNP plans to lure English firms after Brexit* (*The Times*) // *Students are getting a third-class education* (*The Times*) // *Third of grammars will change rules to favour poorer pupils* (*The Times*) // *Trump challenges Iran with arms sales to rivals* (*The Times*);

– недавние события передаются при помощи Present Indefinite Tense: *Bank chief quits for hiding brother's role* – Глава банка ушел с должности, чтобы скрыть вину брата (*The Guardian*) // *Signpost near synagogue alarms Jewish community* (*The Guardian*);

– будущее действие часто передано при помощи инфинитива: *UK weather to get hotter than Abu Dhabi as Caribbean heat vortex heads for Britain – but storms and snow will follow* – В Великобритании будет становиться теплее ... (*The Sun*) // *Rare old master drawings to be shown at National Portrait Gallery* – Редкие старинные картины будут показаны ... (*The Guardian*);

– вместо фамилий известных людей могут использоваться прозвища: *Dancing Queen Bey* (*The Sun*): (*Bey – Beyonce*);

– частое использование аббревиатур: *Drug companies propped up NHS with £250m after cabinet's threat* – Фармацевтические компании поддержали Национальную систему здравоохранения ... (*The Times*) // *DeepMind makes AI program that can learn like a human* (*The Guardian*) // *NHS threatens GPs with closure* (*The Times*);

– использование неологизмов, диалектизмов, разговорной лексики, слэнга: *Cable urges May to clamp down on 'lax' takeover laws* (*The Times*) – Кейбл настаивает, чтобы Тереза Мэй ужесточила “неопределенные” законы, касающиеся поглощения компаний. // *I thought art history was for thickos* (*The Times*) – Я считал, что история искусства – это для кретинов // *Zuma sacks finance chief in 'deal to stand down'* (*The Times*).

Что касается русских газетных заголовков, то, на наш взгляд, они являются более легкими для перевода, т.к. им не свойственны нарушения грамматической нормы, которые вызывают основные трудности при переводе на русский язык англоязычных газетных заголовков.

Проведенный анализ показал, что русские газетные заголовки в большинстве случаев имеют структуру полного повествовательного предложения: из 40 рассмотренных заго-



ловков данная структура наблюдалась у 35: *Дональд Трамп «приютил» 3420 мусульман // Палата лордов проголосует за Brexit // Страны ЕС устали отвечать за ошибки Брюсселя.*

Также были обнаружены следующие особенности:

– структура номинативного предложения (2 заголовка): *Кухонная арифметика. Определение уровня инфляции по продуктовому набору // Санкционные противоречия по–американски;*

– вопросительные предложения (3): *Почему Запад заставил Киев вернуть долг Москве // Менять или ждать? Выгодно ли сейчас покупать доллары // В какие страны инвестирует Россия;*

– прямая речь, которая оформлена без кавычек: *Пенс: Трамп будет добиваться снижения налогов для американцев // ООН: 60% населения Украины живут за чертой бедности // Песков: аудитория в США является объектом антироссийской пропаганды // ООН: более 20 млн человек в четырех странах Африки угрожает голод.*

Как свидетельствует проведенное исследование, для русских газетных заголовков, как и для английских, характерно использование разговорной лексики: *Минэкономразвития забракowało систему маркировки товаров // Турецкие помидоры просочились через Грузию.*

В русских газетных заголовках чаще, чем в английских, встречаются устойчивые или фразеологические обороты (9 заголовков из 40): *Польша примеряет роль евроскептика // Республиканцы не дали зеленый свет медицинской реформе Трампа // Лондон перехватывает у Москвы инициативу в Ливии // Россия и НАТО встретятся лицом к лицу.*

Именно заголовки с фразеологическими оборотами могут вызвать определенные трудности при переводе их на английский язык. Что касается синтаксиса русскоязычных заголовков, то он достаточно простой. В то же время англоязычные заголовки представляют трудности для перевода как со стороны лексического наполнения, так и, в большей степени, со стороны грамматических и синтаксических особенностей. Познакомив студентов с основными особенностями англоязычных заголовков, необходимо обратить их внимание на тот факт, что очень часто адекватный перевод заголовка можно осуществить лишь после прочтения и осмысления всей статьи.

Таким образом, проведенный анализ показал, что выявленные еще в прошлом веке особенности газетных заголовков, в частности англоязычных, актуальны и сегодня. Привлекая внимание читателя оригинальностью своей структуры, они представляют определенные трудности для перевода их на русский язык.

#### **Список использованных источников:**

1. Гальперин, И.Р. Stylistics. Стилистика английского языка / И.Р. Гальперин. – М.: Высшая школа, 1971. – 344 с.

2. Комиссаров, В.Н. Теория перевода (лингвистические аспекты): учеб. для ин-тов и фак. иностр. яз. – М.: Высш. шк., 1990. – 253 с.

3. Mosunova, T.I. Peculiarities of English newspaper headlines and their translation into Russian / T.I. Mosunova, Y.U. Shcherba, Y.N. Rusina // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы XI межд. молодежной науч.–практ. конф., УО «ПолесГУ», г. Пинск, 7 апреля 2017 г. / Мин. обр. Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2017.

4. Онлайн–версии газет “The Times”, “The Guardian”, “The Sun”, “The Daily Telegraph”, «Известия», «АиФ».

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРАММАТИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ ПРИ ПЕРЕВОДЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ТЕКСТОВ**

**Селиванова Елена Анатольевна, преподаватель,**

**Полесский государственный университет**

Selivanova Elena, Polesky State University, Elena-seliwanowa@mail.ru

**Аннотация.** При переводе необходимо использовать различные переводческие трансформации. В статье представлены грамматические трансформации и примеры перевода с немецкого языка на русский. Главная задача при переводе заключается в достижении семантической эквивалентности. Какой вид трансформации используется, решает переводчик.

**Ключевые слова:** перевод, переводческие трансформации, грамматические трансформации, грамматическая замена.

В современном обществе перевод играет немаловажную роль, занимая огромное место в научной, культурной и политической жизни отдельной страны и всего мира в целом.

Л.С. Бархударов дает такое определение переводу: «Переводом называется процесс преобразования речевого произведения на одном языке в речевое произведение на другом языке при сохранении неизменного плана содержания, то есть значения» [1, с. 5].

Такое преобразование речевого произведения при сохранении значения вызывает сложность у студентов, особенно при переводе профессионально ориентированных текстов. Целью студентов является достижение адекватности перевода, т.е. достижение семантической эквивалентности.

При переводе необходимо использовать различные переводческие преобразования. Преобразования, с помощью которых осуществляется переход от единиц оригинала к единицам перевода, называются переводческими трансформациями.

Другими словами, под переводческими трансформациями имеется в виду межъязыковое перефразирование, которое имеет существенные отличия от трансформаций в рамках одного языка. Следовательно, можно сделать вывод, что в каждом языковом сознании существуют определенные соответствия и различия, которые помогают анализировать, изучать и переводить два разных языка.

Переводческих трансформации подразделяются на трансформации грамматические и лексико-семантические.

Далее будут представлены грамматические трансформации и примеры перевода с немецкого языка на русский соответственно.

1) Добавление грамматикализованных единиц, например, союзов, местоимений и т.п.: die Bankenaufsicht – государственный контроль над частными банками, das Gipfeltreffen – встреча на высшем уровне.

2) Опускание грамматикализованных элементов: Vize-Vorsitzender der FDP und Außenminister der BRD – заместитель председателя СвДП, министр иностранных дел ФРГ.

3) Замены грамматических форм частей речи.

Грамматическая замена – грамматическая трансформация, при которой грамматическая единица в оригинале преобразуется в единицу языка перевода с иным грамматическим значением. Замене может подвергаться грамматическая единица исходного языка любого уровня: словоформа, часть речи, член предложения, предложение определенного типа. В процессе перевода всегда происходит замена форм исходного языка на формы языка перевода. Весьма распространенным видом грамматической трансформации в немецком языке является замена части речи.

Далее будут рассмотрены закономерности передачи грамматических форм немецкого языка на русский, а также реализация трансформации грамматических форм при переводе.

– Словоформные замены. Число существительных.

Существуют случаи, когда форме единственного числа в русском языке соответствует форма множественного числа в немецком: опыт – «die Erfahrungen»; иностранная валюта

– «die Sorten». И наоборот, форме множественного числа в русском языке часто соответствует немецкая форма единственного числа: «деньги» – «das Geld»; «очки» – «die Brille», «активы» – «das Guthaben».

– Замены частей речи. Перевод составных существительных.

Словосложение – одна из самых специфических черт немецкого языка. Составные существительные в немецком языке употребляется намного чаще, чем в русском. При передаче немецких составных существительных обычно прибегают к частеречным заменам. Согласно А.И. Клишину, частеречная трансформация – это замена одной частеречной формы в исходном тексте на другую частеречную форму в переводном тексте.

Например, так переводятся следующее слово: «die Preisstabilität» – «стабильность цен». В данном примере слову «die Preisstabilität» соответствуют два существительных при переводе на русский язык – «стабильность цен», при этом базовое слово в немецкой композите стоит в конце, но при переводе на русский оно будет стоять на первом месте. Или, например, «die Arbeitsteilung» – «разделение труда», «die Ziehungsrechte» – «права заимствования».

Следует отметить, что многие составные существительные имеют постоянные словарные соответствия в русском языке:

«Die Zweigstelle» – «филиал», «die Dienstleistungen» – «услуги», «die Ersatzleistung» – «возмещение», «das Rechnungswesen» – «отчетность».

Сложным немецким существительным могут быть эквивалентны такие же сложные существительные на русском: «der Gesetzgeber» – «законодатель»; «der Gütertausch» – «товарообмен». Однако чаще всего сложное существительное (композиата) в немецком языке передается на русский с помощью формулы существительное + определение: «das Bankgeschäft» – банковская операция, «die Notenbank» – эмиссионный банк, «der Binnenmarkt» – «внутренний рынок», «der Freihandel» – «свободная торговля», «die Währungsunion» – «валютный союз». Компоненты русских словосочетаний эквивалентны значениям немецким композит.

– Замены одной синтаксической конструкции другой. Перевод пассивных конструкций.

В немецком языке страдательный залог (пассив) употребляется намного чаще, чем аналогичные конструкции в русском. Употребление пассива характерно для деловых и научных текстов. [2, с. 127–128]. Так как в русском языке страдательный залог не имеет широкого распространения, при переводе пассива часто используется действительный залог:

Es ist gleichgültig, ob das Stammkapital von einer Person oder von mehreren aufgebracht wird. – Неважно, вносит уставной капитал один человек или несколько.

Der heutige Markt wird vom Kunden, nicht vom Unternehmen bestimmt. – Сегодняшний рынок определяет клиент, а не предприятие.

Die geldpolitischen Entscheidungen der EZB werden vom EZB-Rat getroffen. – Совет ЕЦБ принимает денежно–политические решения ЕЦБ.

В этих примерах немецкая пассивная конструкция передается действительным залогом.

Bei der Gründung eines Unternehmens wird vieles überlegt. – При учреждении предприятия необходимо обдумать многие вопросы.

Der Verlust wird nach Köpfen aufgeteilt. – Убытки распределяют на каждого компаньона.

Для передачи данных предложений на русский язык меняется синтаксический строй предложения, вместо пассивной конструкции употребляется безличная конструкция. Однако основное значение остается неизменным – как в пассивных конструкциях, так и в безличных предложениях основной деятель умалчивается.

В следующем примере страдательная конструкция сохранена и передана с помощью краткого страдательного причастия:

Die EZB wurde im Juni 1998 in Frankfurt am Main errichtet. – ЕЦБ был создан в июне 1998 года во Франкфурте–на–Майне.

Данные примеры показывают, сколько разных вариантов перевода можно использовать, но главная задача при переводе заключается в достижении семантической эквивалентности. Какой вид трансформации используется, решает переводчик. В ходе работы могут использоваться различные переводческие трансформации.

**Список использованных источников:**

1. Бархударов, Л.С. Язык и перевод. М.: Международные отношения, 1975 – 190 с.
2. Moskalskaja, O.I. Grammatik der deutschen Gegenwartssprache (Москальская О. И. Теоретическая грамматика современного немецкого языка): Учебник для студ. высш. учеб.заведений, — М: Издательский центр «Академия», 2004, — 352 с.

**УДК 81.2**

**ЛЕКСИКО–СЕМАНТИЧЕСКИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ  
ПРИ ПЕРЕВОДЕ ДЕЛОВОГО ТЕКСТА  
С НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА НА РУССКИЙ**

**Селюжицкая Людмила Николаевна, преподаватель,  
Полесский государственный университет  
Seliuzhytskaya Liudmila, [liudmila.seluj@gmail.com](mailto:liudmila.seluj@gmail.com)**

**Аннотация.** В данной статье рассматривается использование лексических трансформаций при переводе делового текста с немецкого языка на русский.

**Ключевые слова:** трансформации, перевод, переводческий, лексический, лексико–семантический.

Несоответствия в структуре различных языков приводят к трудностям, связанным с сохранением и передачей значений слов при их переводе на другой язык. Слово, как лексическая единица, является частью лексической системы языка. Смысловая, или семантическая структура слова уникальна для каждого конкретного языка, а потому может не совпадать в лексических системах иностранного языка и языка перевода.

Переводческие трансформации представляют собой технические приемы перевода, состоящие в замене регулярных соответствий нерегулярными (контекстуальными), а также языковые выражения, получаемые в результате применения таких приемов. С помощью применения трансформаций можно добиться более высокой степени эквивалентности и избежать негативных последствий при применении регулярных соответствий в определенных контекстах.

Основными видами переводческих трансформаций являются грамматические и лексические (лексико–семантические). Согласно классификации, к лексическим трансформациям относятся конкретизация и генерализация значения, добавление и опущение слова, перестановка слова и антонимический перевод. К грамматическим трансформациям относятся членение предложения, объединение предложений, синтаксическое уподобление и грамматические замены (формы слова, части речи или члена предложения).

Лексико–семантические трансформации представляют собой те или иные отклонения от регулярных соответствий с точки зрения лексического состава или значения единиц оригинала. А.Ф. Архипов предлагает следующую классификацию лексико–семантических трансформаций [1]:

- 1) Добавление слов, словосочетаний и предложений:  
die Zusammenarbeit in Wirtschaft und Kultur в **области** экономики и культуры  
Intensivierung erfordert eine **hohe** Materialökonomie. Интенсификация требует **строгой** экономии материалов.
- 2) Опущение лексических элементов:  
in der **Zeitung** "Komsomolskaja Prawda" в "Комсомольской Правде"  
Das **stellt** einen offenen Vertragsbruch dar. Это явное нарушение договора.
- 3) Лексическое развертывание, т.е. использование вместо слова – словосочетания с тем же основным значением:

Darüber **streit** man immer noch heftig. Об это все еще **ведутся** острые **споры**.  
die **Pflege** der Umwelt **бережное отношение** к окружающей среде  
Ich begrüße auch die Presse. \_\_ приветствую также представителей прессы.

4) Лексическое свертывание, т.е. использование вместо словосочетания – слова без существенного изменения значения:

Der Titel des Referats **heißt** .... Доклад **озаглавлен** ... .

**arme** Leute **бедняки**

Die Bundesrepublik Deutschland ФРГ

5) Стилистическая нейтрализация – мотивированное снятие экспрессивного, эмоционально–оценочного, образного или функционально–стилистического оттенка:

**Spitzenleistungen** **передовые** достижения

die Besten unseres Volkes лучшие представители нашего народа

6) Стилистическая специализация – мотивированное использование вместо стилистически нейтрального средства элемента с экспрессивным эмоционально–оценочным, образным или функционально–стилистическим оттенком:

Weil ибо (книжн.)

in **einigen** Ländern в ряде стран

ationale **Alphabetisierungskampagne** национальная кампания **борьбы с неграмотностью**

7) Стилистическая компенсация – добавление экспрессии взамен утраченной в другом месте предложения, отрывка или всего текста. Ср. следующие примеры, где экспрессивные элементы выделены полужирным шрифтом, а нейтральные – курсивом:

Dieses Dokument ist *bis heute* **gültige Richtschnur**. Этот документ и **по сей день** сохраняет свое **основополагающее значение**.

8) Генерализация – замена видового понятия родовым, наименования подкласса – наименованием всего класса:

Der Gast **fliegt** morgen nach Paris. Завтра гость **отбывает** в Париж.

– в определенной степени к генерализации можно также отнести **замену частей** словосочетаний, выражающих данное понятие, наименованием **собирательного понятия**:

junge Menschen молодежь

Mädchen und Jungen молодежь

– как проявление крайней степени генерализации можно рассматривать замену слова или выражения на **местоимение** или указательное **наречие**:

Berlin. **In Berlin** findet die traditionelle Dokumentarfilmwoche statt. Берлин. **Здесь** проходит традиционная неделя документальных фильмов.

9) Конкретизация – замена родового понятия видовым, наименования класса – наименованием одного из подклассов:

Am Freitag beginnt die Tagung des **Präsidiums** der EZB. Das ist die letzte Tagung des **Gremiums** in diesem Jahr. В пятницу начинается заседание президиума ЕЦБ. Это последнее заседания президиума в этом году.

– разновидностью конкретизации, видимо, можно считать замену общего (собирательного) понятия его составляющими:

**Jugendliche** юноши и девушки

**Gaststätten** рестораны и кафе

Werktätige рабочие и служащие

– как особое проявление конкретизации можно рассматривать замену местоимения или указательного наречия конкретным словом или выражением:

In **diesem** Jahr в **текущем** году

**solche** Tagungen **подобные** совещания

10) Смещение – замена одного видового понятия другим в рамках общего родового понятия:

das **tragende** Prinzip **ведущий** принцип

11) Смысловое (логическое) развитие – использование вместо данного элемента действительности другого, находящегося с первым в отношении неразрывной связи. Практически речь идет о заменах в рамках отношений: причина– следствие, процесс (действие) – результат, субъект деятельности – инструмент – продукт деятельности, предмет – его функция – его свойство и т.п.:

**Klein- und Mittelbauern** geraten in die Abhängigkeit der Industrieunternehmen. **Мелкие и средние крестьянские хозяйства** попадают в зависимость от промышленных фирм.

12) Антонимический перевод через антоним ключевого слова при одновременном добавлении или снятии отрицания:

oft **нередко** (добавление отрицания к антониму)

**eine offene** Aggression **неприкрытая** агрессия

13) Конверсивная замена – замена данного отношения элементов описываемой ситуации на противоположное. Такая замена обычно осуществляется путем использования соответствующих слов–конверсивов, изменения порядка слов и синтаксической функции слов в предложении:

Gold ist **teurer** als Silber Серебро **дешевле** золота ("дешевле" – "дороже", изменен порядок слов).

**Wir stehen vor der gleichen Aufgabe.** **Перед нами** стоит та же **задача**.

14) Целостное преобразование – конкретное изменение способа описания ситуации, замена образа, включающие в себя несколько трудно разграничиваемых трансформаций.

Die Firma **steht gegenwärtig auf der Kippe**. Эта фирма **находится** сейчас **накануне краха**. (Букв.: "...стоит на острие".)

Итак, применение лексико–семантических переводческих трансформаций обеспечивает большую степень эквивалентности. Основными мотивами применения трансформаций является стремление избежать нарушения норм сочетаемости единиц в языке перевода, необходимость преодоления межъязыковых различий, стремление избежать чуждых русскому языку словообразовательных моделей, а также стремление донести до слушателя важную фоновую информацию или снять избыточную, а также стремление к более компактному варианту перевода.

#### **Список использованных источников:**

1. Архипов, А.Ф. Самоучитель перевода с немецкого на русский / А. Ф. Архипов. – М. : Высш. шк., 2001. – 255 с.

УДК 336.7

### **INDEPENDENT SUPERVISORY BOARD MEMBERS IN POLISH PUBLICLY TRADED BANKS: PRESENCE AND CRITERIA USED IN CORPORATE CHARTERS BETWEEN 2006 AND 2017**

**Szymański Marek, PhD**

**WSB University in Gdansk, mszymanski@wsb.gda.pl**

**Abstract.** The concept of independent board members is an important part of the corporate governance landscape. Existing of this kind of directors should protect a company from being exploited by managers or a majority shareholder. Regardless of the truth or false of this hypothesis it's interesting to investigate what „the independent director” actually means in the terms of real companies. This article presents requirements concerning the status of independent directors in Polish banking sector between 2006 and 2017.

**Key words:** corporate governance, supervisory board, independent directors, publicly traded banks in Poland, corporate charters

Polish commerce code defines a typical structure of authority in joined-stock companies encompassing three levels of governing bodies with different types of powers. Such a structure in literature is called German model [6, 7]. In this model unlike in others (eg. Anglo-Saxon, Latin or Japanese) [6, 7] there is additional body between shareholders and board of directors

called supervisory board. The rationale behind the introduction of the supervisory board into the corporate governance system points the need to monitor the directors who shouldn't be effectively controlled by shareholders having no time and knowledge to investigate and evaluate firm's performances and activities. The supervisory board groups (or more precisely – should group) a number of professionals who act in behalf of and relieves shareholders in supervision task and constitutes a connection between shareholders and managing body.

Polish system thus encompasses:

1. Shareholders meeting that meets normally yearly to make some key decisions concerning dividends, changing the charter, issuing shares, electing supervisory board members and – if the charter states so – electing board of directors.

2. Supervisory board – body monitoring the way a company is managed by the board of directors elected by shareholders

3. Board of directors – nominated by shareholders or the supervisory board managing team that performs everyday activity of a company.

Both general solutions: one-tier board characteristic to the Anglo-Saxon model and two-tier board existing in the German model suffer from the same mechanism – possible breach of duties by persons managing and monitoring the company. Because in two-tier board both boards' members are elected – directly or indirectly – by the same persons (shareholders), the key question emerges: why the supervisory board members should be more trustworthy than directors or managers? This question can be extended to another one: Who will monitor the monitor? As Gilson noted: „hiring yet another team merely recreates the problem one level removed” [5]. The problem with managers breaking duty of loyalty and duty of care can not be effectively solved by another and another level of monitoring team while they would be connected by source of power and election mode with controlled entity.

This leads us to the concept of independent director – the term widely used in corporate governance literature and encountered in all models of corporate governance. Although there could be many terms assigned to someone generally called an independent director (the independent director, the outside director, the disinterested director) and even made the distinction between different types of directors [3], for the purpose of this paper we will not distinguish different types of „independent” directors. According to the rules published by KNF [8], independent board member's key feature is „lack of direct and indirect links with the supervised institution, members of management and supervisory bodies, significant shareholders and their related entities”. Of course within this general definition many different types of requirements can be formulated. Typically we can expect independent director or supervisory board member can not have any personal or business relations to: (1) managing team members, (2) shareholders (especially big ones), and (3) cooperants.

In banking sector the role of independent directors is exceptional: any none-ethical behaviour of bank officers can harm not only owners of a bank but also its clients and economy's stability. Efficient monitoring performed by skilled and really independent board members can prevent a bank from being exploited by listed above entities and positively affect firms' performances; although *should* doesn't mean *do* [1, 2, 4].

Some Polish publicly traded banks list requirements concerning independent board members in their charters and establish the number of independent board members. Between 2006 and percentage of public banks having regulations assigned to independent board members in their charters increased from 28% to 75% (see table 1). Some of charters have regulation empowering a supervisory board or shareholders meeting to determine independence criteria for board members. Sometimes the charter invokes requirements given by other institutions.

Table 1 – Regulations concerning independent board members in the Polish public banks' charters and bylaws

Year	Number of banks having requirements concerning independent board members in their charters	Number of banks having requirements concerning independent board members in other documents	Number of banks having no requirements concerning independent board members
2006	4	0	10
2009	5	2	8
2017	5	4	3

Six publicly traded Polish banks regulate area of independent board members in different ways, but they use the compositions of similar elements:

1. The number (or percentage) of independent board members (eg. „at least 30 %”, or „at least 2 board members”)
2. The party board members should be independent of (eg. Key managers, shareholders controlling specific share of votes)
3. Forbidden relations to the party (eg. family relations, ownership,
4. Time since the relations are forbidden (eg. 3 years prior to nomination to the board).

Table 2 shows summarize of regulations concerning independent board members in Polish publicly traded banks in 2017.

Table 2 – Characteristics of independence requirements in banks' charters in 2017

Relation with	Type of forbidden relation	Years prior to nomination (typically)
Bank management board	being a top-manager or employee of the bank or its affiliated entity	3-5 years
	earns any form of salary	
	being subordinated to the member of bank's management board in any other company	
	having business relations to management board member	
	being in close personal relations with someone who is subordinated to the member of bank's management board	3 years
Bank shareholders	being a shareholder or a representative of a dominant entity	
	having important relations to the bank's shareholder having specific share in votes	
Bank cooperants	having business relations to bank or its affiliated entity (including being the statutory auditor)	1 -3 years
Other	Being a supervisory board member for 12 years	

Within the last 11 years the average number of requirements concerning independent board members in Polish publicly traded banks increased by about 50%. In 2006 there was 4 to 8 requirements mainly from the group describing relations with shareholders and management



board members. In 2017 a range of requirements hesitates from 8 to 10 and the scope of concerns has been completed by relations with business partners.

**References:**

1. Bhagat S., Black B. *The Uncertain Relationship Between Board Composition and Firm Performance* 54 *Business Lawyer* (1999) pp. 921-963
2. Bhagat S., Black B. *The Non-Correlation Between Board Independence and Long Term Firm Performance* 27 *Journal of Corporation Law* (2001), pp. 231-274
3. Clarke D. C. *Three Concepts Of The Independent Director*, 32 *Delaware Journal of Corporate Law* 1 (2007), pp 73-111
4. Fernandes N. *Board Compensation and Firm Performance: The Role of "Independent" Board Members*, ECGI Working Paper Series in Finance Working Paper No. 104/2005
5. Gilson R. J. *A structural approach to corporations: The case against defensive tactics in tender offers*, „*Stanford Law Review*” 33, 819-891
6. Hopt K. J., Leyens P. C. *Board Models in Europe. Recent Developments of Internal Corporate Governance Structures in Germany, the United Kingdom, France, and Italy* ECGI Working Paper Series in Law Working Paper No. 18/2004
7. Jeżak J. *Nadzór korporacyjny*, CH Beck, Warszawa 2010
8. *Zasady Ładu Korporacyjnego dla Instytucji Nadzorowanych*, KNF 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

### ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ЭКОНОМИКА

<b>Акімова Л.М.</b> The contemporary state of the financial market in Ukraine.....	3
<b>Близнюк О.С.</b> Особенности организации инновационных платформ в Российской Федерации и Республике Беларусь.....	6
<b>Будникова О.Н.</b> Оценка налоговой нагрузки в банковском секторе Республики Беларусь.....	9
<b>Бухтик М.И.</b> Финансовая конвергенция в экономике Беларуси и её ограничения...	13
<b>Войтишкина А.Л.</b> Проблемы формирования среднесрочных бюджетов и прогнозирование их доходов и расходов.....	16
<b>Володько П.Л.</b> Влияние нормы накопления основного капитала на развитие экономики.....	20
<b>Гамукин В.В.</b> Прогнозирование бюджетных рисков в субъектах Российской Федерации.....	23
<b>Гаращенко Е.А.</b> Единое экономическое пространство ЕАЭС: проблемы и перспективы.....	26
<b>Германович Н.Е., Славинская В.С.</b> Проблемы и перспективы повышения эффективности логистической деятельности в Республике Беларусь.....	29
<b>Гирик О.С.</b> Оцінка інвестиційної привабливості економіки України міжнародними рейтинговими агенціями.....	31
<b>Гмыря В.П.</b> Государственное регулирование банковского кредитования инвестиционных проектов в аграрном секторе Украины.....	34
<b>Голикова А.С.</b> Оценка косвенных эффектов стейкхолдеров от реализации проекта для бюджетов.....	38
<b>Головко В.Б.</b> Проблемы и уязвимости банковского сектора.....	41
<b>Дребот Н.П.</b> Дослідження динаміки грошової маси в Україні.....	45
<b>Дубова С.Е.</b> Развитие механизмов пропорционального регулирования банковского сектора для поддержания внутреннего инвестиционного спроса.....	48
<b>Євтух Л.Б.</b> Банківські установи на депозитному ринку в Україні.....	52
<b>Егорычева С.Б.</b> Аутсорсинг как современная тенденция развития банковского бизнеса.....	55
<b>Завыдивская О.И., Коблык М.Ю.</b> Employees motivation in banking sector.....	58
<b>Иванькова А.А.</b> Особенности формирования и условия перераспределения денежного капитала на возвратной основе в странах Евразийского экономического союза.....	61
<b>Игнатъева Е.С.</b> Рынок розничных денежных переводов Республики Беларусь.....	66
<b>Ишорайте М., Стейблене Л.</b> Стратегия маркетинга: анализ на примере Coca Cola...	69
<b>Киевич А.В.</b> Мировые ЦБ в ловушке QE.....	72
<b>Кисель И.В.</b> Стимулирование регионального развития на основе инноваций в Республике Беларусь.....	76
<b>Кисель С.</b> Финансовая стабилизация и экономический рост.....	79
<b>Клещёва С.А.</b> Краудфандинг как инструмент финансирования инноваций.....	80
<b>Кондрацкая Н.Н.</b> Theoretical and methodological basis for determining transaction costs on the financial market.....	83
<b>Конончук И.А.</b> Современные аспекты налогового регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь.....	86
<b>Король О.В.</b> Евразийский экономический союз: итоги деятельности и перспективы развития.....	89
<b>Лисовский М.И., Чурсинова Е.М.</b> Реализация продуктовых инноваций как основного объекта инновационных банковских технологий.....	93
<b>Литвинчук Е.В.</b> Правовые основы становления и развития страхового рынка Республики Беларусь.....	97
<b>Лобан Т.Н.</b> Капитал, его сущность, значение, формы.....	101
<b>Лопух Ю.И., Новик Т.В., Сергеюк В.С.</b> Анализ дисбалансов новых кредитов и новых депозитов по срокам в банках Республики Беларусь.....	104

<b>Львова Н.А., Воронова Н.С., Покровская Н.В.</b> Преобразующая финансовая система: становление и потенциал развития.....	108
<b>Мануйленко В.В.</b> Оценка финансовой безопасности корпорации на основе реализации российских методик анализа вероятности банкротства.....	110
<b>Матяс А.А.</b> Макроэкономическая и монетарная политика в Республике Беларусь в условиях внешних шоков.....	113
<b>Матяс В.А.</b> О сущности и подходах к формированию капитала субъектов хозяйствования.....	118
<b>Меліхова Т.Л.</b> Іпотечне кредитування в Україні в умовах економічної нестабільності.....	120
<b>Мельник Л.М., Мельник Л.В.</b> Сучасний стан і напрямки розвитку банківської системи України.....	123
<b>Мирошниченко О.С.</b> Дифференциация банковского сектора России.....	126
<b>Покровская Н.В.</b> Перспективы консолидации по налогу на прибыль в российском банковском секторе.....	130
<b>Прасолова С.П., Сініцин Р.С.</b> Реорганізація банків як один із напрямів підтримки стабільності банківської системи та нарощування її потенціалу.....	133
<b>Пригодич И.А.</b> Современные подходы к классификации банковских рисков.....	136
<b>Резникова Д.Э.</b> Совершенствование организации контроля обеспечения обязательств по кредитам банка.....	140
<b>Рожков Ю.В.</b> Финансовая глобализация и электронные деньги.....	142
<b>Салтанович Н.В.</b> Выявление факторов негативно влияющих на бизнес-среду в малых городах Витебской области.....	145
<b>Самоховец М.П.</b> Финансовое оздоровление сельского хозяйства в Республике Беларусь.....	148
<b>Сидельник Е.П., Руденко З.М.</b> Дистанционные каналы обслуживания клиентов банка.....	151
<b>Сидская О.В.</b> Анализ доходности банка как основа качества его активов.....	154
<b>Стефанович Л.И.</b> Новые технологии управления: аутсорсинг и банки.....	158
<b>Сяо Лися</b> Проблемы налогообложения прибыли и доходов международных корпораций.....	162
<b>Теляк О.А.</b> Совершенствование отдельных аспектов институциональной архитектуры финансового сектора страны с транзитивной экономикой.....	165
<b>Толстолесова Л.А.</b> Инфляционное таргетирование: опыт внедрения странами Евразийского экономического союза.....	168
<b>Федосенко Л.В., Марченко Л.Н.</b> Финансовый рынок – катализатор экономического роста.....	172
<b>Хрусь Е.А.</b> Кредитные рейтинги хозяйствующих субъектов как элемент информационной прозрачности рынка ценных бумаг.....	175
<b>Чаплыга В.В.</b> Кластерный подход к оценке эффективности деятельности банков Украины с учетом рисков.....	178
<b>Чернорук С.В.</b> Проблемы и перспективы развития банковских продуктов и услуг в ОАО "Белагропромбанк" на региональном уровне.....	182
<b>Шевчук Т.В.</b> Банковские электронные услуги в Украине: противодействие мошенничеству.....	185
<b>Шило Ж.С.</b> Методи управління кредитним ризиком комерційного банку.....	189
<b>Янковский И.А.</b> О функционировании кредитного канала денежного предложения в Беларуси.....	192
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ: СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</b>	
<b>Галкина М.Н.</b> Развитие управленческого учета затрат на трудовые ресурсы корпораций.....	196
<b>Данилкова С.А.</b> Место, роль и значение внутреннего аудита в Республике Беларусь: состояние, проблемы и пути их решения.....	198

<b>Демко И.И.</b> Финансовая отчетность как информационная база анализа финансового состояния предприятия.....	200
<b>Кийко Ю.Т.</b> Объекты внутреннего аудита банка.....	204
<b>Кундря–Высоцкая О.П., Вагнер И.М.</b> Объекты промышленной собственности: учетный аспект.....	209
<b>Купрейчик Д.В.</b> Современные проблемы организация бухгалтерского и налогового учета.....	213
<b>Любенко А.Н.</b> Актуальность реформирования системы финансового контроля на основе зарубежного опыта.....	216
<b>Лягуская Н.В.</b> Методика учета затрат по закладке и выращиванию нетрадиционных ягодных культур.....	219
<b>Нашкерска Г.В.</b> Основные факторы оценки основных средств предприятий на дату баланса.....	223
<b>Невдах С.В.</b> Сущность и структура управленческого учета.....	227
<b>Пришляк Г.В.</b> Таргет–костинг как стратегическая концепция системы управленческого учета.....	230
<b>Рудницкий В.С., Рудницкая Е.В.</b> Особенности организации логистики на торговых предприятиях.....	233
<b>Сарахман О.Н.</b> Риск–ориентированный подход к планированию внутреннего аудита в банке.....	236
<b>Стахив О.Я.</b> Функции внутреннего и внешнего аудита кредитных операций банков Украины.....	240
<b>Танчак Я.А.</b> Фінансовий інжиніринг банку як інновація на ринку фінансових інвестицій.....	243
<b>Тимошук М.Р.</b> Соціально–економічна взаємодія та її вплив на фінансові результати діяльності підприємств.....	246
<b>Хомуляк Т.І.</b> Проблеми оцінки в обліку інтелектуального капіталу.....	250
<b>Шурпенкова Р.К., Шевченко Т.Д.</b> Финансовая устойчивость и разработка управленческих решений для улучшения инвестиционной привлекательности предприятия.....	253
<b>Юнко Е.М.</b> Проблеми та тенденції розвитку банківської інвестиційної діяльності західних прикордонних областей України (на прикладі ПАТ «Кредобанк»).....	257
<b>Якубова И.П.</b> Бухгалтерский макроэкономический учет выпуска продукции.....	261
<b>ИТ–ТЕХНОЛОГИИ, МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ЭКОНОМЕТРИКА В ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ</b>	
<b>Володько Л.П., Володько О.В.</b> Экспертно–статистический подход к оценке конкурентных преимуществ предприятий.....	264
<b>Гус В.М.</b> Современные аспекты управления бизнесом на основе бизнес–моделей и IT технологий.....	268
<b>Коваленко Н.Н.</b> Некоторые приемы математического моделирования краткосрочных гидродинамических прогнозов.....	271
<b>Павлов К.В.</b> Региональный фактор в макроэкономических моделях.....	274
<b>ВОПРОСЫ ЛИНГВИСТИКИ И МЕТОДИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВО–БАНКОВСКОГО ПРОФИЛЯ</b>	
<b>Астрейко А.В., Татаревич М.В.</b> Лексические трансформации при переводе.....	278
<b>Жилевич О.Ф.</b> Языковые особенности официальных документов Наполеона Орды.....	282
<b>Киевич Д.А.</b> Co–branding impact on marketing costs of the company.....	284
<b>Корженевич Ю.В.</b> Использование грамматических трансформаций при обучении переводу.....	287
<b>Місюкавец Л.П.</b> Прыйём трансфармацыі ў перакладзе тэксту.....	289
<b>Никольский Е.В.</b> Специфика использования научно–популярной литературы при.....	291

обучении иностранному языку студентов–экономистов младших курсов бакалавриата.....	
<b>Русина Ю.Н.</b> Особенности газетных заголовков, представляющие трудности при переводе (на материале современной прессы).....	294
<b>Селиванова Е.А.</b> Использование грамматических трансформаций при переводе профессионально ориентированных текстов.....	298
<b>Селюжицкая Л.Н.</b> Лексико–семантические трансформации при переводе делового текста с немецкого языка на русский.....	300
<b>Szymański M.</b> Independent supervisory board members in polish publicly traded banks: presence and criteria used in corporate charters between 2006 and 2017.....	302

Научное издание

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

Полесский государственный университет,  
г. Пинск, Республика Беларусь,  
27–28 апреля 2017 г.

За содержание и достоверность информации  
в материалах сборника отвечают авторы

Формат 60×84/16 Гарнитура Times  
Усл. печ. л. 36,03. Уч.–изд.л. 25,72. Тираж 200. Заказ № 317

Отпечатано в учреждении образования  
«Полесский государственный университет»  
225710, г. Пинск, ул. Днепровской флотилии, 23