

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ФЕДЕРАЦИИ ПРОФСОЮЗОВ БЕЛАРУСИ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИТСО»

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Материалы
Международной научно-практической конференции
г. Минск, 22 апреля 2016 г.

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ФЕДЕРАЦИИ ПРОФСОЮЗОВ БЕЛАРУСИ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИТСО»

Электронное издание

**ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ:
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Материалы
Международной научно-практической конференции,
г. Минск, 22 апреля 2016 г.**

УДК 330
ББК 65.011
И 66

Редакционная коллегия:

И. Г. Возмитель, Н. А. Галабурдо, Л. А. Зенюк, Н. В. Юрова, В. И. Ярошевич (гл. ред.)

И 66 **Иновационная экономика в условиях глобализации: современные тенденции и перспективы** : материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 22 апр. 2016 г. / Междунар. ун-т «МИТСО»; редкол.: В. И. Ярошевич (гл. ред.) и [др.]. – Минск : Междунар. ун-т «МИТСО», 2016. – 1 электрон. опт. диск.

ISBN 978-985-497-323-4.

Материалы подготовлены коллективом авторов Международного университета «МИТСО», ведущих вузов Беларуси, России, Украины, других стран, а также специалистами экономических подразделений предприятий, государственных учреждений, научно-исследовательских институтов.

В издание вошли доклады, статьи и научные сообщения, подготовленные участниками международной научно-практической конференции «Иновационная экономика в условиях глобализации: современные тенденции и перспективы», прошедшей 22 апреля 2016 г. в г. Минске. В представленных материалах анализируются предпосылки и этапы процесса глобализации; переосмысливаются различные трактовки ее роли в современных международных экономических отношениях, даются оценки результатов и перспектив развития. Авторы уделяют существенное внимание различным социально-экономическим, политическим, логистическим и иным аспектам глобализации.

Адресуется ученым, преподавателям, магистрантам и аспирантам, студентам высших учебных заведений, а также специалистам-практикам.

Материалы публикуются в авторской редакции. Ответственность за достоверность информации, приведенных фактов и сведений несут авторы.

Тираж 150 экз.

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО».
Ул. Казинца, 21-3, 220099, Минск.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/423 от 02.09.2014.

УДК 330
ББК 65.011

ISBN 978-985-497-323-4

© Международный университет «МИТСО», 2016

СОДЕРЖАНИЕ СЕКЦИИ № 1

| | |
|--|-----|
| СЕКЦИЯ № 1. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ | 5 |
| Артемьева И. А. ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕСКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ..... | 5 |
| Ачкасова С. А. СТРАХОВЫЕ РЫНКИ УКРАИНЫ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕВРОРЕГИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ..... | 9 |
| Базылева А. И., Калмыкова Н. В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ..... | 12 |
| Баранов А. Л. РАЗМЕЩЕНИЕ СРЕДСТВ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ: ОПЫТ УКРАИНЫ..... | 16 |
| Баранова Е. В. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ..... | 19 |
| Бельский А. Б., Цагойко А. А., Верезубова Т. А. ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ..... | 21 |
| Борботова Ю. Г. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ..... | 26 |
| Верезубова Т. А. РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ..... | 29 |
| Волосович С. В. МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ВИРТУАЛЬНЫХ ВАЛЮТ | 33 |
| Внукова Н. Н., Петруновская О. В. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ | 37 |
| Гаманкова О. А. СТРАХОВОЙ РЫНОК УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ..... | 44 |
| Глухова В. И. РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ | 50 |
| Грызненкова А. В. ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ – ВАЖНЫЙ АСПЕКТ ИНТЕГРАЦИИ МИГРАНТОВ | 53 |
| Дичковский А. А. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ | 55 |
| Дороднова А. А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛИЗИНГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ | 57 |
| Дрошнев В. В. Характеристика современного развития страхования в России | 60 |
| Залесовский А. С. РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ИННОВАТИКИ И ЕЕ СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ | 65 |
| Иванова И. В., Павленко И. В. РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ | 68 |
| Карпухно И. А., Васина Е. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ | 71 |
| Кисель Л. П. РОЛЬ БАНКОВ БЕЛАРУСИ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИИ..... | 75 |
| Каледина К. И. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ИХ РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 83 |
| Корзик П. М., Залесский М. А. ДИНАМИКА И ХАРАКТЕР ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ | 85 |
| Королев Ю. Ю. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ | 92 |
| Коротаев С. Л. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В БЕЛАРУСИ | 95 |
| Курадовец А. И. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ..... | 101 |

| | |
|---|-----|
| Лазакovich А. Л. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ | 104 |
| Лебедева К. В. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ..... | 106 |
| Лубешко С. И. ЛИЗИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ | 108 |
| Максимович А. А. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ | 110 |
| Марков Р. В. САМОФИНАНСИРОВАНИЕ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: НАПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И АКТИВИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ УГРОЗ | 112 |
| Назарова С. Ф. КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ..... | 117 |
| Нестерович О. Б. МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА И САНАЦИИ | 119 |
| Паньков П. И. ДЕРИВАТИВЫ И ХЕДЖИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ В КОНТЕКСТЕ СБЛИЖЕНИЯ С МСФО | 122 |
| Полякова Е. Д. Плужник А. Б. УСЛОВИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В РОССИИ В ПЕРИОД НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ | 126 |
| Почекина В. В. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 130 |
| Пупликов С. И. КРИЗИС СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР СОХРАНЯЮЩЕЙСЯ НЕСТАБИЛЬНОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 133 |
| Ревзин С. Р. ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОСНОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ВОЛЬСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ..... | 137 |
| Русецкая Э. А. СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ | 143 |
| Салем Имад Салем Абуфаед. ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕОРИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ | 147 |
| Сарахман О. Н., Мороз Л. В. УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА | 151 |
| Сарган А. Г. «КРУГОВОРОТ» ИНВЕСТИЦИЙ: ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ УТЕЧКОЙ КАПИТАЛА И ПРЯМЫМИ ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ | 156 |
| Сергиевич А. А. РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ | 161 |
| Симонов Д. Е. МОДЕЛИ ПРОЕКТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | 163 |
| Сохацкий А. С. ПРОБЛЕМЫ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ..... | 166 |
| Хасанова К. Р. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 168 |
| Хорошко О. Б. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ПЛАНОВЫХ И ПРОГНОЗНЫХ ДОКУМЕНТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ | 170 |
| Цыганов А. А. ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ИПОТЕЧНОЙ ГРАМОТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ..... | 174 |
| Цыганова Н. В. КОНСОЛИДАЦИЯ БАНКОВ И ЕЕ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ..... | 177 |
| Шелег Е. М., Шевцова В. В. ФИНАНСОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ | 182 |
| Шулейко О. Л. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ | 186 |
| Шурпенкова Р. К. ОЦЕНКА УРОВНЯ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 189 |
| Ярошевич В. И. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ..... | 194 |

Секция № 1

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕСКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

И. А. Артемьева,

канд. экон. наук, доцент

Национальная академия статистики, учета и аудита, г. Киев

За последние десятилетия мир пережил несколько финансовых кризисов: Латиноамериканский долговой кризис, кризис займов и сбережений, Азиатский валютный кризис, обвалы фондового рынка конца 1980-х и начала 2000-х гг. Особенно сильным оказался глобальный финансовый кризис 2007–2008 гг. Предшествовавший ему период характеризовался рекордным экономическим ростом, поэтому в общественном сознании и научной мысли утверждалось представление о том, что финансовый рынок – саморегулируемая система, способная при возникновении дисбалансов возвращаться в равновесное состояние без значительного ущерба для себя и реальной экономики. Экономическая система казалась неуязвимой для финансовых шоков, а кризис – практически невозможным. Тем не менее он наступил, вызвав рыночную панику и экономический спад неслыханных масштабов. Чтобы избежать коллапса и поддержать финансовые институты, государственные органы прибегли к чрезвычайно затратным антикризисным мерам. Катастрофу удалось предотвратить, но потери глобальной экономики были впечатляющими: убытки предприятий и падение благосостояния населения измерялись триллионами долларов, а ряды безработных пополнились десятками миллионов людей.

Восстановления после спада идет медленно, посткризисный рост глобальной экономики недостаточен для возобновления предшествующего тренда наращивания ВВП и, скорее всего, этот тренд уже не возобновится из-за вызванных кризисом экономических потерь и усиления жесткости государственного регулирования. Состояние глобальной финансовой системы также не дает особых поводов для оптимизма, хотя в посткризисной экономике финансы оказались едва ли не единственным сектором, в котором отсутствовало падение (но это объясняется беспрецедентной государственной поддержкой, заметно увеличившей уязвимость сферы государственных финансов). Во многих развитых странах попытки оживить экономическую активность и повысить доходность вновь определяют наращивание заимствований и использование непрозрачных схем финансирования. В странах с формирующимся рынком устанавливаются низкие процентные ставки, а это повышает риски перегрева экономики и ее уязвимость. Можно констатировать, что уровень риска в глобальной финансовой системе все еще повышен.

Это предопределяет интерес к проблемам обеспечения бескризисного развития глобальной финансовой системы. Исследование данной системы находится в русле научного поиска многих экономистов: Валерштейна И., Джакома Л.И., Дреманна М., Клемента П., Кругмана П., Манделла Р., Сороса Дж., Стиглица Дж., Тобина Дж. и др. Вместе с тем очевидной остается необходимость дальнейшего изучения финансовых кризисов, установления их факторов и направлений, поскольку от глубины постижения данной проблематики зависит эффективность последующего развития финансовой системы и глобальной экономики в целом.

Цель данной работы состоит в выявлении основных проблем прогнозирования и нейтрализации кризисов на современном этапе эволюции глобальной финансовой системы.

Для этого необходимо выяснить причины нарушений в ее работе. На наш взгляд, основные направления наращивания рисков таковы.

1. Чрезмерный оптимизм экономических субъектов. Так, последнему кризису предшествовал семилетний период высоких темпов глобального экономического роста и низких процентных ставок, что стимулировало рост цен на активы от ценных бумаг до жилья, побудив инвесторов искать большую доходность в худших по качеству сегментах кредитного рынка, а недооценка финансовых рисков (в том числе и со стороны рейтинговых агентств) формировала впечатление постоянного их снижения и служила причиной покупки все более рискованных активов. Под напором оптимистичных настроений рыночная дисциплина заметно ухудшилась. Государственные регулятивные и надзорные органы многих развитых стран практически не вмешивались в ситуацию на финансовых рынках. Надзор в мировом масштабе характеризовался разрозненностью.

2. Усиление взаимосвязей и взаимозависимостей между финансовыми институтами, а также пребывание разных институтов под воздействием одних и тех же рисков. Так, образование финансовых холдингов значительно повысило вероятность возникновения цепных реакций распространения отрицательных эффектов в пределах вертикально интегрированных финансовых групп. Нужно также отметить огромные масштабы перемещения

финансового взаимодействия в небанковский сектор, находящийся за периметром государственного регулирования.

3. Большое количество финансовых инноваций в сфере кредитования (секьюритизированные активы, кредитные деривативы и т.п.), которые якобы обеспечивали распределение банковского риска. Эти инструменты постепенно стали настолько сложными и непрозрачными, что мало кто понимал связанную с ними опасность.

4. Процикличность финансовой системы, то есть встроенный системный механизм, основанный на действии петель положительной обратной связи внутри системы и между нею и реальной экономикой. Процикличность вызывает всплески интенсивности, придавая системе динамизм и стимулируя подъемы деловой активности. Но когда подъем сменяется падением, процикличность усугубляет это падение и может спровоцировать глубокую экономическую рецессию [1–3].

Особо следует остановиться на интенсификации глобализационных процессов, оказавших наиболее сильное и многоаспектное влияние на финансовую систему. Так, экспортно-ориентированная модель роста в формирующихся экономиках содействовала генерированию огромных потоков капитала из этих стран в развитые экономики в поисках большей доходности. При этом для стран – импортеров капитала стали возможными:

- 1) непрогнозируемые изменения валютного курса;
- 2) снижение долгосрочных процентных ставок внутри страны и уменьшение для местных банков стоимости иностранных кредитов, что побуждает ориентироваться на рискованную модель роста на основе заимствований;
- 3) увеличение предложения кредитных ресурсов на внутреннем рынке, вызывающее рост цен на активы;
- 4) снижение эффективности монетарной политики, поскольку попытки монетарных регуляторов сдерживать чрезмерную экономическую активность путем повышения процентных ставок лишь увеличивают привлекательность внутренних активов для внешних инвесторов, предопределяя дополнительный приток капитала в страну.

Все это обострило проблему урегулирования долгов, и мировая финансовая система стала терять устойчивость, опираясь на систему долговых обязательств, выплаты по которым становились все проблематичнее.

Глобализационные процессы и развитие информационно-коммуникационных технологий также заметно усилили синхронизацию финансовых процессов в мировых масштабах, вследствие чего внутренние и внешние шоки начали распространяться быстрее, увеличивая вероятность глобальной финансовой дестабилизации.

Можно констатировать, что под влиянием глобализации финансовая система обрела новые черты: 1) сложность, обусловленную огромным количеством и изменчивостью факторов, влияющих на функционирование системы; 2) чрезвычайную динамичность, проявляющуюся в ускоренном появлении новых событий и формировании качественно новых ситуаций и привносящую в систему ряд специфических особенностей, в частности, нелинейность, поскольку незначительные события внутри данной системы могут вызвать непредвиденные масштабные последствия; 3) возрастание уязвимости экономических субъектов всех уровней; 4) перманентную транзитивность, незавершенность текущего состояния системы, в котором объединяются привычные и неизвестные прежде реалии.

Все это обуславливает усиление неустойчивости глобальной финансовой системы, проявляющейся в непрогнозируемых колебаниях основных системных макропараметров (валютных курсов, процентных ставок и т.п.). В результате накапливаются разнообразные дисбалансы, совокупное влияние которых провоцирует повышение системного риска – риска возникновения сбоев в функционировании финансовой системы (финансовых кризисов), способных дестабилизировать реальную экономику [4].

Подводя итоги сказанному, можно сказать, что развитие глобальной финансовой системы характеризуется совокупностью сложных, противоречивых, временами неустойчивых процессов и чередованием периодов подъема и спада. Глобализация, ускорив системные процессы и дестабилизировав отношения внутри отдельных подсистем и между ними, вызвала необратимые качественные изменения в основных сферах современной финансовой деятельности, чрезвычайно усложнив задачу обеспечения последующего бескризисного развития.

Как известно, основные методологические постулаты теоретической экономики предусматривают следующее: 1) изучение любой экономической системы преимущественно сводится к определению законов ее существования; 2) каждая стадия развития системы является результатом предыдущей эволюции; 3) формирование эффективного управленческого влияния на системные процессы возможно только при условии общего понимания фундаментальных принципов построения его теоретической модели.

В соответствии с традиционным подходом любая система моделируется как объект администрирования. Эта установка предусматривает, что: 1) исследуемый системный объект является целостным, слаженным механизмом; 2) его развитие целенаправленно; 3) каждая стадия этого развития включает в себя полную информацию обо всех предыдущих. Такой подход предполагает наличие определенной линейной логики развития, которое может быть представлено как поступательный ряд этапов, каждый из которых непосредственно вытекает с предыдущих и служит основой следующего. Линейность причинно-следственных цепочек предопределяет однозначность и предсказуемость результатов внешнего управляющего влияния как прямого следствия приложенных усилий. Из этого складывается представление о системных процессах как детерминированных, обратимых и подчиненных относительно несложным закономерностям, могущих обозначить будущую траекторию развития системы и делающих возможной разработку достоверных прогнозов даже на отдаленное будущее.

Однако вызванные глобализацией стремительные трансформации экономического пространства ставят под вопрос бесспорность прогрессивных закономерностей экономической динамики. В этом контексте становится очевидной ограниченность общепринятых методов теоретической экономики относительно изучения современных сверхсложных экономических объектов, что проявляется в следующем [5–9]:

1. Необходимость ограничения объекта исследования. Наука ограничивает неопределенное многообразие бытового знания узким кругом определенного направления и предметности. Выстроив схему объекта, наука в дальнейшем работает с ней. Для обеспечения конструктивности исследований задачи конкретизируют, а исследуемые системы уменьшают. В искусственно ограниченном, технологически замкнутом объекте закономерное понимание сути явлений и процессов замещается пониманием способов влияния, технологий и конструирования.

2. Аналитический подход к изучению объекта. Он предусматривает необходимость разборки целого на его составляющие и изучения этих составляющих (анализ), причем обратное движение от частей к целому (синтез) не всегда происходит. Если же стараются обрисовать интегральную картину, то делают это суммированием свойств отдельных элементов. В результате выходит не образ системы как целостности, а “лоскутное одеяло”.

3. Нестойкость теоретических выводов относительно малых отклонений начальных предположений. Построенная традиционными методами (на основе линеаризации и формализации реальной системы) модель, даже если она многофакторная, многоуровневая и имеет сложное математическое обоснование, идеализирована, поскольку некоторые параметры не были учтены как “несущественные”. Поэтому теоретические результаты отличаются от реальных показателей и требуют учета дополнительных параметров. Попытки же создать модель, учитывающую все возможные параметры, неосуществимы: сверхсложная и динамичная современная экономика генерирует принципиально неопределяемый массив данных, а, следовательно, характеризуется вычислительной непроектируемостью.

4. Проблема контроля отдаленных результатов предпринятых действий. Традиционный подход к изучению социально-экономических систем предусматривает их целенаправленное развитие и зависимость достигнутых результатов от приложенных усилий. При этом не учитывается тот факт, что каждое управленческое влияние (даже оптимальное с точки зрения теории) обуславливает не только запланированные, но и побочные следствия. Со временем их кумулятивный эффект может неожиданно образовать новую общественно значимую проблемную ситуацию.

5. Неразрешимость конфликта противоположных тенденций. Современное развитие финансовых систем одновременно актуализирует два разнонаправленных тренда: 1) обеспечение динамизма и адаптивности (это предусматривает использования петель положительной обратной связи, которая вызывает всплеск активности, но нарушает системное равновесие); 2) сохранение устойчивости системы (это требует использования ограничивающей динамику отрицательной обратной связи). Попытки оптимально совместить оба тренда нереализуемы в рамках линейного дискурса, поскольку приводят к конфликту результатов и непрогнозируемым изменениям в системе.

6. Интенсификация развития фиктивной экономики. Нарастание в современной экономике спекулятивных и деструктивных тенденций создает проблему для науки еще и из-за того, что указанные процессы формируют фиктивную, виртуальную экономику, которая функционирует автономно, не опираясь на производство и товарное обращение, и не подчиняется известным экономическим законам.

7. Недостаточный учет роли индивида. В традиционном подходе к созданию экономических теорий не учитывается, что выводы из этих теорий, став достоянием экономических агентов, повлияют на поведение последних, вызвав расхождение теории и практики. Попытки же учесть поведение индивидов в моделях сложных систем едва ли могут быть результативны, поскольку его факторы не всегда рациональны и плохо поддаются формализации.

Существует и другая взаимосвязь индивидов с наукой: осознание действительности реализуется погруженными у нее индивидами, поэтому созданное ими научное знание имеет наслоения человеческой недостоверности, культурно-знаковых механизмов и идеологических систем, а, следовательно, в значительной мере субъективно.

8. Отставание темпа изучения объекта от темпа его изменений. В глобальной финансовой системе необратимые трансформационные процессы, которые разрушают старую и генерируют новую структуру и информацию, превращаются в норму. Поведение объектов становится весьма многовариантным, вследствие чего время осмысления информации, моделирования ситуации, выбора и реализации управленческих решений превышает время развития процессов в системе.

Вследствие указанных методологических ограничений традиционная экономическая наука оказалась не в состоянии обнаружить универсальные фундаментальные законы или закономерности: найденные связи между параметрами со временем разрушаются, построенные на их основе теории теряют актуальность. Общепринятые детерминистские модели достоверно описывают лишь несложные системы с малым количеством переменных и периодическим поведением. Для масштабных и динамических объектов такие модели не работают. Попытки простого прибавления одного вида знания к другому приводят к формированию фрагментарного и эклектичного образа сложных экономических систем. Можно констатировать неспособность современной науки построить макротеоретическую конструкцию, которая могла бы объяснить новейшие трансформации глобальной финансовой системы.

Традиционный подход не может решить не только фундаментальные, но и важные прикладные проблемы. В условиях интенсификации глобализационных процессов и вызванных ими динамических изменений в мировой финансовой системе использование традиционных методов для прогнозирования долгосрочного поведения системы

не позволяет учесть новые качественные изменения, возможное появление которых нельзя предусмотреть заранее, что существенным образом искажает картину. Это, в свою очередь, сокращает горизонт возможного прогнозирования и резко увеличивает неопределенность траектории долгосрочного развития системы, расширяя спектр вероятных событий будущего. При таких условиях недопущение кризисов в глобальной финансовой системе обеспечить невозможно, более реальным представляется решение задачи по уменьшению частоты и глубины кризисных событий.

Все это доказывает, что поиск выхода из сложившейся ситуации только начинается. Но осознание того, что разворачивающиеся в системе процессы могут послужить причиной катастрофических последствий как для финансового сектора, так и для реальной экономики, придает этому поиску силу.

Из вышеизложенного следуют такие выводы.

- Взаимодействие глобализации и научно-технического прогресса разрушает обычный рафинировано-линеаризованный мир, необратимо изменяя рыночные механизмы и всю пространственную и временную систему координат хозяйствования. При таких условиях трансформационные процессы в глобальной финансовой системе ускоряются и приобретают нелинейный и автокаталитический характер, отношения внутри отдельных подсистем и между ними дестабилизируются, в основных сферах финансовой деятельности возникают необратимые качественные изменения. Глобальная финансовая система функционирует в постоянной новизне, а ее динамика характеризуется чередованием подъемов и спадов, возрастанием частоты переходных процессов.
- Глобальная финансовая система на современном этапе ее развития относится к принципиально новому типу объектов, в которых не действует принцип суперпозиции целого, а, следовательно, они не редуцируются к своим элементам и не формализуются с помощью традиционных линейных методов. В сфере научного знания о данной системе происходит накопление бесконечного количества единичных фактов, необъяснимых аномалий и разногласий, общепринятые принципы детерминизма и каузальности оказываются существенно нарушенными или трансформированными, что чрезвычайно усложняет генерирование абстрактно-обобщающих идей в рамках традиционной научной парадигмы. Можно констатировать, что возможности современной экономической науки и практики недостаточны для обеспечения бескризисного развития глобальной финансовой системы.
- На сегодня рассчитывать на создание системы нейтрализации всех возможных кризисов в глобальной финансовой системе не приходится. Более реалистичным представляется сглаживание финансовых циклов и повышение устойчивости глобальной финансовой системы.

Список использованных источников

1. Merrouche, O. What caused the global financial crisis? Evidence on the drivers of financial imbalances 1999–2007 / O. Merrouche, E. W. Nier. – International Monetary Fund. – Working Paper 10/265. – December 2010. – 64 p.
2. Jácome, L. I. Protecting the whole / L. I. Jácome, E. W. Nier // Finance & Development. – March 2012. – P. 30–33.
3. Unsal, D. F. Capital flows and financial stability: monetary policy and macroprudential responses / D. F. Unsal // IMF Research Bulletin. – 2011. – V. 12, № 3. – P. 1, 4–5.
4. Macroprudential instruments and frameworks: a stocktaking of issues and experiences. – Bank for International Settlements. – CGFS Papers No 38. – May 2010. – 31 p.
5. Капустин, В. С. Введение в теорию социальной самоорганизации [Электронный ресурс] : учеб. пособие курса / В. С. Капустин. – Режим доступа: <http://www.synergetic.ru>. – Дата доступа: 20.01.2016.
6. Фур'єр, І. А. Онтологічний вимір постнекласичного наукового дискурсу: Дисс... канд. філософ. наук: 09.00.02 / І. А. Фур'єр; Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 183 с.
8. Прангишвили, И. В. Энтропийные и другие системные закономерности: Вопросы управления сложными системами / И. В. Прангишвили ; Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова. – М. : Наука, 2003. – 428 с.
9. Князева, Е. Н. Синергетические принципы коэволюции сложных систем / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.synergetic.ru>.
10. Поппер, К. Ницета историцизма / К. Поппер. – М. : Прогресс ВИА, 1993. – 187 с.

СТРАХОВЫЕ РЫНКИ УКРАИНЫ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕВРОРЕГИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

С. А. Ачкасова,

канд. экон. наук, доцент

*Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця,
г. Харьков*

Исследование темпов и особенностей развития страхового рынка в условиях глобализации наиболее актуально в еврорегиональном пространстве, поскольку способствует реализации инструментов трансграничного сотрудничества.

Целью исследования является анализ страховых рынков Украины и Республики Беларусь в еврорегиональном пространстве.

Использование еврорегиональной модели развития экономик Беларуси и Украины будет способствовать развитию инфраструктуры, будет наблюдаться процесс развития территорий и повышение конкурентоспособности региональных страховых рынков, в том числе используя инструменты трансграничного сотрудничества.

Украина непосредственно граничит с Республикой Беларусь (975 км). В состав украинской-белорусского пространства входят 7 областей: в Украине входят Волынская, Ровенская, Житомирская, Киевская и Черниговская области; в Республику Беларусь – Брестская и Гомельская области.

Различия в экономическом развитии Республики Беларусь и Украины влияют на развитие рынков финансовых услуг, в том числе страхового.

Для Украины жесткие условия членства в ВТО побуждают к поиску действенных мер нивелирования потенциальных угроз и создания действенной конкурентной среды на региональных страховых рынках, когда значительное количество страховых компаний может почувствовать ценовой демпинг, а клиенты – европейские стандарты качества предоставления страховых услуг.

При анализе количественных показателей страховых рынков, который наибольшим образом представлено в количестве страховых компаний. Динамика их количества на страховых рынках Республики Беларусь из Украины приведена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика страховых компаний на страховых рынках Украины и Республики Беларусь

| Страна | Количество страховых компаний, значение по годам | | | | | | | | | |
|---------------------|--|------|------|------|------|------|------|------|------|----------------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 9 месяцев 2015 |
| Украина | 411 | 446 | 469 | 450 | 456 | 442 | 414 | 407 | 382 | 368 |
| Республика Беларусь | 24 | 23 | 24 | 24 | 24 | 25 | 25 | 25 | 24 | 24 |

Источник: разработано автором на основе источников [5; 8].

Как видно из табл. 1, количество страховых компаний Республики Беларусь и Украины существенно отличается. В течение 2006-2015 гг. страховой рынок Республики Беларусь характеризовался относительно небольшим количеством страховых компаний, по сравнению с количеством страховщиков в Украине, который характеризуется высоким уровнем концентрации.

Несмотря на существенные различия в количестве страховщиков есть существенные отличия в макроэкономических показателях страховых рынков. Наиболее информативным и приемлемым показателем для сравнительного анализа является удельный вес валовых страховых премий страховых компаний в ВВП. Сравнительный анализ удельного веса валовых страховых премий страховых компаний Украины и Республики Беларусь в ВВП за 2006-2014 гг. приведен в табл. 2.

Таблица 2

Удельный вес валовых страховых премий страховых компаний Украины и Республики Беларусь в ВВП

| Страна | Удельный вес валовых страховых премий страховых компаний в ВВП по годам, % | | | | | | | | | |
|------------------------|--|------|------|------|------|------|------|------|------|--|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | |
| Украина | 2,45 | 2,40 | 2,42 | 2,16 | 2,14 | 1,74 | 1,53 | 1,97 | 1,69 | |
| Республика Беларусь | 0,70 | 0,69 | 0,72 | 0,81 | 0,82 | 0,80 | 0,82 | 1,02 | 0,93 | |
| Фактическое превышение | 1,75 | 1,71 | 1,7 | 1,35 | 1,32 | 0,94 | 0,71 | 0,95 | 0,76 | |

Источник: разработано автором на основе источников [3; 5; 6; 8].

Как видно из табл. 2, удельный вес валовых страховых платежей в ВВП в Украине больше за весь исследуемый период, чем в Республики Беларусь, это свидетельствует о том, что может свидетельствовать о том, что в Украине

страховые услуги имеют больший спрос среди клиентов при незначительных колебаниях ВВП. Однако, в отличие от значения показателя в Республике Беларусь, который имеет положительную динамику, для Украины характерна тенденция к снижению, что подтверждается значением 1,69 % в 2014 году. Общей отличительной особенностью для двух стран является то, что больший удельный вес страховых премий, приходится на общие виды страхования.

Результаты расчета фактического превышения показателя «Удельный вес валовых страховых премий страховых компаний в ВВП» свидетельствуют о том, что наименьшие отличия в развитии страховых рынков двух стран за предложенным показателем наблюдались в 2011 (0,94 %), 2012 (0,71 %) и в 2014 (0,76 %) годах. Следовательно, при анализе региональных страховых рынков двух стран в еврорегиональном пространстве будут рассмотрены значения именно за эти года.

Учитывая состояние развития страховых рынков Республики Беларусь и Украины, важным направлением государственного регулирования является повышение конкурентоспособности страховщиков путем использования инструментов трансграничного сотрудничества в еврорегиональном пространстве.

Трансграничное сотрудничество – это совместные действия, направленные на установление и углубление экономических, социальных, научно-технических, экологических, культурных и других отношений между территориальными общинами, их представительными органами, местными органами исполнительной власти и территориальными органами, соответствующими органами власти других государств в пределах компетенции, определенной их национальным законодательством [12].

Еврорегион – это организационная форма сотрудничества административно-территориальных единиц (регионов) европейских государств, осуществляющих в соответствии с двумя – или многосторонних соглашений трансграничного сотрудничества [12].

Исходной базой для анализа страховых рынков приграничных областей служила информация о еврорегионального развития Республики Беларусь и Украины, статистические данные страховых компаний приграничных областей этих стран.

Еврорегионы с участием Украины и Республики Беларусь приведены в табл. 3.

Таблица 3

Еврорегионы с участием Украины и Республики Беларусь

| Еврорегион | Год основания | Страны, которые участвуют |
|--------------------|---------------|--|
| Еврорегион «Буг» | 1995 | Украина, Республика Беларусь, Польша |
| Еврорегион «Днепр» | 2003 | Украина, Республика Беларусь, Российская Федерация |

Источник: разработано автором на основе источников [7; 9]

Как видно из табл. 3, на государственных границах Украины и Республики Беларусь существует два еврорегиона – Еврорегион «Буг» (создан в 1995 году) в составе Брестской области (Республика Беларусь), Волынской области (Украина) и Люблинского воеводства (Польша), еврорегион «Днепр» (создан в 2003 году) в составе Гомельской области (Республика Беларусь), Брянской области (Российская Федерация) и Черниговской области (Украина).

Целью создания еврорегиона «Буг» является активизация развития социально-экономических, научно-технических, экологических, культурных и других связей между участниками еврорегиона. Для этого региона реализован ряд проектов и программ, направленных на развитие границы и создания пограничной инфраструктуры, охрану окружающей среды, развитие местного самоуправления; осуществлены мероприятия по развитию сотрудничества между работниками органов образования, науки, культуры, туризма и здравоохранения.

Целью создания еврорегиона «Днепр» является содействие социально-экономическому развитию, научному и культурному сотрудничеству приграничных территорий. Для достижения этой цели еврорегионом реализован ряд проектов и программ, направленных на развитие приграничной инфраструктуры.

Различия экономического развития приграничных территорий сопредельных государств целесообразно оценивать, используя индекс Тейла [2], который относится к показателю общей энтропии и характеризует уровень диспропорций развития регионов в трансграничном пространстве. В основу расчетов положен размер ВРП i -го региона, сумму ВРП регионов, численность населения i -го региона и общую численность населения. Индекс Тейла может принимать значения от 0 (полное равновесие) до 1 (полная неравенство), то есть чем выше индекс, тем более неравномерное распределение. Расчет индекса Тейла (формула 1) имеет следующий вид:

$$IT = \sum_{i=1}^N \frac{Y_i \ln\left(\frac{Y_i}{P_i}\right)}{\frac{Y}{P}} \quad (1)$$

где Y_i – валовой региональный продукт (ВРП) i -го региона;

Y – сумма ВРП регионов;

N – количество регионов;

P_i – численность населения i -го региона;

P – общая численность населения.

Для определения асимметрии развития региональных страховых рынков в приграничных областях Республики Беларусь и Украины в еврорегиональном пространстве использовано формулу расчета индекса Тейла, в основе которого применены значения валовых страховых премий и численности населения региона.

Ранее установлено, что наименьшие отличия в развитии страховых рынков двух стран наблюдались в 2011, 2012 и 2014 годах, поскольку именно в этот период наименьшие значения разницы удельных весов валовых страховых премий страховых компаний в ВВП. Следует отметить, что для анализа асимметрии развития региональных страховых рынков учтено объем собранных страховых премий в регионах Республики Беларусь и Украины за 2011-2012 гг., поскольку для анализа в 2014 году недостаточно данных. Исходные данные для расчета, которые взяты в источниках [1;3;4;10;11] в объеме эквивалентном белорусскому рублю по официальному курсу, и рассчитанное значение индекса энтропии Тейла представлены в табл. 4.

Таблица 4

Расчет индекса Тейла еврорегионов «Буг» и «Днепр»

| Еврорегион | Области | Страховые премии, млн. BR* | Численность населения, тыс. человек | Индекс Тейла |
|------------|--------------|----------------------------|-------------------------------------|--------------|
| 2011 год | | | | |
| Буг | Брестская | 261545,11 | 1394,8 | 0,1138 |
| | Волынская | 65762,46 | 1037,1 | |
| Днепр | Гомельская | 224930,38 | 1435 | 0,1070 |
| | Черниговская | 61018,31 | 1098,2 | |
| 2012 год | | | | |
| Буг | Брестская | 473576,97 | 1391,4 | 0,2297 |
| | Волынская | 63170,59 | 1038,6 | |
| Днепр | Гомельская | 420384,34 | 1429,7 | 0,2112 |
| | Черниговская | 64158,38 | 1088,5 | |

* Примечание: по состоянию на 01.01.2012 г. 10 UAH составляло 10541,3988 BR; на 01.01.2013 г. 10 UAH составляло 10637,3947 BR.

Источник: разработано автором

Как видно из табл. 4, значение индекса Тейла за 2011 год для еврорегионов «Буг» (0,1138) и «Днепр» (0,1070) свидетельствует о существовании несущественной асимметрии развития страховых рынков этих регионов. Однако, в 2012 году значение индекса для еврорегионов «Буг» (0,2297) и «Днепр» (0,2112) увеличивается. Именно поэтому обоснована необходимость использования инструментов трансграничного сотрудничества, в частности создание трансграничного субкластера по страхованию.

Несмотря на то что еврорегион «Буг» занял первое место по показателю асимметричности развития, страховые рынки этого еврорегиона являются большими по размеру собранных страховых премий.

Итак, определено наличие незначительной асимметрии развития региональных страховых рынков приграничных областей в еврорегиональном пространстве. Таким образом, установлено, что при определении ассиметрии развития страховых рынков в еврорегиональном пространстве целесообразно использовать методику расчета индекса Тейла.

Список использованных источников

1. Белорусская ассоциация страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belasin.by>. – Дата доступа: 16.02.2016.
2. Внукова, Н. М. Впровадження фінансових кластерних ініціатив транскордонного співробітництва / Н. М. Внукова // Управління розвитком ринків фінансових послуг : Монографія. – Х. : АдВА, 2009. – С. 11–16.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Дата доступа: 16.02.2016.
4. Курс валют [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.i.ua>. – Дата доступа: 16.02.2016.
5. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/> – Дата доступа: 16.02.2016.
6. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> / Офіційний сайт Єврорегіону Буг. – Режим доступу: <http://www.euroregionbug.com.ua/> – Дата доступа: 16.02.2016.
7. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступа: <http://nfp.gov.ua/> – Дата доступа: 16.02.2016.
8. Офіційний сайт Центру транскордонного співробітництва. – Режим доступу: <http://cts.org.ua/ru/example-pages/zagalni-vidomosti.html>. – Дата доступа: 16.02.2016.
9. Показатели деятельности страховых компаний в разрезе 25 регионов Украины за 2012 год // Insurance Top: Регионы. – 2013. – № 1(41). – С. 68–76.
10. Показатели по регионам // Insurance Top: Регионы. – 2012. – № 1(41). – С. 72–80.
11. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24.06.2004 р. № 1861–IV [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>. – Дата доступа: 16.02.2016.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

А. И. Базылева,

канд. экон. наук, доцент

Н. В. Калмыкова,

маг. экон. наук

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск*

Важнейшей предпосылкой современного уровня развития рынка банковских услуг, оказываемых населению, в развитых странах стал прежде всего высокий уровень массового доверия граждан к государственной экономической политике, банковской системе, а также к национальной валюте, эмитентам ценных бумаг и иных финансовых инструментов. Наряду с этим движущей силой развития данного сегмента рынка выступает конкуренция, которая вынуждает коммерческие банки постоянно работать над улучшением качества обслуживания клиентов, внедрением новых видов банковских услуг для населения.

Современные традиции развития рынка розничных банковских услуг в европейских странах обусловлены: эволюционным развитием финансового рынка, появлением новых его сегментов и инструментов.

- эволюционным развитием финансового рынка, появлением новых его сегментов и инструментов;
- интенсивным развитием современных информационных технологий, использование которых позволяет банкам расширить спектр одновременно предоставляемых услуг, приблизить их к клиенту, снизить затраты времени клиентов и банковские операционные издержки.
- повышением требований клиентов к качеству банковского обслуживания и усилением конкуренции банков в отношении качественных характеристик предоставляемых услуг.

Эти процессы идут в разных странах с неодинаковой интенсивностью и определяют направления и темпы развития розничных банковских услуг каждой страны.

Основными тенденциями развития розничных банковских услуг в европейских странах являются:

- использование стратегий многоканального обслуживания физических лиц;
- переход от оказания отдельных видов услуг к комплексному обслуживанию клиентов;
- переход при оказании стандартных услуг от прямого контакта «клиент – клерк» (через банковский прилавок) к самообслуживанию;
- расширение спектра и повышение качества розничных банковских услуг.

Приоритетными стратегиями организации банковских услуг во многих странах являются стратегии многоканального обслуживания физических лиц. Содержание данных стратегий заключается в предоставлении стандартных услуг в комбинации с современными мультимедийными формами их сбыта (на основе развития информационных технологий), что предполагает большое удобство для клиентов и при достижении определенных объемов операций, обеспечивает снижение стоимости услуг. Это выражается в расширении каналов поставки банковских услуг путем внедрения удаленного обслуживания клиентов. Под удаленным доступом понимается получение банковских услуг без посещения клиентом банковского учреждения. В настоящее время перечень банковских услуг, доступных клиенту через разнообразные средства связи, весьма широк [1].

Массовое распространение получили розничные банковские услуги, оказываемые через банкоматы, инфокиоски, с использованием средств мобильной связи, систем удаленного доступа телефонной связи.

Развитие системы удаленного банкинга позволяет выполнять все операции со своими счетами (балансы, выписки, переводы со счета на счет), инвестировать средства (депозиты, ценные бумаги, валютные спекуляции), оформлять переводы, производить оплату счетов за товары и услуги (разовые и периодические платежи) и даже получать кредиты. Более того, в некоторых банках можно даже открыть счет путем простого заполнения экранной формы на персональном компьютере и пересылки данных через Интернет. Например, банки из оффшорных зон Науру и Антигуа работают с анонимными камерными счетами, и для открытия в этих банках счета вообще не требуются никакие документы. Но и гарантия сохранности денег тоже нет. Удаленный банкинг выгоден клиентам, так как в этом случае они имеют доступ к своему счету 24 часа в сутки, 365 дней в году, сам банковские операции осуществляются незамедлительно. Наиболее распространенными видами удаленного банкинга являются: телефонный банкинг, видеобанкинг, РС – банкинг, мобильный банкинг, интернет банкинг.

Телефонный банкинг предусматривает обслуживание клиентов по телефону. Существует два способа телефонного банкинга: голосовое обслуживание через оператора и автоматизированное обслуживание. Для возможности компьютерной телефонии. Телефонная сеть с тональным набором позволяет управлять счетом с помощью обычного телефонного аппарата, могут также использоваться факсовые аппараты. Данный вид широко используется в

США, Англии и скандинавских странах, но мало распространен в Германии. В последнее время факсовый доступ появился в России.

Видеобанкинг представляет собой системы удаленного общения клиента с персоналом банка через специальные устройства, называемые «киосками». Технически он реализуется в виде специального персонального компьютера с сенсорным экраном, который позволяет клиенту путем использования системы последовательных меню осуществлять простым касанием пальца к экрану доступ к требуемой услуге. Такие устройства устанавливаются в людных местах, и часть их совмещаются с банкоматами и телефонами для прямого общения с сотрудниками банков. Видеобанкинг используется в США, Англии, Франции, Испании и многих других странах.

РС – банкинг дает доступ к счету с помощью персонального компьютера посредством прямого модемного соединения с банковской сетью. В целях безопасности используются дискеты с цифрованными подписями либо устанавливаемые в компьютер клиента специальные шифрующие блоки. В настоящее время РС – банкинг используется как за рубежом, так и в Республике Беларусь [2].

Мобильный банкинг. Современный бизнесмен вынужден постоянно перемещаться, поэтому мобильный доступ к счетам ему крайне необходим. В принципе каждая из приведенных выше технологий удаленного доступа имеет ту или иную степень мобильности, но наиболее мобильным является доступ через сотовый телефон и спутниковые средства связи. В этом случае использую пейджер, сотовый телефон и специальные устройства в виде мобильных телефонов с экранами.

Интернет-банкинг – это оказание услуг банками по дистанционному обслуживанию через Интернет, позволяющее клиенту получать банковские услуги, не посещая при этом офис банка. Как правило, можно продавать и покупать безналичную валюту, платить за доступ в Интернет, оплачивать коммунальные услуги, счета операторов сотовой и пейджинговой связей, проводить внутри- и межбанковские платежи, переводить средства по своим счетам и, конечно, отслеживать все банковские операции по счету в любой промежуток времени [3, с.20].

Впервые банк, обслуживающий клиентов через Интернет, появился в 1995г. Им был Security First Network Bank. Всего же в мире насчитывается более 1500 банков, предлагающих полноценный Интернет-сервис, обеспечивающий оборот электронных денег и сопутствующий ему виртуальный товарообмен. Вместе с темпами увеличения количества пользователей глобальной сети Интернет, которых, по статистическим данным, в развитых странах Запада насчитывается от 35 до 40 процентов от общего числа населения, продолжает стремительно развиваться банковский интернет-сервис [4, с.412].

Европейские банки составляют более трети кредитно-финансовых организаций, оказывающих банковские услуги через Интернет. Мировой опыт свидетельствует, что удаленное обслуживание используется всеми крупными и средними банками. В странах Евросоюза можно выделить следующие варианты организации продаж розничных банковских услуг с использованием удаленного доступа:

- главные отделения банков предлагают «традиционные» удаленные банковские услуги (через инфокиоски и телефон) и начинают развивать услуги через интернет;
- некоторые небольшие специализированные банки, которые не имеют филиальной сети, предоставляют услуги исключительно через каналы удаленного доступа;
- вновь создаваемые, в первую очередь оказывающие услуги с использованием систем удаленного доступа, предоставляя при этом банковские услуги и традиционными способами.

Таким образом, мультимедийные каналы сбыта банковских услуг в практике деятельности европейских банков все чаще либо дополняют собой филиальную сеть, либо заменяют ее. В связи с этим, общемировой тенденцией является сокращение традиционной филиальной сети [5, с.21].

Снижение стоимости розничных банковских услуг при удаленном обслуживании физических лиц происходит вследствие снижения себестоимости автоматизированной обработки документов (по сравнению с обработкой вручную), увеличения производительности труда небанковских работников (количества проводимых операций в единицу времени), стандартизации розничных банковских услуг.

Современный уровень развития банковского бизнеса по расчетно-кассовому обслуживанию населения в развитых странах обеспечивает возможность предоставления физическому лицу комплексного набора (портфеля) услуг независимо от географического положения филиала банка или используемого клиентом канала доступа к банковскому обслуживанию. Комплексное обслуживание населения предполагает предоставление банком определенного набора услуг, в том числе на более выгодных условиях, чем если бы эти услуги были приобретены обособленно.

Основной комплексного обслуживания населения являются платежные планы, такие, как планы потребления, планы сбережений и накоплений, расчетные планы и др.

Организация продаж розничных банковских услуг на основе самообслуживания. При использовании многоканальной и других стратегий продаж банковских услуг широкое распространение получил такой способ, как организация банковских отделений самообслуживания. В основу планировки банковского зала здесь положен принцип разделения операционного зала на зоны обслуживания [4, с. 28-33].

Первая из них предназначена для оказания стандартных банковских услуг, связанных с проведением платежей постоянного характера (коммунальные платежи, платежи за телефон и др.), получением наличных денежных

средств, а также информации о состоянии счета и т.д. Вторая – для оказания услуг с участием банковских работников (прием вкладов, выдача кредитов), предоставляется клиентам в отдельном зале. Так, например, в РАБО-банке (Нидерланды) в отделениях самообслуживания в настоящее время клиенты могут получить более 50 видов услуг.

Банки оказывают услуги населению, ориентируясь как на неопределенный круг клиентов, так и на конкретную группу клиентов. Учет интересов отдельных групп населения предполагает проведение банками сегментации рынка розничных банковских услуг.

Сегментация и профилирование клиентов производится по демографическим и психографическим данным, а также по истории транзакций. Это может быть реализовано посредством создания специальной системы, которая предполагает:

- сбор данных о клиентах, поступающих из любых источников, как онлайн-овых, так и обычных, сортируются и помещаются во всеобъемлющую базу данных с разнообразными возможностями поиска и хранения;
- интеграция и анализ данных о клиентах, получаемых из всех источников контактов с ними – центров обработки вызовов личного общения, посещения веб-сайтов и др. – для оставления целостного и точного представления о клиентах;
- распределение проводится по регионам, сегментам рынка, доходности и другим категориям
- распределение проводится по различным срезам клиентской базы, например, в зависимости от возрастной категории;
- с этой целью для разделения клиентов по каким-либо группам реализована возможность поиска, фильтрации, сортировки, ранжирования и предупреждения (в случае выхода показателя за определенные рамки). Вычисление «ценности» клиента, основываясь на прогнозах его активности по всем направлениям и продуктам, учет клиентских предпочтений для реализации инновационных стратегий повышения прибыльности, недоступных конкурентам.

Важным в структуре европейского рынка банковских услуг является их сегментирование по группам клиентов в зависимости от размеров и ориентации деятельности банка. Можно выделить шесть сегментов европейского рынка банковских услуг [4, с. 28].

1. Транснациональный. В странах Евросоюза существует по два-три транснациональных банка (ТНБ) с совокупным объемом активов в размере 12 %-25 % всех активов национальной банковской системы, например:

- Германия – Дойче банк, Ферайнцбанк Групп, Дрезднер банк;
- Франция – БНП, Сосьете Женераль, Кредит Лионне;
- Голландия – АНБ АМРО Банк, ИНГ-Берингс, Группа Рабобанков (включает 547 локальных отделений и банков);
- Швейцария – Свисс Бэнк Корпорейшн, Юнайтед Бэнк оф Свитзеланд, Кредит Свисс Фест Бостон.

ТНБ предоставляют полный спектр банковских услуг транснациональным корпорациям (ТНК), крупнейшим национальным клиентам, обслуживают внешнеторговые сделки, государственный долг и усиливают свой экономический потенциал путем привлечения новых клиентов, поглощения мелких и средних банков в стране пребывания и покупки банковских и финансовых институтов за рубежом.

2. Внутривострановый включает средние и мелкие региональные банки, которые в большинстве случаев контролируются ТНБ посредством приобретения контрольного пакета в уставном капитале. Данная группа банков ориентируется на местную или региональную клиентуру и аккумулирует значительную часть частных депозитов.

3. Специализированные банки, выполняющие по две-три кредитные операции, преимущественно по ипотечным и потребительским кредитам.

4. Инвестиционные банки контролируются ТНБ, имеют небольшой штат с высококвалифицированным персоналом и специализируются на предоставлении отраслевых банковских услуг: выпуске, размещении и торговле ценными бумагами; секьюритизации активов, экспортных поступлений, внешнего долга; услугах в области корпоративных финансов. Одной из функций инвестиционных банков является привлечение иностранных инвесторов и организация средне- и долгосрочных займов.

5. Небанковские институты. К крупнейшим небанковским институтам относятся дочерние структуры таких ТНК как «Дженерал Моторс», «Дженерал Электрик», «Форд», «Моторола» и др. В Великобритании к небанковским институтам относятся строительные общества, учетные дома, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании

6. Филиалы иностранных банков. Портфель услуг данных учреждений формируется в зависимости от стратегии центрального офиса. Создание филиала иностранного банка в западноевропейской стране обусловлено потребностью в проведении маркетинговых исследований, а также необходимостью обслуживания глобальных клиентов в стране пребывания, и развитием отношений с крупнейшими промышленными предприятиями и финансовыми институтами, предложение им более дешевых банковских продуктов и услуг.

Подводя итоги вышеизложенному, следует отметить, что использование зарубежного опыта банковской деятельности в сфере расчетно-кассового обслуживания физических лиц, в частности, внедрение в практику белорусских банков стратегий многоканального обслуживания физических лиц, комплексного обслуживания и самообслуживания клиентов, расширение спектра и повышение качества розничных банковских услуг будет способствовать развитию рынка банковских услуг, оказываемых населению в Республике Беларусь.

Список использованных источников

1. Корпоративный журнал «BANK.NOTE» – №3 8.
2. Платежные карты ОАО «Белгазпромбанк» [Электронный ресурс] ОАО «Белгазпромбанк», – Минск, 2014. – Режим доступа: http://www.belgazprombank.by/personal_banking/plastikovie_karti/ – Дата доступа: 16.02.2016.
3. Бюллетень банковской статистики №9 [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2014>. – Дата доступа: 16.02.2016.
4. Калистратов, В. Н. Банковский розничный бизнес : учеб. пособие / В. Н. Калистратов – М., 2006 – 476 с.
5. Хватин, Ю. Н. Правовое регулирование потребительского кредитования / Ю. Н. Хватин // Банковский вестник. – 2011. – № 3.

РАЗМЕЩЕНИЕ СРЕДСТВ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ: ОПЫТ УКРАИНЫ

А. Л. Баранов,

канд. экон. наук, доцент

Государственное высшее учебное заведение

«Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»,

г. Киев

Средства страховых резервов не являются собственностью страховщиков, это привлеченные средства страхователей, предназначенные только для обеспечения будущих выплат страховых возмещений и сумм. С этой позиции размещение и инвестирование средств страховых резервов является предметом государственного надзора и контроля во всех странах, где вообще предусмотрен государственный надзор за страховой деятельностью и создан соответствующий надзорный орган.

Согласно Закону Украины «О страховании» [1] средства страховых резервов должны размещаться с учетом безопасности, прибыльности, ликвидности, диверсификации и должны быть представлены активами таких категорий:

- денежные средства на текущем счете;
- банковские вклады (депозиты);
- валютные вложения согласно валюте страхования;
- недвижимое имущество;
- акции, облигации, ипотечные сертификаты;
- ценные бумаги, эмитируемые государством;
- права требования к перестраховщикам;
- инвестиции в экономику Украины по направлениям, определенным Кабинетом Министров Украины;
- банковские металлы;
- кредиты страхователям – физическим лицам, заключившим договоры страхования жизни, в пределах выкупной суммы на момент выдачи кредита и под залог выкупной суммы. В этом случае кредит не может быть выдан раньше, чем через один год после вступления в силу договора страхования, и сроком, который превышает период, оставшийся до окончания действия договора страхования;
- наличность в кассе в объемах лимитов остатков кассы, установленных Национальным банком Украины.

Средства резервов по страхованию жизни могут использоваться для долгосрочного кредитования жилищного строительства, в том числе индивидуальных застройщиков, в порядке, определенном Кабинетом Министров Украины.

Итак, согласно действующему законодательству все страховщики должны соблюдать 4 принципа размещения средств страховых резервов:

- безопасности (достижение максимально возможной безопасности вложений при определенных конкретных условиях, то есть минимизация величины риска при заданной величине доходности)
- ликвидности (быстрое и безубыточное преобразования любых вложений в денежные средства)
- доходности (получение определенной величины дохода при обеспечении выполнения двух предыдущих принципов, то есть максимизация доходности при заданной величине риска);
- диверсификации (распределения средств между многими различными активами) [2, с. 115-116].

Закон Украины «О страховании» определяет только принципы и общие направления размещения и инвестирования средств страховых резервов. Более подробно направления и нормативы установлены в нормативно-правовых актах Нацкомфинуслуг, причем отдельно для компаний, которые занимаются страхованием жизни, и компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни.

Регулятор очень тщательно по завершению отчетных периодов проверяет соблюдение страховщиками нормативов достаточности, диверсификации и качества активов, которыми представлены страховые резервы. В случае отклонений от определенных нормативов регулятором принимаются меры воздействия вплоть до приостановления деятельности страховщика.

В табл. 1 приведена структура активов, которыми представлены средства страховых резервов, украинских страховщиков за последние 5 лет.

Структура размещения средств технических резервов и резервов по страхованию жизни украинских страховщиков за период 30.09.2011-30.09.2015

| Категории активов, определенных ст. 31 Закона Украины «О страховании», для представления страховых резервов | Структура активов, % | | | | |
|---|----------------------|------------|------------|------------|------------|
| | 30.09.2011 | 30.09.2012 | 30.09.2013 | 30.09.2014 | 30.09.2015 |
| Денежные средства на текущих счетах | 12,2 | 12,0 | 10,1 | 10,8 | 11,2 |
| Банковские вклады (депозиты) | 41,1 | 44,1 | 40,7 | 42,6 | 46,8 |
| Банковские металлы | 0,6 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Недвижимое имущество | 6,4 | 6,3 | 5,9 | 5,9 | 4,8 |
| Акции | 12,2 | 9,8 | 10,3 | 9,7 | 6,2 |
| Облигации | 1,8 | 2,8 | 2,1 | 1,5 | 2,3 |
| Ипотечные сертификаты | 0,0 | 0,0 | 0,001 | 0,0 | 0,1 |
| Ценные бумаги, эмитируемые государством | 9,2 | 16,5 | 16,0 | 15,5 | 12,7 |
| Права требования к перестраховщикам | 16,3 | 8,1 | 14,6 | 13,7 | 15,9 |
| Инвестиции в экономику Украины за направлениями, определенными Кабинетом Министров Украины | 0,1 | 0,1 | 0,3 | 0,1 | 0,005 |
| Кредиты страхователям-гражданам, выдаваемые в порядке, определенном Уполномоченным органом и согласованном с Национальным банком Украины | 0,04 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,002 |
| Долгосрочные кредиты для жилищного строительства, в том числе индивидуальных застройщиков, которые используются в порядке, определенном Кабинетом Министров Украины | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0003 | 0,0005 |
| Наличность в кассе | 0,1 | 0,07 | 0,1 | 0,1 | 0,03 |

Источник: составлено автором по: [3], [4], [5], [6], [7].

Если проанализировать структуру размещения средств страховых резервов, представленную в табл. 1, то можно сделать ряд выводов:

- существует 4 вида активов, куда украинские страховщики преимущественно инвестируют средства страховых резервов. Это банковские вклады (депозиты), права требования к перестраховщикам, ценные бумаги, эмитируемые государством, и денежные средства на текущих счетах. На эти активы суммарно приходится более 80 % средств страховых резервов. Для сравнения в структуре инвестиционного портфеля европейских страховщиков преобладают вложения в облигации, займы и ипотечные кредиты (за исключением кредитов по полисам) и инвестиционные фонды. На их долю в 2013 г. вместе приходилось почти 80 % средств [8]. Эта разница свидетельствует о совершенно разных подходах к организации инвестиционной деятельности страховщиков, об отсутствии соответствующих возможностей по инвестированию в украинских страховщиков, а также о неразвитом фондовом рынке страны;
- почти не развиты направления инвестирования, которые могли бы служить локомотивом развития экономики Украины (ипотечные сертификаты; инвестиции в экономику Украины за направлениями, определенными Кабинетом Министров Украины; долгосрочные кредиты для жилищного строительства, в том числе индивидуальных застройщиков, которые используются в порядке, определенном Кабинетом Министров Украины). На эти активы суммарно приходится меньше 0,5 % средств страховых резервов;
- за 5 лет структура инвестирования средств страховых резервов особо не изменилась, несмотря на то, что экономика Украины последние несколько лет находится в стадии глубокого экономического кризиса. Произошел только устойчивый рост доли банковских вкладов в структуре инвестиционного портфеля с 41,1 % в 2011 г. до 46,8 % в 2015 г. Это объясняется отсутствием альтернативных направлений для инвестирования, которые могли бы конкурировать с депозитами за уровнем безопасности и доходности.

Сделанные выводы подтверждают наличие негативных тенденций в развитии страхового рынка Украины. Страховщики сталкиваются с проблемой безопасного хранения и по возможности роста средств страховых резервов для будущего обеспечения выполнения взятых на себя страховых обязательств.

Для обеспечения успешного функционирования и дальнейшего роста украинского страхового рынка, важно предпринять следующие шаги [9]:

- нужно постоянно пересматривать нормативы достаточности активов, в которые инвестируются средства страховых резервов. По крайней мере, это нужно делать один раз в год, учитывая, что отечественная экономика находится в процессе постоянных изменений;

- стимулювати страховщиків вкладувати средства страхових резервів в активи, которые являются важными для развития всей экономики Украины в целом. Ведь дополнительные инвестиции в экономику позволят решить вопрос удовлетворения спроса на финансовые ресурсы и обеспечить доходность инвестиций для страховщиков;
- обеспечить прозрачность отечественного страхового рынка, особенно по отношению к раскрытию информации о размещении средств страховых резервов. Предлагается обязать страховщиков ежегодно вместе с финансовой отчетностью обнародовать и специализированную страховую отчетность, поскольку страхователи должны иметь возможность ознакомиться с результатами работы компаний и выбрать наиболее приемлемую для себя.

Список использованных источников

1. Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: Закон України № 2745-III від 4 жовтня 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96- %D0 %B2 %D1 %80](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80).
2. Баранов, А. Л. Фінанси страхових організацій. Практикум : навч. посіб. / А. Л. Баранов, О.В. Баранова. – К. : КНЕУ, 2012. – 215 с.
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2011 року / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_III_kv_2011.pdf. – Дата доступу: 16.02.2016.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2012 року / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/sk_3_kv_2012.pdf. – Дата доступу: 16.02.2016.
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2013 року / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_I %D0 %86 %D0 %86_kv_2013.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_I%D0%86%D0%86_kv_2013.pdf). – Дата доступу: 16.02.2016.
6. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2014 року / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_9_mis_2014.pdf. – Дата доступу: 16.02.2016.
7. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2015 року / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/sector/sk_9_mis_2015.pdf. – Дата доступу: 16.02.2016.
8. INSURANCEDATA / Insurance Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insuranceeurope.eu/insurancedata>.
9. Баранов, А. Л. Актуальні питання розміщення коштів страхових резервів вітчизняних страховиків / А. Л. Баранов, О. В. Баранова [Електронний ресурс] // Проблеми системного підходу в економіці. – Вип. 2. – 2010. – С. 1–7. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_2/Baranov_210.htm. – Дата доступу: 16.02.2016.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

Е. В. Баранова,

канд. экон. наук, доцент

Государственное высшее учебное заведение

«Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»,

г. Киев

Современное мировое сообщество отмечено значительными изменениями ценностей, наряду с экономическими выгодами, все большего веса набирают предупреждения экологических катастроф на планете, преодоление кризиса пищевого обеспечения отдельных слоев населения планеты и других гуманистических целей.

Широкое распространение в деловой среде, начиная с 50-х гг. XX в., приобретает понятие корпоративной социальной ответственности (КСО), что определяет позицию компании в глобальном, национальном, природном пространстве.

Филипп Котлер определяет, что КСО – это «свободный выбор в пользу обязательства повышать благосостояние граждан через соответствующие подходы к ведению бизнеса, а также предоставление корпоративных ресурсов» [1, с. 3].

Подходы КСО присущи и для украинских страховых компаний. Еще больший вес данный фактор приобретает в условиях необходимости обеспечения прозрачности страхового рынка, формирования качественной и надежной работы страховщиков, создания их положительного имиджа среди потенциальных потребителей страховых и перестраховочных услуг, партнеров как на национальном, так и на международном уровне.

Анализируя существующие практики КСО украинских страховщиков, стоит отметить о неоднозначности их использования. Отдельные компании занимаются или только правовыми практиками, или этическими или экономическими практиками. В соответствии с моделью КСО, предложенной А. Кэрроллом и М. Шварцем, высшим звеном введение практик является сочетание всех трех ответственностей (рис. 1).



Рис. 1. Модель корпоративной социальной ответственности [2, с. 509]

В Украине использование практик КСО не является массовым явлением. Среди корпоративно ответственных компаний преобладают транснациональные корпорации: «ТНК-ВР Украина, Сименс Украина, Ниссан Мотор Украина, Тетра Пак, Кока-Кола Бевереджис Украины, Витмарк Украина, Эрнст энд Янг, Хюндай Моторс Украина и т.д.» [3, с. 256]. Однако, страховщики в своей работе все больше используют практики корпоративной ответственности.

Формируя КСО, страховщики имеют возможность качественно выполнить следующие цели:

- сохранение прав человека (как рядового потребителя страховых услуг, так и сотрудников компании)
- организация труда согласно стандартам и нормам украинского и международного законодательства (что позволит решить вопрос сохранения кадров и подготовки собственных специалистов)
- формирование плодотворного сотрудничества с внешней средой (наработка имиджа надежного партнера на рынке, что стремится к мировым стандартам устойчивого развития)
- создание качественного страхового (перестраховочного) продукта.

Страховые компании Украины, используя в собственном развитии бизнеса практики КСО, обеспечат для себя возможность устойчивого развития, признание в глобальном экономическом пространстве, зарабатывания положительного имиджа среди существующих и потенциальных клиентов (в том числе и крупных корпораций). Достигать страховщикам реализации поставленных целей максимизации прибыли, роста финансовой устойчивости и платежеспособности, а также выполнения поставленных гуманистических целей, вызванных сегодняшним обществом.

Список использованных источников

1. Котлер, Ф. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф. Котлер, Н. Лі. – К. : Стандарт, 2005. – 205 с.
2. Schwartz M. 2003. Corporate social responsibility: a three-domain approach / M. Schwartz, A. Carroll // Business Ethics Quarterly. – Vol. 13 (4). – P. 509.
3. Петрашко, Л. П. Корпоративна відповідальність: крос-культурні моделі та бізнес-практики : моногр. / Л. П. Петрашко. – К. : КНЕУ, 2013. – 342 с.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

А. Б. Бельский, А. А. Цагойко,
студенты

Т. А. Вerezубова,
канд. экон. наук, доцент

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

В связи со стремительным развитием современных технологий все большую роль в жизни людей начинает играть глобальная сеть Интернет. Она может использоваться не только для поиска информации, приобретения товаров и услуг, но и для получения дохода, в том числе и физическими лицами. Получение доходов в сети Интернет имеет некоторые особенности. Во-первых, оно осуществляется, как правило, с использованием электронных денег и электронных кошельков. Во-вторых, получение таких доходов технически возможно без какой-либо официальной регистрации, например, в качестве индивидуального предпринимателя, а также без официального трудоустройства. В связи с этим многие граждане, получающие доходы при помощи сети Интернет, не владеют должным образом информацией о своих правах и обязанностях, в том числе связанных с уплатой налогов. В-третьих, сеть Интернет является глобальной. Это означает, что в ней осуществляется взаимодействие лиц, находящихся на территории различных государств, что затрудняет учет и контроль их действий налоговыми и другими государственными органами.

Для проведения операций в сети Интернет физические и юридические лица открывают электронные кошельки в соответствующих системах электронных денег. Операции с использованием электронных денег осуществляются в сети Интернет посредством специальных программ, устанавливаемых на персональном компьютере или в мобильном телефоне пользователя.

В настоящее время роль операций с электронными деньгами в Республике Беларусь и во всем мире стремительно возрастает. К сожалению, официальная статистика не может предоставить данные о размере полученных доходов в сети Интернет с помощью электронных денег. Тем не менее, косвенная информация о динамике таких доходов может быть получена при анализе объемов операций в системах электронных денег. Так, например, наиболее популярная в Беларуси и странах СНГ система WebMoney публикует на своем сайте информацию об объеме операций, проведенных с помощью электронных денег этой системы.

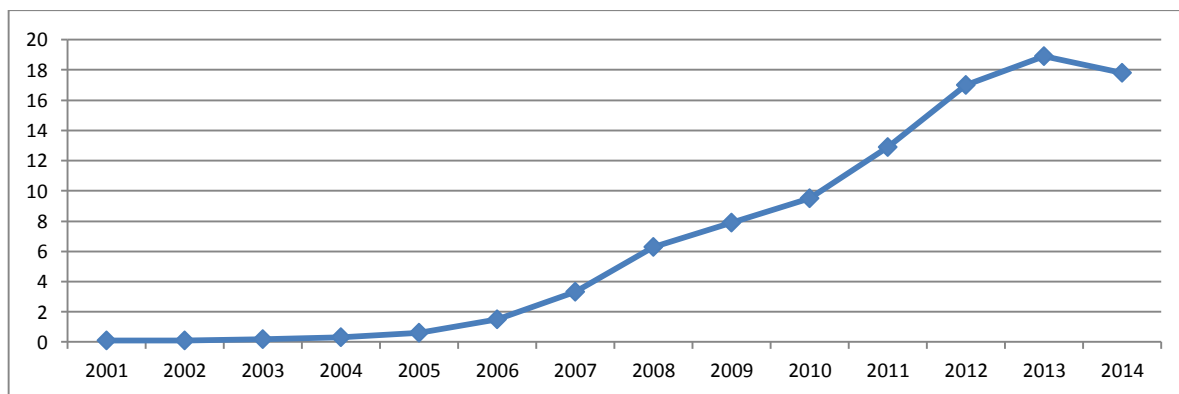


Рис. 1. Объем операций в системе электронных денег WebMoney за 2001 – 2014 гг., млрд дол. США [4].

Как показывает график на рисунке 1, за последнее десятилетие объем операций, осуществляемых с помощью электронных денег, существенно вырос. Так, если в 2005 году через систему WebMoney прошло примерно 0,6 млрд долл., то в 2014 году эта сумма составила уже около 17,8 млрд. Таким образом, объем операций через электронные деньги этой системы в 2014 г. вырос в 29,7 раза по сравнению с 2005 г. Несмотря на то, что эти операции были проведены гражданами не только Республики Беларусь, но и других стран (преимущественно входящих в СНГ), а также то, что в этой сумму включаются и необлагаемые переводы денег, можно предположить, что в целом тенденция роста налоговой базы приблизительно соответствует выявленной. Это доказывает, что в настоящее время крайне важной является правильная организация налогообложения доходов, получаемых в виде электронных денег в сети Интернет.

В Республике Беларусь операции с электронными деньгами осуществляются согласно Правилам осуществления операций с электронными деньгами, утвержденным постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь еще в 2003 г. [1].

Для полного понимания сути темы необходимо выделить ключевые термины, которые определяют налогообложение интернет-доходов физических лиц. Под электронными деньгами понимается хранящиеся в электронном виде единицы стоимости, принимаемые в качестве средства платежа при осуществлении расчетов как с эмитентом данных единиц стоимости, так и с иными лицами и выражающие сумму безусловного и безотзывного обязательства эмитента по погашению данных единиц стоимости любому лицу, предъявившему их для погашения [5].

Электронный кошелек – это пластиковая карточка, программное обеспечение персонального компьютера, мобильного устройства или иное программно-техническое устройство, содержащее электронные деньги и (или) обеспечивающее к ним доступ. Таким образом, физическое лицо, имеющее доступ в сеть Интернет и зарегистрировавшееся в системе (WebMoneyTransfer, Belqi, WalletOne, PayCash, EasyPay, iPay, Берлио и др.) в соответствии с установленными в ней правилами, может осуществлять расчеты с другими участниками посредством соответствующих расчетных единиц. Поступление электронных денег в электронный кошелек – это новый современный способ расчетов между физическими лицами, юридическими лицами и иными субъектами, используемый в том числе в сети Интернет. Вместе с тем для исчисления налогов важно установить характер и суть получаемых посредством сети Интернет доходов. Хотелось бы обратить внимание на то, что виды доходов, получаемые физическими лицами посредством сети Интернет, довольно разнообразны, в связи с этим порядок налогообложения интернет-доходов может отличаться в зависимости от того, кем и от кого получен доход, каков характер дохода, периодичность его получения, и иных факторов.

В качестве денежных средств выступают белорусские рубли и иностранная валюта. Физическое лицо, в распоряжении которого находятся электронные деньги, называется держателем.

Следует отметить, что для целей налогообложения получение электронных денег само по себе уже является доходом и не требует перевода на банковский счет или обналличивания [2, подпункт 1.2 п.1 ст. 172]. Доход считается полученным уже в день зачисления выплаты на электронный кошелек. С обналличиванием денежных средств связан и еще один вопрос, а именно размер налогооблагаемой суммы. Как известно банки снимают проценты за обналличивание денежных средств, и гражданин получает на руки сумму, меньшую, чем сумма перевода. Однако снятые банком проценты не уменьшают налоговой базы и налог исчисляется от всей суммы, поступившей на электронный кошелек.

Вместе с тем к электронным деньгам не относятся хранящиеся в электронном виде на программно-техническом устройстве единицы стоимости, выражающие сумму обязательств эмитента перед держателями и принимаемые в качестве средства платежа исключительно эмитентом [1]. Особенно важна эта оговорка для лиц, получающих выигрыши в онлайн-казино и иных играх. Как правило, в них используются собственные платежные средства (например, фишки или монеты). Пока выигрыш, исчисляемый в таких единицах, не будет конвертирован в электронные деньги и не поступит на кошелек игрока, доход не считается полученным, и, соответственно, отсутствует объект налогообложения.

Налогообложение доходов, не связанных с предпринимательской деятельностью физических лиц, полученных ими посредством сети Интернет, регулируется главой 16 Налогового кодекса [2].

Объектом налогообложения подоходным налогом с физических лиц являются доходы, полученные в налоговом периоде (календарном году) плательщиками:

- от источников в Республике Беларусь и (или) от источников за пределами Республики Беларусь – для физических лиц, признаваемых налоговыми резидентами Республики Беларусь, то есть тех лиц, которые находятся на территории этого государства не менее 183 дней в календарном году (включая время, на которое лицо выезжало за пределы Республики Беларусь на лечение, отдых, в командировку);
- от источников в Республике Беларусь – для физических лиц, не признаваемых налоговыми резидентами Республики Беларусь (которые, соответственно, находятся на территории страны менее 183 дней в календарном году).

Если резиденты или нерезиденты Республики Беларусь получают доход при помощи сети Интернет, то такие доходы должны облагаться подоходным налогом по-разному в зависимости от вида доходов, так как они отличаются существенными особенностями.

Одной из наиболее известных возможностей получения дохода в сети Интернет является выигрыш в онлайн-казино. В течение длительного времени специального налога на выигрыш в Беларуси не существовало и игрокам следовало лишь уплачивать подоходный налог по обычной ставке. При этом в соответствии с подпунктом 1.23 пункта 1 статьи 163 [2] доходы плательщиков в виде выигрышей от организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих игорный бизнес в соответствии с белорусским законодательством, в том числе от casinos, освобождались от обложения подоходным налогом и декларированию не подлежали. Однако с 01.01.2016 года вступили изменения, утвержденные Законом Республики Беларусь от 30 декабря 2015 г. № 343-З «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам предпринимательской деятельности и налогообложения». В п. 5 ст. 173 [2] было установлено, что ставка подоходного налога с физических лиц устанавливается в размере 4 процентов в отношении доходов в виде выигрышей (возвращенных несыгравших ставок), полученных физическими лицами от организаторов азартных игр – юридических лиц Республики Беларусь. При этом согласно статье 175 Налогового кодекса организации, осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса в

порядке, установленном законодательством, обязаны перечислять в бюджет суммы исчисленного и удержанного подоходного налога с физических лиц не позднее 22-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором выплачены (в том числе зачислены электронные деньги в кошелек) физическим лицам доходы в виде выигрышей (возвращенных несыгравших ставок). Таким образом, игрокам в онлайн-казино, зарегистрированным в Беларуси, не нужно беспокоиться об уплате налога, так как за них ее произведут сами казино, выступающие в роли налоговых агентов.

В то же время, нововведение о четырехпроцентном налоге не затрагивают игроков, пользующихся услугами зарубежных онлайн-казино. Их выигрыш признается доходом, полученным от источников за пределами Республики Беларусь, и подлежит налогообложению подоходным налогом по ставке в размере 13 % в порядке, установленном главой 16 НК. Налоговым периодом является календарный год, по истечении которого до 1 марта в налоговый орган по месту жительства плательщиком должна быть представлена декларация о доходах и имуществе и до 1 мая должен быть уплачен налог.

Другим распространенным заработком в сети Интернет является деятельность на внебиржевых финансовых рынках Форекс. Рынок FOREX (от английского ForeignExchange) – это международный валютный рынок. Смысл форекс-операций заключается в возможности получения дохода от изменения во времени стоимости базисного актива (иностранной валюты, ценных бумаг, нефти и т.д.). Физическое лицо (клиент) заключает соглашение с форекс-компанией, в рамках которого такое физическое лицо получает возможность инициировать приобретение актива по цене, установленной на момент совершения покупки, с необходимостью в течение определенного срока инициировать продажу приобретенного актива. Форекс-компания на основании поступившего распоряжения клиента совершает форекс-операции. Чаще всего это операции с валютными парами (порядка 50-70 различных валютных пар, включая такие популярные валютные пары, как EUR/USD). Регулирование деятельности на внебиржевом рынке Форекс в Беларуси отсутствовало до издания 4 июня 2015 г. Указа Президента Республики Беларусь № 231 «Об осуществлении деятельности на внебиржевом рынке Форекс». Согласно п. 20 этого документа до 1 марта 2019 г. освобождаются от подоходного налога с физических лиц доходы, полученные физическими лицами по заключенным с форекс-компаниями, банками, небанковскими кредитно-финансовыми организациями соглашениям. При этом имеются в виду только те форекс-компании, которые зарегистрированы в Республике Беларусь и включены Нацбанком в реестр форекс-компаний. Лица, пользующиеся услугами иностранных брокеров, как и в случае с онлайн-казино, должны уплатить подоходный налог с полученных из-за границы денег.

Следует отметить, что денежные средства, внесенные физическими лицами для участия на рынке FOREX, при их возврате не признаются объектом налогообложения, если имеется в наличии договор, содержащий информацию о сумме внесенных физическим лицом денежных средств, или иной документ, подтверждающий прием наличных или безналичных денежных средств. Отрицательный результат от операций на рынке FOREX не уменьшает налоговую базу.

Доходы, полученные в иностранной валюте, пересчитываются в белорусские рубли по официальному курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на дату фактического получения дохода [3, с. 220]. Датой получения дохода на рынке FOREX будет являться дата перечисления дохода на счет физического лица в виде электронных денег.

Обязанность по представлению в налоговый орган документов, подтверждающих факт получения дохода, НК не предусмотрена. Учет полученной суммы дохода, подлежащей налогообложению, ведется физическим лицом самостоятельно в произвольной форме, причем вся ответственность за достоверность данных, указанных в налоговой декларации, лежит на гражданине.

Можно также отметить, что некоторые белорусские компании, позиционирующие себя как брокеры на рынке FOREX, на самом деле зарегистрированы как букмекеры и фактически осуществляют деятельность, относящуюся к сфере игорного бизнеса. Клиенты таких компаний должны уплачивать подоходный налог, но не в размере 13, а 4 % (как и в случае с онлайн-казино).

Специфической формой деятельности граждан выступает так называемое фрилансерство, которое представляет собой выполнение работ, оказание услуг гражданами-фрилансерами по заказам организаций, индивидуальных предпринимателей, физических лиц с помощью компьютерной техники и передача результата работы, услуги по Интернету. Фрилансеры свободны в выборе заказчика и не связаны с работодателем долгосрочным трудовым контрактом и обязательством соблюдать трудовую дисциплину.

Наиболее распространенными видами фрилансерской деятельности являются создание программного обеспечения, рекламных и поисковых сайтов, переводов текстов с иностранных языков, консультирование по учебным дисциплинам. Если деятельность фрилансера по оказанию услуг или выполнению работ обладает признаками предпринимательской деятельности (эти признаки определены статьей 1 Гражданского кодекса Республики Беларусь), то такая деятельность подлежит государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. С учетом конкретного вида деятельности и заказчика работ (услуг), которыми могут быть субъект хозяйствования или физическое лицо, индивидуальные предприниматели следующие системы налогообложения: уплату единого налога с индивидуальных предпринимателей и физических лиц, общеустановленный порядок налогообложения (с уплатой подоходного налога), упрощенную систему налогообложения.

Вместе с тем налоговым законодательством определены виды деятельности, осуществляемые физическими лицами самостоятельно, без привлечения иных физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам, не требующие регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Такие виды деятельности перечислены в статье 295 Налогового кодекса. Характерными видами деятельности, которые могут осуществляться посредством сети Интернет, являются репетиторство, предоставление услуг по переводу. При их осуществлении физические лица обязаны уплачивать единый налог, предоставляя в налоговый орган по месту жительства заявление с указанием вида деятельности. Регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя в этом случае гражданину не нужно. Тем не менее, физические лица до начала осуществления в налоговом периоде таких видов деятельности, должны подать в налоговый орган по месту жительства письменное уведомление с указанием видов деятельности, которые они предполагают осуществлять, видов товаров, а также периода осуществления деятельности и места осуществления деятельности.

Другим вариантом осуществления легальной работы фрилансером является оформление как работающего по договору физлица и как надомника. В последнем случае эта деятельность является обычной работой, при которой нанимающая сторона может контролировать деятельность такого сотрудника. Кроме того, заказчик в этом случае уплачивает все необходимые налоги. Отмечается, что подобный вариант не является гибким, так как законодательство предусматривает сдельную либо почасовую оплату, то есть «конвейерные» отношения. Для индивидуальных заказов такой вариант может не подойти.

Вариант же оформления в качестве физического лица, работающего по договору, некоторые считают более оптимальным. Так, при этом нет необходимости в дополнительной регистрации, ведь фрилансер и так является физлицом, которое наделено широкими возможностями по заключению подобных договоров. Однако гражданско-правовые договора могут приравнять к трудовым, что влечет необходимость заказчику осуществлять отчисления в фонд социальной защиты в размере 34 %. Регистрация ИП может рассматриваться как самый «правильный» способ ведения деятельности фрилансера с точки зрения законодательства Республики Беларусь. Индивидуальные предприниматели здесь платят по 8-процентный налог по упрощенной системе налогообложения. Если же заказчик не является резидентом этой страны, то налог и вовсе уменьшается до 3 процентов. Плюсом такого способа можно считать и то, что в некоторых случаях делать взносы в местный фонд социальной защиты не нужно.

Так как фрилансер, осуществляя выполнение работ или оказание услуг через сеть Интернет, как правило, может вести дела с заказчиками, находящимися в самых разных странах мира, его работа в той или иной степени связана с внешнеэкономической деятельностью. Если работа в какой-либо сфере внешнеэкономической деятельности будет осуществляться на систематической основе, то в этом случае необходимо зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. Уплата налога будет зависеть от выбранной системы налогообложения. В данном случае возможна уплата налога по упрощенной системе налогообложения или подоходного налога. Следует отметить, что индивидуальные предприниматели вправе применять упрощенную систему налогообложения в части деятельности, по которой уплачивается единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц.

Если же деятельность в какой-либо сфере будет осуществляться не на систематической основе, то уплата налога производится на основании налоговой декларации, представляемой плательщиком в налоговый орган по окончании года. Исчисление налога производит налоговый орган по ставке 12 процентов, уплата налога производится на основании извещения налогового органа не позднее 15 мая года, следующего за отчетным.

В целях совершенствования налогообложения доходов, получаемых в сети Интернет, было бы целесообразно осуществить следующие мероприятия:

1. Информирование населения о необходимости уплаты налога по доходам, полученным через электронный кошелек в сети Интернет, в том числе распространение актуальной и достоверной информации о порядке уплаты такого налога. Данное мероприятие может быть осуществлено с помощью официальных средств массовой информации, например, путем размещения соответствующих статей на сайте Министерства по налогам и сборам. Кроме того, по мнению авторов, было бы целесообразно осуществлять информирование населения путем периодического проведения прямых интернет-линий МНС по данному вопросу.

2. Введение в законодательство понятий «интернет-доходы» и «фрилансер», систематизация регулирования доходов, получаемых через Интернет. Определенный недостаток действующей системы налогообложения заключается в том, что, несмотря на активно возрастающую (особенно в последние годы) роль сети Интернет в получении доходов физическими лицами, понятие интернет-доходов до сих пор не включено в законодательство. Это не позволяет учесть особенности данной деятельности при ее налогообложении. По мнению авторов, имеет смысл издать отдельный нормативный правовой акт, в котором бы давалось определение понятия интернет-доходов и предоставлялись бы особые условия налогообложения, учитывающие особенность деятельности через Интернет.

3. Упрощение процедур учета доходов работающих через Интернет фрилансеров, в том числе связанных с внешнеэкономической деятельностью. Причиной необходимости такого упрощения является то, что в настоящее время фрилансеры, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, должны иметь договор с заказчиком на каждую выполненную работу (например, написанный по заказу текст), акт выполненных работ и т.д. В то же время фрилансерами часто выполняется множество мелких заказов, оперативно собираемых через интернет

у клиентов со всего мира. Отсутствие лишней бюрократической волокиты является одной из причин, по которой заказчики предпочитают привлечь для выполнения работы именно фрилансера. Таким образом, необходимость документального оформления каждой операции, иногда более трудоемкого, чем сам заказ, может привести к снижению конкурентоспособности белорусских фрилансеров на международном рынке и, следовательно, к потерям поступления валюты в страну и доходов в бюджет. Особенно актуально это для тех фрилансеров, которые получают заказы при помощи специальных сайтов-посредников (например, копирайтеры, зарегистрированные на крупной российской бирже Advego.ru). Такие биржи, как правило, не предоставляют каких-либо договоров, однако ведут статистику полученного фрилансерами заработка. В качестве альтернативы ведения бумажной документации каждым копирайтером индивидуально можно предложить заключение соглашений с такими крупными биржами о предоставлении необходимой информации соответствующим органам (хотя бы в рамках ЕАЭС). Авторы полагают, что легализация давно сложившегося в практике деятельности фрилансеров порядка работы необходима. Она возможна лишь при законодательном выделении такого понятия, как интернет-доходы.

4. Введение корректировки налоговой базы подоходного налога на величину потерь от операций на рынке FOREX. Суть данной проблемы в том, что подоходным налогом облагается доход от операций на рынке FOREX без учета того, что по другим операциям могли иметь место убытки. Можно привести пример: если участник рынка заключил в течение одного часа 2 сделки, по одной из которых он получил доход в размере 10 млн. рублей, а по другой – убытки в размере 20 млн., то на самом деле он находится в убытке от деятельности на FOREX, но должен уплатить подоходный налог с дохода в 10 млн. рублей так, словно имеет прибыль. На взгляд авторов, такое удержание налога является избыточным и безосновательным, а также может подтолкнуть физических лиц, получающих доходы на FOREX, к сокрытию этих доходов.

Таким образом, были проанализированы основные недостатки существующей в Республике Беларусь системы налогообложения доходов, получаемых физическими лицами через глобальную сеть Интернет, и выдвинуты предложения по улучшению данной системы, что не только позволит сделать ее более прозрачной и удобной для налогоплательщика, но и принести больший доход государству.

Список использованных источников

1. Об утверждении правил осуществления операций с электронными деньгами [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь, 26 ноября 2003 г., № 201 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) [Электронный ресурс] : 29 дек. 2009 г., № 71-3 : в ред. Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2015 г., № 343-3 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
3. Налоги и налогообложение : учеб. пособие / Е. Ф. Киреева [и др.]; под ред. Е. Ф. Киреевой. – Минск : БГЭУ, 2012. – 447 с.
4. Международная система расчетов Webmoney: Статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webmoney.ru/rus/information/statistic/index.shtml>. – Дата доступа: 31.03.2016.
5. Об утверждении правил осуществления операций с электронными деньгами [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь, 26 нояб. 2003 г., № 201. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org>. – Дата доступа: 31.03.2016.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ю. Г. Борботова,

ассистент

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,*

г. Минск

В современных условиях создание высокоэффективной экономики подразумевает под собой динамичное развитие сектора малого и среднего предпринимательства (далее МСП).

Многочисленные исследования показывают, что в белорусском бизнесе существует ряд проблем, которые связаны с:

- законодательной базой;
- кредитованием субъектов МСП;
- отсутствием возможности выкупа арендуемых помещений;
- ограниченным доступом МСП к сырьевым ресурсам;
- отсутствием высококвалифицированных кадров.

Законодательная база в Республики Беларусь сложна и изменчива, что вызывает многочисленные сложности для субъектов МСП, в особенности у тех, кто не входит в состав отраслевых государственных органов. Совершенствование законодательства можно осуществить с помощью учета интересов государства и субъектов МСП, касающихся снижения налоговой нагрузки, упрощение административных процедур.

Перспективы развития кредитования в Республики Беларусь зависят от решения существующих проблем, связанных с кредитованием субъектов малого и среднего предпринимательства. В ходе исследования был выявлен ряд проблемных аспектов, усложняющих и ограничивающих процесс кредитования малого и среднего бизнеса, причинами, возникновения которых является специфика малого и среднего бизнеса, несовершенство бизнес-процесса кредитования, а также общеэкономические причины и причина особенности белорусского законодательства. Основными проблемами, выявленными в ходе исследования, являются:

1. Финансовая неграмотность субъектов малого и среднего бизнеса;
2. Отсутствие информационного обеспечения о субъектах малого и среднего бизнеса;
3. Непрозрачность малого и среднего бизнеса;
4. Несоответствие балансовой и рыночной стоимости имущества предприятий малого и среднего бизнеса;
5. Отсутствие залога (низкая его ликвидность);
6. Повышенный риск неплатежеспособности субъектов малого и среднего бизнеса;
7. Значительные операционные расходы банка при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса;
8. Ошибки сотрудников банка;
9. Отсутствие развитой инфраструктуры кредитования малого и среднего бизнеса;
10. Общеэкономические проблемы в Республике Беларусь [2].

Финансовая неграмотность – фактор повышенного риска осуществления предпринимательской деятельности и угроза планам компании на будущее. Решение проблемы финансовой неграмотности позволит субъектам малого и среднего предпринимательства научиться рационально управлять своими финансами, даст возможность объективно правильно оценивать свое финансовое состояние, строить эффективную модель развития компании, выбирать стратегию и механизм ведения бизнеса, который позволит максимизировать финансовый результат от осуществляемой предпринимательской деятельности. Решение этой проблемы также увеличит финансовую устойчивость субъектов малого и среднего бизнеса, увеличит их жизнеспособность и финансовую успешность [3].

Следующая проблема в развитии кредитования малого и среднего бизнеса связана с отсутствием информации о деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Наличие информации о деловой репутации предприятий позволит существенно сократить информационные издержки кредитования.

Одной из важнейших проблем кредитования малого и среднего бизнеса является его непрозрачность. Причиной сокрытия реальных финансовых показателей, и информации о деятельности компании в целом является заинтересованность в занижении налоговой базы, либо ее оптимизация. Для решения данной проблемы могут быть выбраны различные подходы, например, снижение ставок по налогам. Другим способом решения данной может являться увеличение проверок со стороны проверяющих органов. Самым оптимальным решением проблемы непрозрачности бизнеса является создание кредитного продукта с определенными требованиями к финансовым показателям, залогом, наличию связанных компаний, выполнение которых даст возможность предприятию получить кредит [4].

Проблему несоответствия балансовой и рыночной стоимости имущества предприятий малого и среднего бизнеса можно потенциально решить также созданием специализированных рейтинговых агентств, занимающихся

оценкой финансового положения и имущества малых и средних предприятий. Определенно, проблему можно решить путем подготовки в кредитных отделах банка специалистов, занимающихся оценкой имущества. Наличие информации о реальном размере собственного, а также рыночной стоимости имущества капитала компании даст возможность реально оценить финансовый потенциал кредитополучателя.

Решение проблемы отсутствия залога (низкой его ликвидностью) можно достичь несколькими путями. Банк кроме имущества, находящегося в собственности предприятия или собственника бизнеса, в качестве залога можно рассматривать имущество, находящееся в собственности поручителя или третьего лица. Также для решения вопроса кредитования субъектов малого бизнеса при отсутствии залога, является разработка специальных кредитных продуктов, на определенный срок и сумму, выдача которых осуществляется при соответствии финансовых показателей кредитополучателя определенным требованиям, предъявленным кредитором.

При кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса существует повышенный риск неплатежеспособности. О наличии данного риска свидетельствует тот факт, что значительная доля компаний, находящихся на стадии банкротства, являются компаниями сегмента малого бизнеса.

Существенными проблемами в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса являются проблемы, связанные с несовершенством бизнес-процесса кредитования. Примерами таких проблем являются наличие значительных операционных расходов банка при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса и наличие ошибок сотрудников банка.

Определенную роль в решении проблемы наличия значительных операционных расходов может сыграть привлечение внешних консультантов, специализирующихся на разработке соответствующих программных продуктов и методик риск-менеджмента [4].

Другим способом решения существующей проблемы является создание систем андеррайтинга, способных принимать решения по кредитным проектам на начальных этапах процесса кредитования. Принципы работы данных систем должны быть разработаны сотрудниками экспертизы кредитных продуктов банка и зафиксированы во внутренних регламентах. Применение в практике указанных выше механизмов позволит снизить временные издержки при кредитовании компаний.

Решением проблемы наличия ошибок у сотрудников банка является проведение периодических бизнес-семинаров, которые помогали бы сотруднику банка узнавать специфику и вникать в механизм ведения бизнеса клиента. Сюда же можно отнести проведение лицензирования на знание кредитных продуктов и действующего законодательства в сфере кредитования.

Немаловажной проблемой кредитования субъектов малого и среднего бизнеса является неразвитая инфраструктура рынка кредитования, в частности отсутствие разнообразия финансовых институтов, занимающихся кредитованием субъектов малого и среднего предпринимательства. Вариантом решения проблемы кредитования является содействие государства в сфере создания финансовых институтов, занимающихся финансированием малого и среднего бизнеса.

Последней группой проблем, выявленной в ходе изучения процесса кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь, являются общеэкономические проблемы в стране [4].

Основными экономическими проблемами Республики Беларусь, влияющими на процесс кредитования являются высокое отрицательное сальдо внешней торговли, высокий уровень инфляции, зависимость белорусской экономики от экономики Российской Федерации [1].

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о наличии многочисленных проблемных аспектов в процессе кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, связанных со спецификой малых и средних предприятий, с несовершенством процесса банковского кредитования, с особенностями национального законодательства, а также с общеэкономическими факторами.

Государству стоит оказать содействие в развитии субъектам инфраструктуры поддержки МСП по средствам формирования единой информационной сети, которая будет доступна каждому предпринимателю. Такая информационная сеть должна включать в себя сведения о состоянии рынка, его клиентах, обновленную нормативно-правовую базу, сведения о налогах и другие.

Для развития инновационного предпринимательства, государству стоит привлечь субъектов МСП к реализации некоторых направлений социально-экономического развития республики, что в свою очередь сможет сократить безработицу с помощью привлечения отдельных групп населения.

Особое внимание следует уделить такому явлению, как создание и развитие производственной кооперации между крупными и малыми субъектами хозяйствования. На западных рынках повсеместно применяется B2B-партнерство. В Республике Беларусь это явление редкое, но в сегодняшней экономической ситуации очень актуальное, так как для успешного развития МСП нужно смотреть на долгосрочные интересы. Объединение крупных и малых предприятий позволит снизить затраты, произвести оптимизацию производственных ресурсов, повысить конкурентоспособность производства на внешних рынках.

Список использованных источников

1. Национальный банк Республики Беларусь. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение. Январь – октябрь 2015 г. (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbrb.by/publications/EsTendencies/2015/rep_2015_10_ot.pdf. – Дата доступа: 30.03.2016.
2. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства // Официальный интернет-портал. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.nisse.ru. – Дата доступа: 30.03.2016.
3. Малое и среднее предпринимательство Республики Беларусь, 2015: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; [редкол.: И.В. Медведева (пред.) и др.]. – Минск : [б. и.], 2015.
4. Попкова, А. С. Особенности кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в Беларуси / А. С. Попкова // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 4. – С. 139–149.

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т. А. Везубова,

канд. экон. наук, доцент

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Во многих странах мира законодательством предусмотрено обязательное страхование гражданской ответственности владельцев источников повышенной опасности, наиболее опасных из-за широкой распространенности либо масштабов возможного ущерба. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (далее – ОСГО ВТС) защищает в первую очередь интересы пострадавших в результате дорожно-транспортных происшествий. Его необходимость для конкретного гражданина обусловлена наступлением обстоятельств, исключающих возможность создания его трудом условий, обеспечивающих ему основные потребности.

На долю этого вида страхования в странах с развитым страховым рынком приходится от 50 до 90 % страховых взносов, собираемых в отрасли страхования ответственности. Проводится оно, как правило, в обязательной форме. Это связано с тем, что автоводители обладают источником повышенной опасности для окружающих юридических и физических лиц, а причиненный ими ущерб в дорожно-транспортных происшествиях является наиболее частым и дорогостоящим. Первыми государствами, принявшими законы об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств, были Финляндия, Норвегия, Дания (1927 г.), Англия (1930 г.), Люксембург (1932 г.), Ирландия (1934 г.), Германия (1939 г.) Позже оно возникло в Швеции, Норвегии, Дании, Финляндии, Бельгии, Румынии, Югославии и других странах. Из стран СНГ и других бывших союзных республик СССР этот вид обязательного страхования введен в Казахстане, Молдавии, Украине, Беларуси, Эстонии, Латвии [1].

Назначение и сущность данного вида страхования заключается в том, что страховщик принимает на себя обязательство возместить ущерб, причиненный страхователем третьему лицу или группе лиц в случае возникновения дорожно-транспортного происшествия по вине страхователя. Эта отрасль имеет большое значение, как для страхователя, так и для пострадавшего. Если страхователь причинил кому-либо ущерб, управляя автомобилем, то его оплачивает страховая компания, а не сам страхователь. Иногда нанесенный ущерб может составлять значительную сумму и в случае отсутствия надлежащего страхования привести к ухудшению материального положения человека. Страхование гражданской ответственности улучшает шансы потерпевшего, так как при наличии страхования у лица, нанесшего ущерб, потерпевший получит достаточно быстро возмещение со стороны страховой компании [2].

В Республике Беларусь заключаются различные виды договоров ОСГО ВТС: внутреннего, комплексного, пограничного страхования и «Зеленая карта». Проводят его только государственные страховые организации и страховщики, имеющие в своих уставных фондах более 50 % доли государственной собственности. Белгосстрах, ТАСК, Промтрансинвест, Белнефестрах, Белэксимгарант, Белкоопстрах. Они являются членами Белорусского бюро по транспортному страхованию. За 2015 г. страховое поле между этими страховщиками распределено следующим образом (рис. 1).

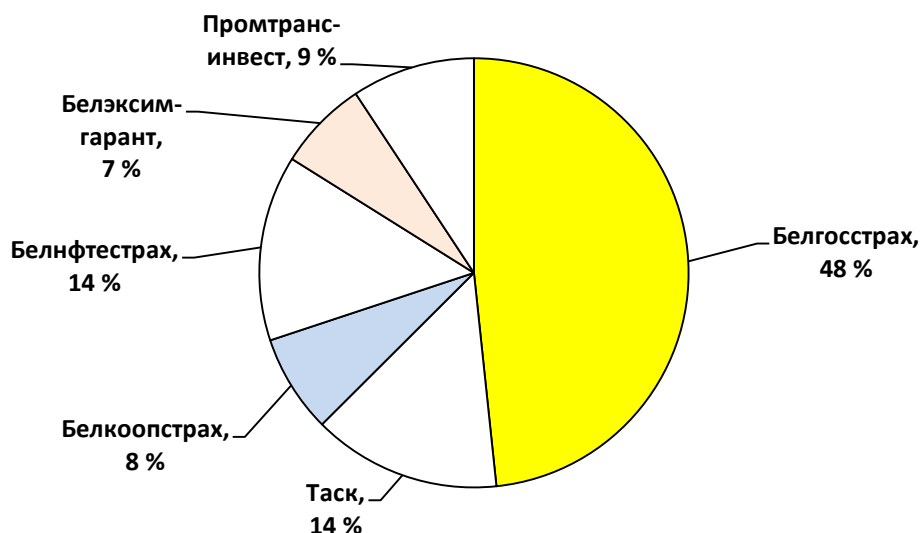


Рис. 1. Структура заключенных договоров ОСГО ВТС в Республике Беларусь за 2015 г., %

Примечание – Собственная разработка на основе [3, 4].

Как следует из данных рисунка 1, Белгосстрах является лидирующей компанией из всех, имеющих право заниматься обязательным страхованием ответственности владельцев транспортных средств. Он прочно занимает свои

позиции на страховом рынке, постоянно развивается, расширяет список страховых услуг и улучшает качество обслуживания. Эта самая крупная страховая организация имеет 8 филиалов и 119 представительств по всей республике. Кроме того, его страховыми агентами являются Беларусбанк, Белагропромбанк, Белинвестбанк, БПС-Сбербанк, Белвнешэкономбанк, БАМАП, Белпочта и Белтелеком. Это делает страховые услуги доступными для каждого жителя Беларуси. Действующая сеть продаж страховых продуктов Белгосстраха насчитывает более 5 000 точек по всей территории страны, ряд из которых работает круглосуточно.

Проанализируем динамику сумм страховых взносов и страхового возмещения в целом по БРУСП «Белгосстрах» (табл. 2)

Таблица 1

Основные показатели Белгосстраха по ОСГО ВТС за 2014–2015 гг.

| Договоры ОСГО ВТС | 2014 | | | | 2015 | | | | Темп роста страховых взносов, % |
|--------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------|---------------------------------|
| | Страховые взносы, млн руб. | Страховые выплаты, млн руб. | Удельный вес страховых взносов, % | Уровень выплат, % | Страховые взносы, млн руб. | Страховые выплаты, млн руб. | Удельный вес страховых взносов, % | Уровень выплат, % | |
| внутреннего страхования | 494965 | 366057 | 75 | 74 | 639831 | 451527 | 77 | 71 | 129 |
| комплексного страхования | 3542 | 1460 | 1 | 41 | 5432 | 2437 | 1 | 45 | 153 |
| пограничного страхования | 15426 | 798 | 2 | 5 | 12321 | 773 | 1 | 6 | 80 |
| "Зеленая карта" | 148070 | 22539 | 22 | 15 | 175904 | 35315 | 21 | 20 | 119 |
| Итого ОСГО ВТС | 662003 | 390854 | 100 | 59 | 833488 | 490052 | 100 | 59 | 126 |

Примечание – Собственная разработка на основе [5].

Как свидетельствуют данные таблицы 1, из четырех направлений ОСГО ВТС наибольшее развитие в Белгосстрахе получило внутреннее страхование. На его долю приходится три четверти всех аккумулируемых по данному виду страхования страховых взносов, хотя и самый высокий уровень выплат – более 70 %. Другим наиболее развитым направлением ОСГО ВТС является страхование ответственности выезжающих за пределы Республики Беларусь по системе «Зеленая карта», удельный вес его в Белгосстрахе составляет более 20 %. Что касается уровня выплат по «Зеленой карте», то он небольшой, 15–20 %, соответственно, является высокорентабельным для страховой организации. Комплексное страхование, при котором с ответственностью владельца за вред, нанесенный третьим лицам, одновременно застраховано само транспортное средство владельца, большого развития в Белгосстрахе не получило, его доля составляет только 1 % от всех страховых взносов по данному виду страхования, а уровень выплат средний, чуть выше 40 %. Также не развивается пограничное страхование, страховые взносы по которому даже в белорусских рублях в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизились на 20 %, что говорит о постепенном сворачивании данного направления страховых услуг. Выплаты по нему незначительны: 5–6 %. В целом по данному виду страхования в 2015 г. достигнут рост 126 %, что выше уровня инфляции. Индекс инфляции (по индексу потребительских цен) составил за этот период 113,5 %.

Практика осуществления данного вида страхования шестью белорусскими страховщиками показала, что в его организации в настоящее время имеются нерешенные проблемы, которые связаны как с условиями его проведения, так и с развитием экономической ситуации в стране. Среди них можно выделить следующие.

Одной из них является выплата по ОСГО ВТС на восстановительный, а не на фактический ремонт поврежденного транспортного средства. Недовольство страхователей связано с тем, что страховое возмещение меньше суммы, которую необходимо потратить на восстановительный ремонт. Размер страхового возмещения определяется Правилами, утвержденными Белорусским бюро по транспортному страхованию. Законодательством ограничено возмещение вреда за счет страховщика установлением лимита ответственности, сумма ущерба выплачивается страховщиком с учетом износа, что соответствует требованиям Гражданского кодекса Республики Беларусь, поскольку позволяют потерпевшему восстановить свое имущество путем приведения его в прежнее состояние, исключая неосновательное обогащение со стороны потерпевшего. Однако занижение стоимости страховых выплат в настоящее время происходит в связи с тем, что длительное время не изменяется стоимость нормо-часа на ремонтные работы. С февраля 2015 г. на легковые автомобили возрастом до 5 лет установлена стоимость нормо-часа 288 560 руб. [6], тогда как в среднем по преysкурантам цен станций технического обслуживания около 500 000 тыс. руб.).

Еще одной проблемой является то, что страховщики при заключении договоров создают базу данных или страховую историю на транспортное средство, а не на страхователя. Страховать свою ответственность может не только владелец автомобиля, так же как и управлять автомобилем может другое лицо, обладающее правом на управление транспортным средством. При наступлении ДТП, страхователя можно считать потерпевшей стороной, по той причине, что именно на него будет возлагаться обязанность заплатить за страховой полис по повышенному коэффициенту, несмотря на то, что он мог и не находится за рулем транспортного средства. Такой подход не является достаточно обоснованным. Страховую историю необходимо вести в отношении того человека, кто управляет транспортным средством, т.к. в случае наступления дорожно-транспортного происшествия возникает гражданская ответственность именно того, кто был за рулем.

Недостаточно справедливым является и положение законодательства о том, что при смене одного транспортного средства на другое скидка за безаварийность не переносится. То есть скидка закрепляется не за владельцем, а за транспортным средством.

Что касается комплексного внутреннего страхования, то порядок и условия его проведения аналогичен порядку и условиям проведения внутреннего страхования, однако имеются некоторые отличия. Так, в отличие от договора внутреннего страхования, заключить который можно на срок от 1 до 12 месяцев, договор комплексного внутреннего страхования заключается на срок от 6 до 12 месяцев. Установление минимального шестимесячного срока страхования по данному договору исключает возможность его заключения при приобретении или получении транспортного средства до его регистрации. В данном случае заключается договор внутреннего страхования сроком на 15 дней. Это является одним из существенных недостатков данного продукта.

Уплата страхового взноса по договору комплексного внутреннего страхования, заключаемого сроком на один год, осуществляется единовременно при заключении этого договора, в то время, как по договору внутреннего страхования, заключаемого сроком на один год, уплата страхового взноса возможна в два этапа: первая часть – при заключении договора страхования, вторая часть – в течение шести месяцев со дня вступления договора в силу.

Следует отметить, что как по договору внутреннего страхования, так и по договору комплексного внутреннего страхования размер страхового взноса устанавливается дифференцированно в зависимости от типа транспортного средства, его технических характеристик, сроков страхования и страхового риска. Размер страхового взноса корректируется с учетом местонахождения (местожительства) владельца транспортного средства, возраста и стажа вождения страхователя – физического лица, а также аварийности использования транспортного средства. Корректирующие коэффициенты к страховому взносу и правила применения системы скидок и надбавок исходя из аварийности использования транспортного средства применяются при расчете размера страхового взноса по договору комплексного внутреннего страхования, как и по договору внутреннего страхования. При наличии у страхователя права на скидку со страхового взноса исходя из аварийности использования транспортного средства в случае заключения договора страхования на один год она применяется в том числе, если страхователем выбран договор комплексного внутреннего страхования.

Размер страхового взноса, подлежащего уплате при заключении договора комплексного внутреннего страхования, в отношении одного и того же транспортного средства всегда больше размера страхового взноса, подлежащего уплате по договору внутреннего страхования, поскольку страховое обеспечение по договору комплексного внутреннего страхования предоставляется как в связи с наступлением ответственности страхователя (либо иных лиц, на которых согласно законодательству распространяются условия заключенного комплексного договора), так и при возникновении вреда имуществу страхователя.

Договор комплексного внутреннего страхования прекращается по истечении срока страхования. Вместе с тем, досрочное прекращение договора комплексного внутреннего страхования в связи с желанием заменить его договором внутреннего страхования, и наоборот, законодательством не предусмотрено.

Перечислив особенности и отличительные признаки договора комплексного внутреннего страхования, можно сделать вывод о том, что заключение такого договора является выгодным как по отношению к договору внутреннего страхования, поскольку страхованию подлежит гражданская ответственность страхователя и его транспортное средство, так и по отношению к договору добровольного страхования наземных транспортных средств, поскольку дешевле его.

Данная услуга может быть востребована большинством страхователей, так как она позволяет не только компенсировать вред, нанесенный в результате ДТП пострадавшей стороне, но и возместить убытки виновника. Однако сдерживает развитие данного направления ОСГО ВТС значительно больший страховой тариф (примерно, в 3–4 раза по сравнению с внутренним) и покрытие ущерба владельца данного транспортного средства только в результате ДТП, тогда как добровольное страхование авто-каско предоставляет страховое покрытие при угоне, стихийных бедствий, неправомерных действиях третьих лиц и т.д. Поэтому пока владельцы новых автомобилей отдают предпочтение полисам автокаско.

Таким образом, из вышеописанного можно сделать вывод, что в настоящее время пока существуют недостатки в организации обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Развитие страхового рынка Республики Беларусь осуществляется с учетом приоритетов развития национальной экономики и предусматривает стимулирование внедрения новых видов страхования, страховых технологий,

повышение качества и расширение спектра страховых услуг, совершенствование форм и методов страхового надзора. При этом особое внимание уделяется финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций, совершенствованию форм и методов контроля, созданию системы мониторинга за финансовым состоянием страховщиков. Степень и полнота защиты регулируется на законодательном уровне, тем самым создаются наиболее благоприятные и прозрачные условия проведения обязательного страхования с учетом собственной практики и мирового опыта.

С момента введения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств его порядок постоянно совершенствовался в соответствии с изменениями экономических реалий. Учет предложений о совершенствовании обязательного страхования позволит увеличить рост количества заключаемых договоров обязательного страхования, стимулировать владельцев поврежденных транспортных средств осуществлять их ремонт на предприятиях автосервиса, уменьшить число жалоб по вопросам определения размера вреда, причиненного транспортному средству. Развитие института обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств укрепляет гарантии защиты имущественных интересов пострадавших граждан и предприятий.

Список использованных источников

1. Гвозденко, А. А. Страхование : учебник / А. А. Гвозденко. – М. : ТК Велби : Проспект, 2008. – 464 с.
2. О страховой деятельности [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
3. Надзор за страховой деятельностью [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/supervision/stat/>. – Дата доступа: 27.03.2016.
4. Белорусская ассоциация страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belasin.by>. – Дата доступа: 27.03.2016.
5. Бухгалтерская отчетность Белорусского республиканского унитарного страхового предприятия «Белгосстрах» за 2014–2015 гг.
6. Об утверждении среднеарифметической стоимости одного нормо-часа по восстановлению транспортных средств для целей обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств [Электронный ресурс] : приказ Белор. бюро по транспортному страхованию, 6 апр. 2015 г., № 14-од // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ВИРТУАЛЬНЫХ ВАЛЮТ

С. В. Волосович,

докт. экон. наук, профессор

Киевский национальный торгово-экономический университет, г. Киев

Глобальные финансовые кризисы, развитие финансовых технологий и изменение потребительских предпочтений в сторону увеличения мобильности, удобства, скорости, удешевление стоимости услуг и визуализации информации способствовало возникновению виртуальных сообществ с созданием и распространением собственной валюты и розничных платежных систем.

Сейчас сформировались две точки зрения на место виртуальных валют в финансовой системе. С одной стороны, виртуальные валюты являются финансовой инновацией, что способствует развитию платежных систем. С другой стороны, виртуальные валюты могут стать инструментом отмывания денег и финансирования терроризма в руках преступных элементов, которые пытаются уклониться от контроля регулятора и избежать санкций. Такая ситуация требует выяснения сущности виртуальной валюты. В современной научной литературе и практике виртуальная и цифровая валюты иногда отождествляются. Однако в официальных документах существуют различия между ними. По определению *Financial Action Task Force (FATF)* виртуальная валюта (*virtual currency*) – это цифровое выражение стоимости, которой можно торговать в цифровой форме и функционирующего как средство обмена; и/или расчетной денежной единицы; и/или средства хранения стоимости, но не владеет статусом законного платежного средства ни в одной юрисдикции [1]. Виртуальная валюта также отличается от электронных денег, которые являются цифровым средством выражения фиатной валюты и используются для электронного перевода стоимости, выраженной в фиатной валюте. Цифровая валюта (*digital currency*) может выступать как средством цифрового выражения или виртуальной валюты (нефиатной валюты), или электронных денег (фиатной валюты), и поэтому в литературе часто употребляется как синоним «виртуальной валюты» [1].

Криптовалюта представляет собой начало нового этапа рынка, где правят технологии. Она имеет потенциал по изменению традиционных рыночных стратегий, деловых практик, обеспечит выгоды потребителям и макроэкономическую эффективность [2].

Для характеристики механизма осуществления операций с виртуальным валютам Европейский центральный банк применил термин «схемы виртуальной валюты» (*virtual currency scheme (s) – VCS*), что имеет два аспекта. С одной стороны, он выражает стоимость, с другой – неотъемлемые или встроенные механизмы, обеспечивающие передачу этой стоимости [3].

Схемы виртуальной валюты делятся на три категории:

- 1) закрытые схемы виртуальной валюты, которые не имеют почти никакого отношения к реальной экономике;
- 2) схемы виртуальной валюты с однонаправленными потоками, в которых блоки могут быть приобретены с помощью «реальной» валюты на определенной скорости обмена, но не осуществляется обратный обмен, и не допускается торговля с другими пользователями;
- 3) схемы виртуальной валюты с двусторонними потоками, в которых блоки могут быть куплены и проданы в соответствии с плавающими валютными курсами.

Таким образом, третья категория схем виртуальной валюты при надлежащем регулировании имеет право на функционирование. При этом ее необходимо отделить от двух предыдущих из-за применения соответствующих мер воздействия на ее участников.

«Экосистема» схем виртуальной валюты (*"ecosystem" of virtual currency schemes*) состоит из новых категорий субъектов, которые ранее не присутствовали в среде платежей (табл. 1).

Таблица 1

Субъекты схем виртуальной валюты

| Субъект | Характеристика |
|-----------------------------------|--|
| 1. Инвенторы (<i>Inventors</i>) | Создают виртуальную валюту и развивают техническую часть сети. После запуска VCS некоторые из них участвуют в поддержке и улучшении ее технических характеристик. |
| 2. Эмитенты (<i>Issuers</i>) | Осуществляют генерирование единицы виртуальной валюты. В зависимости от конструкции VCS, общий объем выпуска обусловлен объемом спроса. Часто эмитент является администратором VCS, который устанавливает правила для ее использования и имеет полномочия отозвать из обращения единицы. После того, как блоки были выпущены, они, как правило, предоставляются пользователям за на платной или бесплатной основе. В децентрализованных VCS новые блоки могут быть созданы автоматически в результате деятельности, осуществляемой майнерами, которые получают эти единицы в качестве награды. |
| 3. Майнеры (<i>Miners</i>) | Персоны, которые создают так называемые «блоки» (<i>block</i>) и добавляют к платежной книге так называемые «блокчейны» (<i>blockchain</i>). В качестве вознаграждения за свою работу майнеры получают определенное количество единиц. Награда может быть создана |

| | |
|---|---|
| | с помощью автоматической децентрализованной новой эмиссии, либо через трансфер от эмитента. Они также требуют плату за сделки от тех, кто инициировал транзакцию. |
| 4. Поставщики услуги по обработке (<i>Processing service providers</i>) | Облегчают передачу единиц от одного пользователя к другому. В децентрализованных VCS эти услуги являются частью деятельности, осуществляемой майнерами. |
| 5. Пользователи (<i>Users</i>) | Выбирают виртуальную валюту для приобретения виртуальных или реальных товаров и услуг от конкретных продавцов, для принятия платежей от физического лица. Есть пять способов получения единицы: приобретение; участие в деятельности, которая награждается единицами виртуальной валюты (например, заполнение обследований, участие в рекламной деятельности); самостоятельная генерация единиц валюты майнерами; получение единиц в качестве оплаты; получение единиц как пожертвования / подарка. |
| 6. Поставщики кошелька (<i>Wallet providers</i>) | Предлагают цифровой кошелек для пользователей для хранения криптографических ключей виртуальной валюты и кодов аутентификации транзакций, инициирование сделок и предоставления возможности осмотра истории транзакций. Есть два основных типа кошелька: интернет-кошельки (горячее хранение) и оффлайн кошельки (холодное хранение). |
| 7. Биржи (<i>Exchanges</i>) | Предлагают торговые услуги для пользователей, цитируя (<i>by quoting</i>) обменные курсы, по которым будет осуществлен купле / продаже виртуальных валют за основные или другие виртуальные валюты. |
| 8. Торговые платформы (<i>Trading platforms</i>) | Сводят в одном месте покупателей и продавцов виртуальных валют. |
| 9. Другие участники, которые не являются специфическими для среды VCS | платежные посредники, разработчики программного обеспечения, производители компьютерной техники, брокеры, которые способствуют инвестициям в стартапы (<i>startup</i>) компании и разработку конкретных финансовых продуктов. |

Источник: составлено на основе [3]

Сейчас в сети образовалось около 50 бирж, работающих с виртуальными валютами, крупнейшими среди которых стали BTC China (Китай), Bitstamp (Словения), MtGox (Япония), BTC-e (Россия). Участники бирж имеют возможность обменять реальные деньги на криптовалюту, а виртуальные деньги на национальные валюты за 0,1-0,2%. В начале 2014 г. состоялось банкротство токийской биткойн-биржи Mt.Gox, на которой обрабатывалось 70% всех сделок с биткойнами, в результате чего инвесторы потеряли 750 тыс. биткойнов, что по текущему курсу составило более 450 млн долл. США [1].

В настоящее время наблюдается зарождение регулирования VCS. Представители стран G7 на встрече в Германии 7–8 июня 2015 г. отметили о необходимости поддержания адекватного регулирования виртуальных валют. В табл. 2 представлены модели регулирования VCS, предложенные автором на основе анализа существующей практики.

Таблица 2

Модели регулирования VCS

| Модели | Инструменты | Страна/Территория |
|----------------|---|---|
| Либеральная | Официальное признание виртуальной валюты. Использование биткойнов для уплаты налогов, создание благоприятной среды для криптовалютных предпринимателей и финтех-стартапов. | Остров Мэн, остров Джерси |
| | Государственные инвестиции | Великобритания |
| Консервативная | Лицензирование | США (штат Нью-Йорк) |
| | Приравнение операций с криптовалютами к денежным переводам. Применение инструментов регулирования денежных переводов | США (штат Калифорния) |
| | Налогообложение | Австралия, Гонконг, Сингапур, Норвегия, Канада, Великобритания |
| Репрессивная | Запрет виртуальных валют | Вьетнам, Бангладеш, Боливия, Эквадор, Таиланд. |
| Ожидания | Отсутствие запрета на операции в виртуальной валюте, однако центральные банки этих стран не рекомендуют их осуществлять. | Израиль, Индия, Российская Федерация, Тайвань, Украина, Швейцария |

Источник: разработано автором

Страны с либеральной и консервативной моделями регулирования схем виртуальной валюты, способствуют активному внедрению принципов, разработанных FATF [4], и поддерживаемых ООН в сфере противодействия отмыванию денег [5]. Власти острова Мэн опережают по своим инициативам другие малые государства и оффшорные зоны. Она приветствует идею использования биткоинов для уплаты налогов и создают на территории острова максимально благоприятную среду для криптовалютных предпринимателей и финтех-стартапов. Начиная с 1 апреля 2015 г., компании в сфере цифровых валют, зарегистрированные на острове, должны будут соответствовать новым нормативам противодействия отмыванию денег. Согласно с обновленным Актом о доходах преступности (*Proceeds of crime act*) острова Мэн под регулирование попадают компании, деятельность которых связана с выпуском, передачей, предоставлением на ответственное хранение, администрированием, управлением, кредитованием, покупкой, продажей, обменом или другими видами торговли или посредничества конвертируемых виртуальных валют. В то же время власти острова одобрили планы стартапа *GreenCoinX* начать свои операции с *Bitcoin* на его территории. *GreenCoinX* намерена выполнять глобальную казначейскую функцию, которая заключается в разработке контроля волатильности цены криптовалюты *GreenCoinX*, идентификации пользователей и сборе данных о пользователях, определенных правительствами стран как обложенных налогами [6].

В октябре 2015 г. правительство острова Джерси приняло решение о регулировании операций с цифровыми валютами с 2016 г. компаний, ежегодный объем операций с биткоинами которых составляет от 150000 £. Они будут регистрироваться Комиссией по финансовым услугам Джерси (*Jersey Financial Services Commission – JSFC*), главного финансового регулятора острова с уплатой ежегодного взноса. При этом *JSFC* будет иметь право регулирования деятельности и тех компаний, объем операций которых ниже £ 150000 [7].

В современном развитии криптовалютных рынков Лондон начинает играть ключевую роль. Хотя источником 73 % [8] инвестиций является Кремниевая долина (*Silicon Valley*), стартапы располагаются преимущественно в Лондоне. В частности, это касается самых известных компаний в сфере биткоин *Blockchain* и *Coinbase*. Недавно *Coinbase* запустил регулируемую биткоин-биржу на территории Великобритании, в то время как в США биржа доступна клиентам только 25 штатов, что связано с более жестким регулированием. Одной из причин является либеральная нормативно-правовая база и наличие в Великобритании государственной финансовой поддержки в размере 10 млн фунтов стерлингов в технологию цифровых валют [8]. Средства инвестируются в финансируемые государством научные институты, а именно *Research Councils*, институт *Алана Тьюринга* (изучает большие массивы данных) и *Digital Catapult* (некоммерческая организация, которая помогает малому бизнесу в вопросах коммуникации). При этом Казначейство Соединенного Королевства планирует совместно с регуляторами финансовых услуг (*Financial Conduct Authority, Prudential Regulatory Authority*) разработать нормативно-правовое регулирование деятельности компаний финансово-технологического сектора, основой которого станут принципы *AML FATF*.

Регулирование в США осуществляется в рамках консервативной политики. В июне 2015 г. Нью-Йоркским департаментом финансовых услуг были утверждены требования к «битлицензиям» (*BitLicense*) [9] по регулированию организаций, работающих с биткоинами, которые разрабатывались в течение двух лет. Они включают в себя меры, направленные на обеспечение защиты прав потребителей, предотвращения отмывания денег и повышение требований к кибербезопасности при работе с криптовалютой.

При этом нет существенных различий в подходах в случае с *BitLicense* и лицензированием для традиционных операторов денежных переводов. Стартапы могут свободно выходить на рынок, не имея огромного капитала. Регулирование начинает применяться, когда компания начинает сохранять средства пользователей, что уже предусматривает необходимость наличия разрешения департамента. Как и в случае с традиционными финансовыми компаниями, лицензированные криптовалютные проекты обязаны будут отчитываться о подозрительных операциях своих клиентов. Аналогичные требования существуют в Калифорнии, где в конце 2014 г. сотрудники департамента по надзору в сфере бизнеса в Калифорнии установили, что государственный закон, регламентирующий порядок проведения денежных переводов, который применяется для таких компаний как *Western Union*, может быть применим и для цифровых валют, в которых денежные единицы создаются и обмениваются независимо от центральных банков [10].

Активизация *VCS* в стране привела в сентябре 2015 к признанию биткоинов и других цифровых валют товаром в США Комиссией по торговле товарными фьючерсами комиссия (*CFTC*) при предоставлении иска к стартапу *Coinflip*, который делает бизнес под названием *Derivabit* [11].

Австралия, Канада, Сингапур, Финляндия осуществили или намерены включить криптовалюту в налогообложение. В августе 2013 г. Министерство финансов Германии объявило биткоины расчетной денежной единицей, принадлежит к частным деньгам и позволило его использование в торговле и для уплаты налогов в стране. В сентябре 2013 г. в Финляндии было установлено для биткоинов налог на увеличение рыночной стоимости капитала и подоходный налог на деньги, полученные путем майнинга. В Норвегии прибыль от операций с биткоинами подлежит обложению налогом на имущество, а при использовании биткоинов в бизнесе доход облагается налогом с продаж. В то же время в октябре 2015 г. Европейский Суд решил освободить соглашения с биткоинами от налогообложения НДС. При этом суд признал биткоины как законное средство платежа в Европе, приравняв его как и другие валюты для целей налогообложения.

Интересен опыт Японии в сфере развития рынка криптовалюты. Представители биткоин-бизнеса Японии стали активно объединяться в группы. Их целью является пропаганда преимуществ бизнеса, связанного с биткоинами. Например, группа *Japan Authority of Digital Asset (JADA)* является единственной группой в области бизнеса,

связанного с биткоинами, в которой предполагается четкое регламентирование внутренних стандартов и разработка кодекса поведения для своих участников. В процессе организации группы были проведены предварительные консультации между представителями JADA, правительственным комитетом по информационным технологиям и Управлением по финансовому регулированию и надзору в Японии (FSA). В результате проведенной работы JADA разработала подход, который позволяет ей занять нишу официального проводника интересов биткоин-бизнеса в государственных органах. JADA выполнять связующую функцию между представителями биткоин-бизнеса и надзорными органами, выполняющими контролирующие функции в области финансов, налогов, претензий потребителей. Уникальность JADA заключается в том, что уже на этапе зарождения она смогла получить поддержку правительства. Другие страны могут принять метод «мягкого контроля» биткоин-бизнеса, разработанного в Японии, за основу для построения собственных моделей взаимоотношений с биткоин-сообществом. Такая модель будет вариантом для многих стран, которые сейчас прорабатывают вопрос по выработке взаимоотношений инновационной криптовалютной системы с существующим правовым полем.

Официальная позиция Национального банка Украины по криптовалюте является неоднозначной. В ноябре 2014 г. Национальный банк Украины рассматривал "виртуальную валюту/криптовалюту *bitcoin* как денежный суррогат, не имеющий обеспечения реальной стоимости и не может использоваться физическими и юридическими лицами на территории Украины как средства платежа, поскольку это противоречит нормам украинского законодательства [12]. В то же время акцентировалось внимание на потенциальных рисках операций с виртуальной валютой, по которым НБУ не несет ответственности. Однако уже в 2015 Национальный банк Украины несколько изменил свою позицию, отметив, что он отслеживает развитие и использование новых платежных услуг и считает, что новые участники должны иметь шанс выхода на рынок, однако на первом месте должна быть обеспечена безопасность платежей [13]. 24 сентября 2015 г. в Киеве состоялась Bitcoin-конференция, в которой приняли участие и представители Национального банка Украины, отметив, что НБУ не намерен запрещать биткоины и в дальнейшем изучать опыт других стран по регулированию виртуальных валют.

В тоже время предпосылками дальнейшего развития рынка виртуальных валют являются следующие: рост доверия к криптовалютам; возможность применения технологий, используемых в VCS в других сферах; разработка Консорциумом сертификации криптовалют (C4) совместно с платформой *Bitcoin – BitGo* правил работы с криптовалютой в контексте усиления безопасности осуществления операций с криптовалютой; возможность повышения с помощью криптовалюты финансовой инклюзивности.

Список использованных источников

1. Virtual Currencies: Key Definitions and Potential AML/CFT Risks: FATF Report, June 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/virtual-currency-key-definitions-and-potential-aml-cft-risks.pdf>. – Дата доступа: 18.02.2016.
2. Money is no object: Understanding the evolving cryptocurrency market [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.com/us/en/financial-services/publications/assets/pwc-cryptocurrency-evolution.pdf>. – Дата доступа: 18.02.2016.
3. Virtual currency schemes – a further analysis: European Central Bank, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>. – Дата доступа: 18.02.2016.
4. Emerging Terrorist Financing Risks: FATF Report, October 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Emerging-Terrorist-Financing-Risks.pdf>. – Дата доступа: 18.02.2016.
5. Базовое пособие по выявлению и расследованию отмывания преступных доходов, совершенного посредством виртуальных валют: Управление ООН по наркотикам и преступности, Июнь 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imolin.org/pdf/UNODC_VirtualCurrencies_final_RU_Print.pdf. – Дата доступа: 18.02.2016.
6. Bitcoin start-up GreenCoinX starts operating in Isle of Man [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.thepayers.com/cryptocurrencies-bitcoin-virtual-currencies/bitcoin-start-up-greencoinx-starts-operating-in-isle-of-man/762005-39>. – Дата доступа: 18.02.2016.
7. Jersey Government to Introduce Digital Currency Legislation Next Year [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coindesk.com/jersey-government-to-introduce-digital-currency-legislation-next-year/>. – Дата доступа: 18.02.2016.
8. Как регулировать биткоин? Спросите в Лондоне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://coinspot.io/law/europe/kak-regulirovat-bitcoin-sprosite-v-londone/>. – Дата доступа: 18.02.2016.
9. New York Codes, Rules and Regulation: New York State Department of financial servies [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dfs.ny.gov/legal/regulations/adoptions/dfsp200t.pdf>. – Дата доступа: 18.02.2016.
10. Калифорния определяет с регулированием цифровых валют [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://coinspot.io/law/us_and_canada/shtat-kaliforniya-opredelyaetsya-s-regulirovaniem-cifrovyh-valyut/. – Дата доступа: 18.02.2016.
11. CFTC rules against Bitcoin platform, confirms digital currency as commodity [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.thepayers.com/cryptocurrencies-bitcoin-virtual-currencies/cftc-rules-against-bitcoin-platform-confirms-digital-currency-as-commodity/761427-39>. – Дата доступа: 18.02.2016.
12. Роз'яснення НБУ щодо правомірності використання в Україні «виртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin від 10.11.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608&cat_id=13513063. – Дата доступа: 18.02.2016.
13. Про використання в розрахунках віртуальних валют : Офіційне повідомлення НБУ від 01.10.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=22249610&cat_id=80928. . – Дата доступа: 18.02.2016.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Н. Н. Внукова,
докт. экон. наук, профессор

О. В. Петруновская,
студентка 4 курса

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця, г. Харьков

Неотъемлемым элементом организации функционирования рынка ценных бумаг является депозитарная система, которая обеспечивает эффективный и прозрачный оборот ценных бумаг в стране.

Актуальность исследования объясняется тем, что на современном этапе развития экономики Украины большое значение приобретают депозитарные услуги и их дальнейшее развитие с целью обеспечения потребностей экономики в инвестициях и аккумулирования временно свободных средств.

Целью научной работы определены новые современные требования к функционированию депозитарной системы на рынке ценных бумаг, взаимодействия элементов инфраструктуры депозитарной системы.

Предметом исследования является процесс предоставления депозитарных услуг в Украине и их дальнейшее развитие. Базой исследования выступает ООО «Фондовый центр «Содружество» и его деятельность на рынке депозитарных услуг.

Депозитарная система Украины создана для централизованного и эффективного обслуживания различных операций с ценными бумагами на территории государства. Такая система обеспечивает хранение ценных бумаг, совершение сделок по ценным бумагам, проведение расчетов по этим сделкам, владение полной информацией о текущем состоянии рынка ценных бумаг.

В соответствии с Законом «О ценных бумагах и фондовом рынке» от 20.09.2015 года, который претерпел изменения, определено, что выплата доходов и погашения государственных облигаций Украины осуществляется в денежной форме или в иной форме по соглашению сторон. Эмиссия государственных деривативов является частью бюджетного процесса и не подлежит регулированию Национальной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку; Решение о размещении государственных деривативов и условия их размещения принимается в соответствии с Бюджетным кодексом Украины и другими законами Украины [0].

В ходе исследования предложено собственное определение депозитарной системы Украины как элемента инфраструктуры фондового рынка, который осуществляет регистрацию, учет, обслуживание, передачу прав собственности и их ограничение, хранение ценных бумаг на счетах в ценных бумагах эмитента через Национальный банк Украины, профессиональных участников депозитарной системы, депозитариев-корреспондентов фондовые биржи, клиринговые учреждения, расчетные центры, эмитентов, торговцев ценными бумагами, компании по управлению активами.

Следует отметить, что согласно ст. 1 Закона Украины «О депозитарной системе» участники депозитарной системы имеют очень разветвленную инфраструктуру, которая представлена схематически на рис. 1.

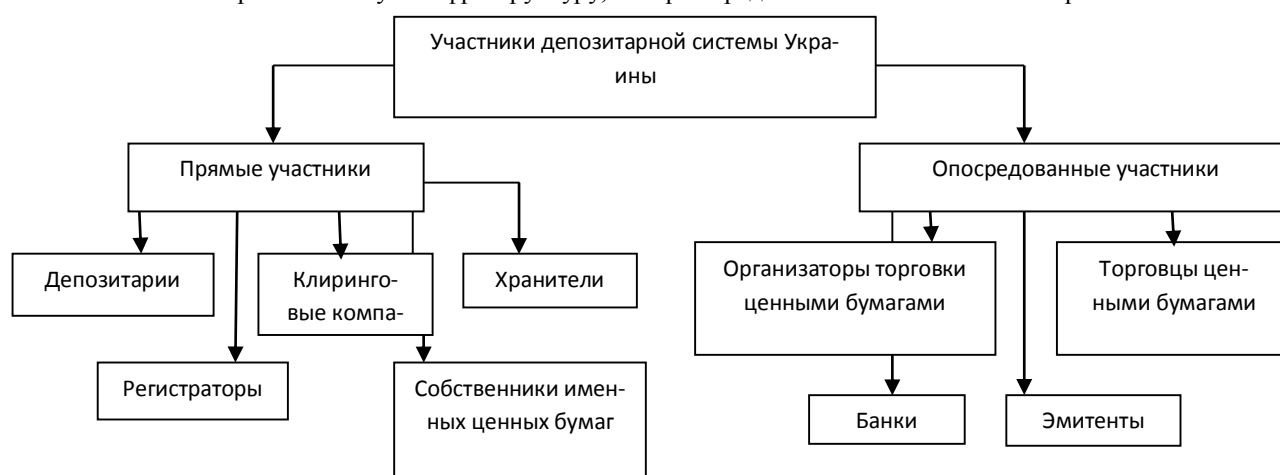


Рис. 1. Инфраструктура участников депозитарной системы

Как видно из рис. 1.1, депозитарная деятельность будет осуществляться участниками депозитарной системы Украины в соответствии с их организационно-правовой структурой.

Депозитарные учреждения осуществляют деятельность по размещению ценных бумаг в документарной и бездокументарной форме. К документарным ценным бумагам относятся акции, облигации, инвестиционные сертификаты, облигации государственных и местных займов и другие ценные бумаги по решению государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, которая осуществляет регулирование рынка ценных бумаг и фондового рынка на всей территории Украины [0].

Согласно Закону Украины «О депозитарной системе Украины» в Украине могут осуществляться такие виды депозитарной деятельности:

- 1) депозитарная деятельность Центрального депозитария;
- 2) депозитарная деятельность Национального банка Украины;
- 3) депозитарная деятельность депозитарного учреждения;
- 4) деятельность по хранению активов институтов совместного инвестирования;
- 5) деятельность по хранению активов пенсионных фондов [0].

По состоянию на 20.12.2015 г. в Украине зарегистрировано по данным Национального депозитария Украины 10608 эмитентов, 433 хранителей и депозитарных учреждений, и 1 депозитарий – корреспондент [Ошибка! Источник ссылки не найден.]. Проследим, как изменялось количество участников депозитарной системы в течение последних пяти лет с помощью статистических данных государственного реестра, графически представленных на рис. 2.

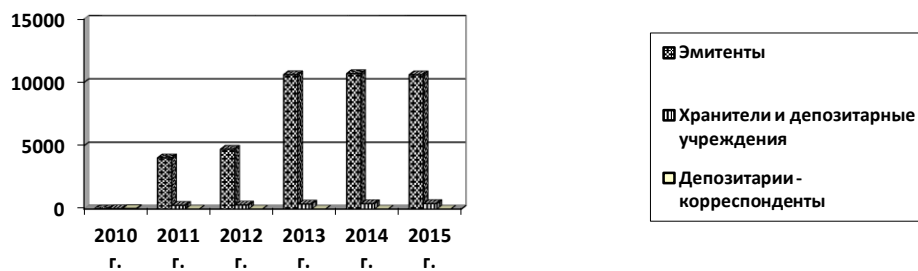


Рис 2. Динамика количества участников депозитарной системы Украины

Как видно из рис. 2, рост количества депозитарных учреждений на фондовом рынке Украины является положительным фактором и означает повышение конкурентоспособности, снижение спекулятивности и повышение защиты прав участников депозитарной системы Украины.

Учитывая мировой опыт осуществления депозитарной деятельности построено дерево целей организации процесса регистрации ценных бумаг профессиональным участником фондового рынка (рис. 3).

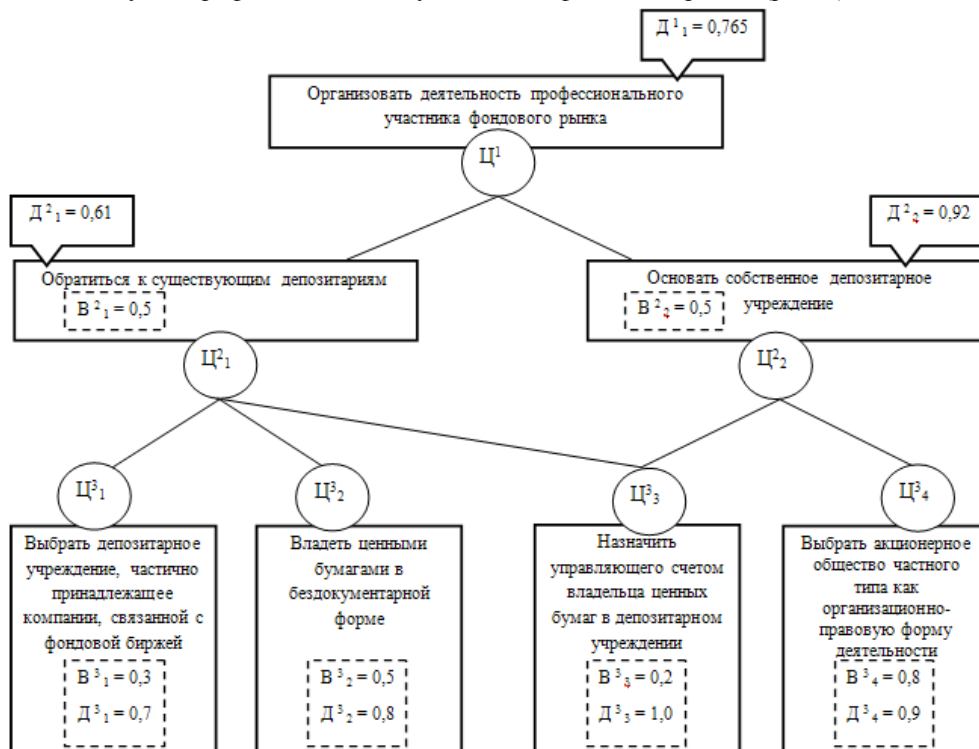


Рис. 3. Организация депозитарной деятельности профессионального участника фондового рынка

Как видно из рис. 3. организовать депозитарную деятельность профессионального участника фондового рынка можно 2-мя способами: обратиться к существующим депозитариям или основать собственное депозитарное учреждение. Так, уровень достижимости цели составляет 76,5 %.

С целью модернизации депозитарной системы необходимо:

1) Законодательно обеспечить осуществление передачи ценных бумаг, отнесенных Законом Украины «О депозитарной системе Украины» к компетенции Национального банка Украины, на депозитарное обслуживание в Центральный депозитарий.

2) Законодательно обеспечить внедрение дополнительных инструментов регуляторного влияния со стороны НКЦБФР и Центрального депозитария, в частности, в случае выявления признаков нарушения на фондовом рынке со стороны профессиональных участников депозитарной системы, в том числе путем:

- введения регулируемой процедуры завершения осуществления депозитарной деятельности профессиональными участниками депозитарной системы;
- введения ограничений на осуществление отдельных операций участниками депозитарной системы.

3) Обеспечить создание централизованной системы хранения информации и данных системы депозитарного учета депозитарных учреждений с целью исключения случаев потери информации о правах на ценные бумаги и злоупотреблений, законодательное предоставление официального статуса сохраненной информации для ее использования по восстановлению прав на ценные бумаги [0].

Предлагаем поставить эксперимент по выбору лучшего депозитарного учреждения для ведения реестра ценных бумаг. Для этого привлечем экспертов, имеющих опыт деятельности на фондовом рынке в качестве торговцев, а также представителей депозитарных учреждений в составе фондовых центров г. Харькова.

В качестве программного обеспечения используем пакет Decision Grid, что является основой для построения систем поддержки принятия решений. Программный продукт СППР Decision Grid имеет широкий спектр применения, в том числе позволяет осуществить обоснованный выбор выгодного депозитарного учреждения для ведения реестра в ценных бумагах.

Используя официальный сайт Национального депозитария Украины, установлен перечень депозитарных учреждений, действующих в рамках депозитарной системы Украины. Выбрано несколько альтернативных вариантов по принципу территориального размещения и формы собственности. По форме собственности предлагаем для участия в эксперименте проанализировать депозитарную деятельность на базе ПУАО и в рамках ООО.

Так, выбранными объектами для выбора лучшей депозитарного учреждения для ведения реестра ценных бумаг на основе системы по поддержке принятия решений стали:

- 1) ПУАО «ФИДОБАНК» (г. Киев)
- 2) ООО «ГРАД-ЦЕННЫЕ БУМАГИ» (г. Киев)
- 3) ООО «Фондовый центр «Содружество» (г. Харьков)

На основе экспертной оценки представителями депозитарных учреждений фондовых центров г. Харькова и ведущих преподавателями ХНЭУ им. С. Кузнецца выделено пять критериев, влияющих на решение владельца ценных бумаг при выборе депозитарного учреждения для регистрации, учета, обслуживания, передачи прав собственности и их ограничений, хранения ценных бумаг на счета в ценных бумагах.

Среди определенных критериев приведен один качественный критерий и четыре количественных. Данные критерии и их тип представлены в табл. 1.

Таблица 1

Критерии выбора депозитарного учреждения-регистратора

| Критерии | Тип критерия |
|--|----------------|
| Перечень депозитарных операций и дополнительных услуг | Количественный |
| Входящие и исходящие документы Депозитарного учреждения | Количественный |
| Процедура открытия счетов в ценных бумагах | Количественный |
| Проведение расчетов в ценных бумагах по сделкам с ценными бумагами | Качественный |
| Стоимость услуг депонентам /эмитентам | Количественный |

Источник: Разработка автора.

Анализ альтернативных вариантов происходит по 5 критериям:

1) Перечень депозитарных операций и дополнительных услуг – количественный критерий, имеет диапазон от 1 до 12 операций и услуг;

Депозитарные услуги для предоставления клиентам регламентируются в Положении Депозитарного учреждения и имеют характерные особенности для каждой депозитарного учреждения.

2) Входящие и исходящие документы Депозитарного учреждения – количественный критерий, имеет диапазон от 1 до 63;

Основными формами входящих документов, унифицированных для всех депозитарных учреждений, являются:

- анкета счета в ценных бумагах;
- анкета управляющего счетом в ценных бумагах;
- анкета залогодержателя;
- заявление на открытие счета в ценных бумагах;
- распоряжение на закрытие счета в ценных бумагах;
- распоряжение (приказ) на внесение изменений в анкету счета в ценных бумагах;
- карточка с образцами подписей распорядителей счета в ценных бумагах и оттиска печати;
- распоряжение (приказ) на получение прав на ценные бумаги / поставку прав на ценные бумаги;
- распоряжение (приказ) на выполнение учетной операции на блокирование / разблокирование прав на ценные бумаги;
- распоряжение (приказ) в отличие (аннулирования) распоряжения на выполнение операций;
- распоряжение (приказ) на выполнение информационной операции.

3) Процедура открытия счетов в ценных бумагах – количественный критерий, основной признак: количество сделок со стороны депозитарного учреждения и депонента, обеспечивающих открытие счета, диапазон – от 1 до 9.

4) Проведение расчетов в ценных бумагах по сделкам с ценными бумагами – качественный критерий, имеет равные оценки – «поставка против оплаты» (delivery versus payments), «поставка без оплаты» (free of payment delivery).

Так, для завершения расчетов по сделкам с ценными бумагами заключенным на фондовой бирже и вне фондовой биржи с соблюдением принципа «поставка ценных бумаг против оплаты» (delivery versus payments) депозитарное учреждение может осуществлять операцию перевода/ списания/ зачисления прав на ценные бумаги на счетах в ценных бумагах депонентов на основании полученных от Центрального депозитария распоряжений и /или сообщений по результатам расчетов по сделкам с ценными бумагами.

После проведения операций перевода/ списания/ зачисления прав на ценные бумаги на счета в ценных бумагах депозитарное учреждение уведомляет об этом Центральный депозитарий в порядке, определенном Правилами и другими внутренними документами Центрального депозитария.

2) Стоимость услуг депонентам/эмитентам – количественный критерий, значение которого находится в пределах от 0 до 50 грн. Средняя стоимость услуг депозитарного учреждения определена на основе анализа и сравнения информации, предоставленной Национальной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку в реестре участников фондового рынка [0].

Для оценки альтернативных депозитарных учреждений по определенным критериям использован программный пакет Decision Grid. Результаты оценки альтернатив экспертами отражены в табл. 2.

Таблица 2

Оценивания альтернатив

| Критерии | «ФИДОБАНК» | «ГРАД-ЦБ» | «Содружество» |
|---|------------------------|------------------------|------------------------|
| 1. Перечень депозитарных операций и дополнительных услуг | 7 | 8 | 8 |
| 2. Входящие и исходящие документы Депозитарного учреждения | 54 | 63 | 62 |
| 3. Процедура открытия счетов в ценных бумагах | 11 | 9 | 9 |
| 4. Проведение расчетов в ценных бумагах по сделкам с ценными бумагами | поставка против оплаты | поставка против оплаты | поставка против оплаты |
| 5. Стоимость услуг депонентам /эмитентам | 50 | 50 | 30 |

Источник: Разработка автора.

Из табл. 2 видно, что все объекты имеют различия по критериям. Общим для всех трех объектов является характеристика альтернативных вариантов по критерию «проведения расчетов в ценных бумагах по сделкам с ценными бумагами», поскольку этот принцип является общепринятым для депозитарных учреждений в Украине согласно действующему законодательству.

Экспертами в рамках эксперимента определен вес по каждому из критериев, исходя из важности каждого из них для принятия решения (табл. 3).

Вес по критериям

| Критерии | Вес критерия (Weight), % |
|---|--------------------------|
| 1 | 2 |
| 1. Перечень депозитарных операций и дополнительных услуг | 24 |
| 2. Входящие и исходящие документы Депозитарного учреждения | 20 |
| 3. Процедура открытия счетов в ценных бумагах | 17 |
| 4. Проведение расчетов в ценных бумагах по сделкам с ценными бумагами | 11 |
| 5. Стоимость услуг депонентам /эмитентам | 28 |

Источник: Разработка автора.

Как видно из табл. 3 наиболее значимыми факторами, влияющими на окончательное решение владельца ценных бумаг, являются стоимость услуг депонентам/эмитентам, и перечень депозитарных операций и дополнительных услуг. Именно эти 2 фактора наиболее сильно влияют на эффективность регистрации прав на ценные бумаги и операции на счету по ценным бумагам.

В соответствии с характеристиками критериев и их весом, определенным экспертным путем, построен шаблон рабочей таблицы в СППР Decision Grid (рис. 4).

The screenshot shows the 'Decision Grid' application window. The main table is as follows:

| Criterion | Unit | Weight | Alternative 1 | Alternative 2 | Alternative 3 |
|---|------|--------|---------------|---------------|---------------|
| The list of depository operations and additional services | - | 50 | ? | ? | ? |
| Incoming and outgoing documents of depository institution | - | 50 | ? | ? | ? |
| The procedure for opening securities accounts | - | 50 | ? | ? | ? |
| Performing calculations on a securities account | - | 50 | ? | ? | ? |
| Cost of services provided to depositors and / or issuers | - | 50 | ? | ? | ? |
| Overall Ranking | | | | | |

Рис. 4. Шаблон рабочей таблицы в СППР Decision Grid

Как показано на рис. 4, будет осуществлена оценка всех критериев и альтернативных вариантов выбора депозитарного учреждения для владельца ценных бумаг.

На рис. 5 отражено распределение весовых значений каждого из критериев и на основе данного распределения построена круговая диаграмма.

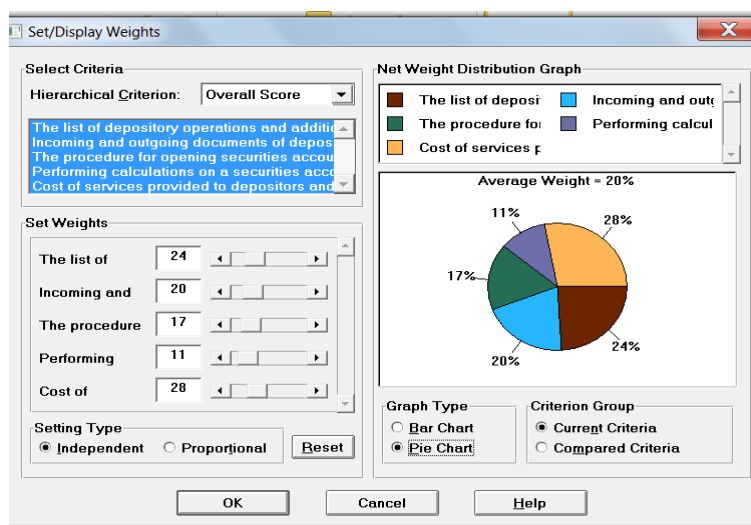


Рис. 5. Распределение весовых значений критериев оценки альтернативных депозитарных учреждений

Как показано на рис. 5, меньший вес в процессе оценки альтернативных депозитарных учреждений имеют критерии: «проведение расчетов в ценных бумагах по сделкам с ценными бумагами» и «процедура открытия счетов в ценных бумагах». Оба критерия характеризуют принципы и организацию работы депозитарного учреждения.

Сравнение и ранжирование альтернативных депозитарных учреждений по целесообразности сотрудничества с ними владельцев ценных бумаг, осуществлено на основе программного продукта Decision Grid и представлено на рис. 6.

| Criterion | Unit | Weight | Alternative 1 | Alternative 2 | Alternative 3 |
|---|-------|--------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| The list of depository operations and additional services | items | 24 | 12 | 8 | 8 |
| Incoming and outgoing documents of depository institution | items | 20 | 54 | 63 | 62 |
| The procedure for opening securities accounts | items | 17 | 11 | 9 | 9 |
| Performing calculations on a securities account | - | 11 | delivery versus payments | delivery versus payments | delivery versus payments |
| Cost of services provided to depositors and / or issuers | UAH | 28 | 50 | 50 | 30 |
| Overall Ranking | | | | | |

Рис. 6. Сравнение и ранжирование альтернативных депозитарных учреждений на основе программного продукта Decision Grid

Для более детального сравнения альтернативных объектов выставлена оценка каждому объекту в программном продукте Decision Grid (рис. 7).

| Criterion | Unit | Weight | Alternative 1 | Alternative 2 | Alternative 3 |
|---|-------|--------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| The list of depository operations and additional services | items | 24 | 7 | 8 | 8 |
| Incoming and outgoing documents of depository institution | items | 20 | 54 | 63 | 62 |
| The procedure for opening securities accounts | items | 17 | 11 | 9 | 9 |
| Performing calculations on a securities account | - | 11 | delivery versus payments | delivery versus payments | delivery versus payments |
| Cost of services provided to depositors and / or issuers | UAH | 28 | 50 | 50 | 30 |
| Overall Score | | | 0.52 | 0.53 | 0.45 |

Рис. 7. Сравнение и оценка альтернативных депозитарных учреждений на основе программного продукта Decision Grid

Как видно из рис. 7, в результате оценки альтернативных депозитарных учреждений, с точки зрения открытия счета в ценных бумагах владельцем, наибольшее количество баллов получил объект 2 (ООО «ГРАД-ЦЕННЫЕ БУМАГИ»). Его оценка – 0,53. По выбранным критериям выбор депозитарного учреждения ООО «ГРАД-ЦЕННЫЕ БУМАГИ» действительно является оптимальным. В свою очередь, система поддержки принятия решений Decision Grid позволяет максимально оперативно оценить альтернативные депозитарные учреждения по определенным критериям. Критерии определяются экспертным путем, что позволяет привлечь к оценке опыт и научно-исследовательскую базу ведущих специалистов в области деятельности профессиональных участников фондового рынка. Весовые коэффициенты рассчитываются исходя из их потенциального влияния на принятие решения.

Таким образом, для дальнейшего совершенствования депозитарной системы с точки зрения увеличения привлекательности фондового рынка, привлечения иностранных инвесторов и увеличения иностранного капитала необходимы совместные усилия государства и инфраструктуры рынка ценных бумаг Украины в реформировании

системы государственного регулирования и внедрения европейских стандартов организации регулируемых рынков финансовых инструментов.

Список использованных источников

1. Интернет-журнал «Бизнес лидер» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profi-forex.by/news/entry5000027805.html>. – Дата доступа: 19.02.2016.
2. Костюк, В. А. Особенности деятельности национальной депозитарной системы Украины / В. А. Костюк, И. С. Семка // Научный вестник НУБиП Украины. Серия: экономика, аграрный менеджмент, бизнес.- 2014 – № 200. – С. 230–237.
3. Официальный сайт Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку. – Режим доступа : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/registers>. – Дата доступа: 19.02.2016.
4. Официальный сайт Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг – Режим доступа : <http://nfp.gov.ua>. – Дата доступа: 19.02.2016.
5. О депозитарной деятельности [Электронный ресурс] : Закон Украины, 06.07.2012 р. № 5178-VI (с изменениями и дополнениями). – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>. – Дата доступа: 19.02.2016.
6. О государственном регулировании рынка ценных бумаг в Украине [Электронный ресурс] : Закон Украины, 30.10.1996 № 448/96-ВР. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/448/96-вр>. – Дата доступа: 19.02.2016.
7. О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг: Закон Украины, т 12.07.2001 № 2664-III [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page>. – Дата доступа: 19.02.2016.
8. Cartner H. Ukraine's Securities Depository System: Risk and Recommendation [Электронный ресурс] / H. Cartner. – Режим доступа : <http://www.fmi-inc.net/news/pdfs/UkraineDepository.pdf>. – Дата доступа: 19.02.2016.

СТРАХОВОЙ РЫНОК УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

О. А. Гаманкова,

докт. экон. наук, профессор

Государственное высшее учебное заведение

«Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»,

г. Киев

Страховой рынок является важной составляющей финансового сектора мировой экономики. Объемы страховых премий, ежегодно аккумулируемые страховщиками на мировом страховом рынке, составляют около 5 трлн долл. США. Размеры годовых доходов ведущих страховых организаций мира сопоставимы с объемами валового внутреннего продукта таких стран, как Украина (в 2014 г. ВВП Украины составил 130 млрд долл. США). Перечень первых десяти мировых страховщиков-лидеров по итогам 2014 с годовым доходом в интервале от 80 млрд долл США в 195 млрд долл США приведены в табл. 1

Таблица 1

ТОП 10 Страховые компании, 2014 (млн. дол. США) [1]

| Место | Компания | Годовой доход | Страна | Специализация |
|-------|------------------------|---------------|----------------|-----------------------------------|
| 1 | Berkshire Hathaway | 194 673 | США | Собственность/ ответственность |
| 2 | AXA | 161 173 | Франция | Жизнь/здоровье |
| 3 | Allianz | 136 846 | Германия | Собственность/ ответственность |
| 4 | Japan Post Holdings | 129 686 | Япония | Жизнь/здоровье |
| 5 | Assicurazioni Generali | 118 871 | Италия | Жизнь/здоровье |
| 6 | Prudential plc | 98 976 | Великобритания | Жизнь/здоровье |
| 7 | China Life Insurance | 87 249 | Китай | Жизнь/здоровье |
| 8 | Ping An Insurance | 86 021 | Китай | Жизнь/здоровье |
| 9 | Legal & General Group | 84 805 | Великобритания | Жизнь/здоровье |
| 10 | Munich Re | 81 685 | Германия | Собственность/ ответственность |

Учитывая, что общий объем страхового рынка Украины не превышает в настоящее время 1 млрд долл США, он не принадлежит к приоритетным направлениям экспансии транснациональных страховых компаний. Однако некоторые из них имеют свои дочерние организации в Украине: из первой десятки мировых лидеров это AXA и Allianz, «дочки» которых занимают ведущие позиции и на украинском страховом рынке. В целом же страховая отрасль отечественной экономики находится на начальном этапе своего развития, поскольку первые украинские страховые организации начали свою деятельность лишь четверть века назад, после отмены государственной страховой монополии.

В настоящее время страховой рынок Украины находится в состоянии глубокого кризиса, хотя за период своего существования он переживал разные времена. В иные периоды он развивался ускоренными темпами и ожидалось, что согласно закону диалектики, количественные показатели его роста превратятся в качественные, однако этого не произошло. Скрытые проблемы национального страхового рынка впервые особенно остро проявились в период финансового кризиса 2008-2009 гг. К сожалению, их не удалось преодолеть до сих пор. Более того, за последние два года они еще более усилились.

Для отображения объемов страхового рынка в страховом бизнесе используются показатели страховых премий – чистых («нетто») и валовых («брутто»). Чистые страховые премии характеризуют объемы страховых операций, осуществляемых между страхователями и страховщиками (операции прямого страхования). Валовые страховые премии включают, кроме операций прямого страхования, еще и операции по перестрахованию уже застрахованных рисков. Такие операции, совершенно естественные на страховом рынке, статистически увеличивают его объемы, хотя это увеличение формируется не в результате привлечения на рынок дополнительных финансовых ресурсов в виде страховых премий, а в результате «двойного счета» одних и тех же страховых премий по рискам, переданным в перестрахование. То есть, более точное представление об объемах страхового рынка дает показатель чистых страховых премий.

Динамику развития страхового рынка Украины за пять последних лет по показателям чистых и валовых страховых премий и количеству страховых компаний иллюстрирует табл.2. Как видно из данных, представленных в таблице, объемы украинского страхового рынка по чистым страховым премиям составили в 2015 г. 21 662,4 млн грн; по валовым – 27931, 0 млн грн. Данные таблицы свидетельствуют также о том, что по обоим показателям в 2014 произошел резкий спад, обусловленный общей социально-экономическим кризисом, который переживает наша страна, а также потерей страховщиками бизнеса в Крыму и в связи с военными действиями на востоке Украины. В 2015 г. рынок начал демонстрировать положительные тенденции. Однако рост объемов страховых премий произошел, в основном, из-за роста стоимости объектов страхования вследствие обесценения национальной денежной единицы.

Таблица 2

Объемы страхового рынка и количество страховых компаний в Украине за период 2011-2015 гг.

| Показатели | Годы | | | | |
|------------------------------------|---------|----------|----------|----------|---------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015* |
| Объемы страхового рынка, млн грн | | | | | |
| Чистые страховые премии | 17970,0 | 20 277,5 | 21 551,4 | 18 592,8 | 21662,4 |
| Валовые страховые премии, в т.ч.: | 22693,5 | 21 508,2 | 28 661,9 | 26 767,3 | 27931,0 |
| По страхованию жизни | 1346,4 | 1 809,5 | 2 476,7 | 2 159,8 | 1879,8 |
| Количество страховых компаний (СК) | | | | | |
| Общее число, в т.ч.: | 442 | 414 | 407 | 382 | 374 |
| СК в секторе Non-Life | 378 | 352 | 345 | 325 | 322 |
| СК в секторе Life | 64 | 62 | 62 | 57 | 52 |

* прогноз автора

Источник: составлено автором на основе [2].

В то же время объемы рынка в долларовом эквиваленте резко уменьшились в 2015 г. по сравнению с 2014 годом. На рис. 1 графически изображен уровень падения (-40 %) украинского страхового рынка на фоне тенденций развития рынков некоторых стран Центральной и Восточной Европы, входящих в Евросоюз.



Рис. 1. Страховые рынки некоторых стран Центральной Восточной Европы, 2015 г., млн дол. [2].

При этом, несмотря на отрицательные темпы роста и незначительные общие объемы страхового рынка Украины (менее 1 млрд долл в эквиваленте по чистым страховым премиям), количество страховщиков на нем остается стабильно высоким (табл.1): по состоянию на конец 2015 г. – 374, в т.ч. 322 – в секторе Non-Life; 52 – в секторе Life. Это количество сопоставима с количеством страховщиков на таких развитых западноевропейских рынках, как Германия (582), Швеция (386), Франция (441), Италия (242), Испания (292) [15], однако объемы отечественного страхового рынка несравненно меньше.

В связи с этим тенденцию к уменьшению числа страховых компаний мы считаем закономерной и позитивной. Она, скорее всего, будет продолжаться и в дальнейшем. Ведь несмотря на такую численность страховых компаний, на страховом рынке Украины уже несколько лет подряд более 90 % сбора страховых премий в секторе Non-Life обеспечивается первой сотней страховщиков, а в секторе Life – первой двадцаткой (табл. 3).

Таблица 3

Концентрация страхового рынка Украины, 2014 г.

| Топ | Страхование «Non-Life» | | Страхование «Life» | |
|---------|-----------------------------------|---------------|-----------------------------------|---------------|
| | Валовые страховые премии, млн грн | Доля рынка, % | Валовые страховые премии, млн грн | Доля рынка, % |
| Топ 3 | 3 841,9 | 15,6 | 967,2 | 44,8 |
| Топ 10 | 8 607,3 | 35,0 | 1 970,8 | 91,2 |
| Топ 20 | 13 243,5 | 53,8 | 2 132,4 | 98,7 |
| Топ 50 | 19 401,6 | 78,8 | 2 159,8 | 100,0 |
| Топ 100 | 22 981,1 | 93,4 | X | X |
| Топ 200 | 24 482,1 | 99,5 | X | X |
| Всего | 24 607,5 | 100,0 | 2 159,8 | 100,0 |

Источник: составлено автором на основании [2].

Это означает, что из общего количества страховых компаний, которые продолжают работать на страховом рынке Украины, реальную страховую деятельность проводят только 120, остальные 254 страховщиков делят между собой лишь 10 % страхового рынка в объемах примерно 2,8 млрд грн. – т.е. рынок является достаточно концентрированным.

Процессам концентрации способствует специфическая структура страхового рынка Украины в разрезе видов страхования, где доминирует автотранспортное страхование, включающее в себя страхование КАСКО и страхования ответственности автовладельцев (32,9 % рынка) а также страхование имущества (19,3 % рынка, в т.ч. страхование имущества от огневых рисков – 7,70 %; иное страхование имущества -11,6 %). Личное страхование составляет 24,8 % рынка. Оно представлено медицинским страхованием (8,0 %, в т.ч. страхование медицинских расходов – 1,5 %); страхованию от несчастных случаев (5,3 %, в том числе обязательное страхование от несчастных случаев на транспорте – 0,7 %), страхованию жизни (11,5 %). Недостаточно развитым пока остается страхование ответственности (за исключением страхования ответственности автовладельцев, которое в Украине проводится в обязательной форме) [2].

Традиционно высокой в структуре украинского страхового рынка доля страхования финансовых рисков. Это во многом объясняется широкими возможностями проведения в этом сегменте рынка псевдостраховых операций, связанных с применением схем перевода средств в наличность и «налоговой оптимизации». Очищение рынка от псевдостраховых операций и псевдостраховых компаний является приоритетной задачей государственного регулятора – Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг. Во многом этому способствует переводу отечественных страховщиков с 2015 г.. на общую систему налогообложения прибыли.

Положительные процессы на рынке усиливают его социально-экономическое значение и проявляются в более полном возмещении убытков по застрахованным рискам. Львиная доля страховых выплат приходится на автотранспортное страхование (страхование автоКАСКО, обязательное страхование гражданско-правовой ответственности автовладельцев, «Зеленая карта») – 49,2 % общего объема страховых выплат; второе место занимает медицинское страхование (непрерывное страхование здоровья) – 19,1 %; третье (в секторе «Non-Life» – страхование) – страхование финансовых рисков (6,6 %). Эти виды страхования традиционно относятся к наиболее затратным – таким, которые характеризуются высоким уровнем страховых выплат.

Показатель уровня страховых выплат (рассчитывается как отношение страховых выплат к страховым премиям) отражает степень эквивалентности в отношениях страховых компаний и страхователей, а следовательно – степень полезности деятельности страховых организаций для общества. Он влияет на потребительскую оценку страхования и, тем самым, на популярность страховых услуг и динамику развития страховой отрасли. На отечественном страховом рынке этот показатель не достигает и 30 % (табл.4).

Таблица 4

Уровень страховых выплат на страховом рынке Украины, 2011-2015 гг.

Млн грн

| Показатели | Годы | | | | |
|--|---------|----------|----------|----------|---------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015* |
| 1. Чистые страховые премии | 17970,0 | 20 277,5 | 21 551,4 | 18 592,8 | 21662,4 |
| 2. Чистые страховые выплаты | 4699,2 | 4 970,0 | 4 566,6 | 4 893,0 | 5970,8 |
| 3. Уровень чистых страховых выплат, % (стр.1/стр.2) | 26,2 | 24,5 | 21,2 | 26,3 | 27,6 |
| 4. Валовые страховые премии | 22693,5 | 21 508,2 | 28 661,9 | 26 767,3 | 27931,0 |
| 5. Валовые страховые выплаты | 4864,0 | 5 151,0 | 4 651,8 | 5 065,4 | 6110,4 |
| 6. Уровень валовых страховых выплат, % (стр.4/стр.5) | 21,4 | 23,9 | 16,2 | 18,9 | 22,7 |

Источник: составлено автором на основании [2].

Так, уровень чистых выплат в течение 2011-2014 гг. колебался в интервале от 21,2 % (2013) до 26,3 % (2014). По нашим прогнозам, в 2015г. он составит 27,6 %. Уровень валовых выплат в течение этого периода был ниже уровня чистых выплат. Так, в 2013 он составлял 16,2 %, однако в 2014 несколько повысился и составил 18,9 %. Прогноз на 2015 год – 22,7 %. Это – невысокие значения. Развитые рынки демонстрируют уровень выплат в размере 70-80 %. Однако уровень выплат в целом по рынку – это слишком обобщающий показатель. Более реальную картину социально-экономической значимости страхового рынка дают показатели уровня выплат по отдельным видам страхования. Так, по состоянию на конец 2014 г., высокий уровень страховых выплат сложился в медицинском страховании (непрерывное страхование здоровья) – 73,6 %; страховании автотранспортных средств – 52,9 %; обязательном страховании гражданской ответственности автовладельцев – 41,1 %; страховании медицинских расходов – 34,5 %; страховании «Зеленая карта» – 28,8 % По остальным видам страхования уровень выплат не превышал общерыночных показателей [2].

Отдельного внимания заслуживает страхование жизни. Если в мире, в объеме глобального страхового рынка, соотношение секторов «Non-Life» и «Life» составляет в последние годы 43 % на 57 % соответственно, то в Украине оно совсем иное: 88 % и 12 %. Тот факт, что внутренний страховой рынок Украины, по своей сути, есть рынком «Non-Life» страхования, является косвенным свидетельством слабого развития экономики, низкого уровня доходов граждан, невысокого уровня страховой культуры, а главное – отсутствия доверия населения к инструментам долгосрочного инвестирования, среди которых – полисы накопительного страхования жизни. Классических долгосрочных договоров страхования жизни заключается очень мало вследствие неблагоприятной экономической конъюнктуры, а в общем объеме поступлений от страхования жизни в целом по рынку львиную долю составляют страховые премии по краткосрочным договорам страхования жизни: в основном – заемщиков при оформлении потребительских кредитов.

Однако становление полноценного сегмента рынка страховых услуг для физических лиц невозможно без роста уровня благосостояния граждан. Мировой опыт доказывает, что сбережения населения (в том числе та их доля, которая реализуется на рынках финансовых услуг), могут существенно влиять на темпы экономического развития стран в качестве основного внутреннего источника инвестиций только при условии, что они составляют не менее 12-14 % валового внутреннего продукта [3, с.227]. Примером этого могут быть страны, которые в 60-80-х годах XX в. достигли впечатляющих темпов роста: Япония – с уровнем сбережений 20 %; Франция – 12 %; ФРГ – 11 % [3, с.227].

В Украине уровень сбережений населения по отношению к ВВП, несмотря на положительную тенденцию к увеличению в докризисный период (в течение 2001 – 2008), в настоящее время достиг своего «исторического минимума». Доля расходов на приобретение страховых услуг в общем объеме расходов населения также остается очень низкой (около 1,0 % – 1,5 %). Все это означает, что страхование пока не стало насущной потребностью для украинского общества.

Свидетельством этого является место Украины в современном мировом страховом пространстве по глобальными макроэкономическими показателями – объемами сбора страховых премий, долей страховых премий в валовом внутреннем продукте, размером страховой премии в расчете на душу населения. Соответствующие данные представлены в табл.5, составленной по материалам ежегодных обзоров Swiss Re [4; 5].

Данные табл.5 свидетельствуют о том, что в 2012 украинский рынок занимал 50-е место в мировом рейтинге по объемам страховых премий; в 2013 г. – 49-е; в 2014 г. – 57-е. Эти показатели отражают объемы рынка, которые, в свою очередь, обуславливаются экономическим состоянием страны.

В связи с неблагоприятными тенденциями в экономике и ухудшением жизненного уровня населения снизился показатель размера страховой премии, приходящейся на душу населения («плотность страхования»): с 57,6 долл США до 50 долл США в 2014 г. (для сравнения: в США плотность страхования – около 700 долл. США, в странах Западной Европы – около 3000 долл. США). Показатель проникновения страхования, то есть его доли в ВВП Украины в 2012 г. составил 1,65 %, в 2013 он поднялся до 2,0 %, в 2014 – упал до 1,80 %. Для сравнения: в целом по миру проникновения страхования составляет около 7 %, странах Западной Европы – около 8 %, в странах Центральной и Восточной Европы – около 3 %. Положительным моментом такого падения рынка можно считать лишь то, что на рынке сократится доля псевдостраховых операций, рынок очистится от обанкротившихся компаний и приобретет более классические черты.

Если же говорить о рейтингах Украины среди стран мира отдельно в секторах «Non-Life» и «Life», то они таковы: в глобальном страховом пространстве в секторе «Non-Life» Украина в последние годы находится на 47-50 местах с долей в мировом рейтинге совокупной страховой премии по страхованию иному, чем страхование жизни, от 0,14 % в 2012 г. до 0,10 % в 2014 г. В секторе «Life» показатели еще ниже: в 2012 – 2014 гг. 72-78 места со стабильной долей в мировом рейтинге совокупной страховой премии по страхованию жизни на уровне 0,01 %.

Как свидетельствуют данные табл.5, место украинского рынка в мировом страховом пространстве пока нельзя назвать весомым. Такие низкие значения показателей его развития не соответствуют экономическим возможностям государства, его положению на карте мира, площади территории и численности населения. Поэтому можно говорить о серьезном потенциале развития отечественного рынка. Наши выводы подтверждаются данными исследования Мирового Банка, который еще недавно положительно оценивал экономические перспективы развития Украины, хотя по легкости ведения бизнеса она по-прежнему позиционировалась как недостаточно привлекательная для инвесторов.

Приход иностранных страховщиков влияет на рынки двояко. С одной стороны, это дает толчок к соответствующему развитию национальных страховых компаний, обеспечивает рост их капитализации, повышение профессионального уровня персонала. С другой стороны, иностранные компании имеют несравненно большие финансовые возможности, что дает им неоспоримые преимущества в конкурентной борьбе. Страховщики оказываются перед проблемой выбора: привлекать инвестора или концентрироваться на определенном сегменте рынка. Кроме того, высокая концентрация иностранного капитала на любом рынке опасна в связи с потерей контроля и ростом риска внешнего воздействия, особенно учитывая опасность «бегства капитала» в кризисные периоды.

В настоящее время доля иностранного капитала в совокупном уставном капитале украинских страховщиков составляет примерно 30 %. Структура иностранного капитала, присутствующего на страховом рынке Украины (в разрезе стран его происхождения) пока еще достаточно подвижна и меняется из года в год. Неизменно высокой остается лишь часть Кипра и оффшорных зон. За период 2012-2014 гг. структура иностранного капитала была такой: Австрия – 15,6 % его общего объема, Россия – 9,8 %, Франция – 2,9 %, Казахстан – 5,5 %, США – 4,8 % Нидерланды – 3,8 %, Германия – 2,1 %. На Кипр и офшорные зоны приходилось более 40 %. В 2015 из-за военно-политического конфликта между Россией и Украиной российский капитал на страховом рынке стал практически отсутствующим.

Таблица 5

Основные макроэкономические показатели развития страхового рынка Украины за период 2012-2014 гг.

| № п/п | Показатель | Значение показателя |
|-------|--|---------------------|
| 1 | Место Украины по доле совокупной страховой премии в мировом рейтинге | 2012 г. |
| | | 2013 г. |
| | | 2014 г. |
| | | |
| 2 | Размер страховой премии на душу населения, дол. США | 2012 г. |
| | | 2013 г. |
| | | 2014 г. |
| | | |
| 3 | Доля страховой премии в ВВП, % | 2012 г. |
| | | 2013 г. |
| | | 2014 г. |
| | | |
| 4 | Доля совокупной страховой премии в мировом страховом рейтинге, % | |

| | | |
|---|--|----------------------|
| | 2012 г. 2013 г. 2014 г. | 0,08 0,07 0,05 |
| 5 | Доля в совокупной страховой премии в мировом страховом рейтинге по страхованию иному, чем страхование жизни («Non-Life»), % 2012 г. 2013 г. 2014 г. | 0,14 0,16 0,10 |
| 6 | Место в мировом рейтинге по доле совокупной страховой премии по страхованию иному, чем страхование жизни («Non-Life»), % 2012 г. 2013 г. 2014 г. | 47 45 50 |
| 7 | Доля в совокупной страховой премии в мировом страховом рейтинге по страхованию жизни («Life»), % 2012 г. 2013 г. 2014 г. | 0,01 0,01 0,01 |
| 8 | Место в мировом рейтинге по доле совокупной страховой премии по страхованию жизни («Life»), % 2012 г. 2013 г. 2014 г. | 72 69 78 |

Высокая доля Кипра и оффшорных зон является косвенным подтверждением недостаточной степени привлекательности рынка Украины для иностранных инвесторов из ведущих развитых стран. К сожалению, есть все основания полагать, что по итогам 2015, а также в последующие годы степень привлекательности отечественного страхового рынка для таких инвесторов снизится еще больше из-за причин как экономического, так и политического характера. Это означает, что рынок будет чувствовать инвестиционный голод и находиться в состоянии рецессии.

Главными факторами, которые будут определять в ближайшей перспективе развитие украинского страхового рынка, являются:

- стагнация экономики;
- девальвация национальной валюты;
- ухудшение инвестиционного климата;
- неразвитость финансового рынка;
- снижение уровня жизни населения;
- низкая платежеспособность страхователей, особенно физических лиц;
- недостаточный уровень капитализации страховщиков;
- низкая инвестиционная привлекательность страхового бизнеса, в том числе для иностранных инвесторов;
- жесткий рынок перестрахования;
- отсутствие эффективной государственной политики в сфере страхования.

Достичь показателей развития страховых рынков на уровне ведущих стран мира в ближайшей перспективе Украине не удастся.

Список использованных источников

1. Insurance Information Institute [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iii.org/publications/international-insurance-fact-book-2016/world-rankings> . – Дата доступа: 19.02.2016.
2. Национальная комиссия, осуществляющая государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг. – Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nfr.gov.ua>. – Дата доступа: 19.02.2016.
3. Гаманкова, О. А. Рынок страховых услуг Украины: теория, методология, практика: [монография] / О. А. Гаманкова. – К. : КНЭУ, 2009.-283 с.
4. Swiss Re. – Sigma № 3/2014 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://media.swissre.com/documents/sigma3_2014_en.pdf. – Дата доступа: 19.02.2016.
5. Swiss Re. – Sigma № 6/2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.swissre.com/sigma/#inline>. – Дата доступа: 19.02.2016.

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

В. И. Глухова,

канд. экон. наук, доцент

Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского, г. Кременчуг

Образование – это общественное явление, которое влияет на все сферы жизни общества и является очень весомым элементом на пути достижения благосостояния общества и высоких темпов экономического роста страны. В современном глобализованном мире степень развития общества неразрывно связана со степенью развития образования, одним из мощнейших факторов создания и укрепления человеческого капитала: совокупности компетенций, знаний, социальных и личных качеств, которые с экономической точки зрения рассматриваются как способность к производительному труду.

Глобализация всех мирохозяйственных процессов, усиление взаимозависимости и информационного единства стран мира объективно требуют новых подходов как к определению места и роли образования в развитии общества, так и относительно форм его организации и управления. Для Украины, как и для других стран, крайне важен учет этих тенденций в разработке современной стратегии развития национального образования с тем, чтобы превратить его в реальный фактор повышения конкурентоспособности экономики.

Одной из наиболее важных проблем современного функционирования системы образования в Украине, вместе с демографическим кризисом, является хроническое недофинансирование сферы, которое обусловлено объективными экономическими причинами.

В настоящее время услуги в сфере образования в Украине предоставляются как в государственном, так и частном секторах. Государственное финансовое обеспечение, задекларированное Конституцией страны во многих отраслях образовательной сферы, осуществляется за счет средств государственного и местных бюджетов.

Бюджетное финансирование украинского образования осуществляется на высоком уровне по отношению к ВВП страны (в 2014 г. эта доля составляла 6,4 % ВВП) [1,2], хотя это значительно меньше 10 %, предусмотренных действующим Законом Украины «Об образовании» [3]. Государственное финансовое обеспечение образовательной деятельности в Украине находится на уровне развитых стран мира по относительным показателям (Германия – 4.4 % ВВП, Япония – 3,4 %, Испания – 4.4 %, Италия – 4,3 %, США – 5,5 %, Франция и Великобритания – 5,6 %) [4]. Однако учитывая, что абсолютные объемы ВВП Украины значительно ниже европейских стран с соизмеримой численностью населения (например, от Польши – примерно в два раза), при нынешнем уровне экономического развития, в условиях хронического дефицита бюджетных средств все больше актуализируются вопросы реформирования системы образования в Украине и ее государственного финансового обеспечения.

Вопросам бюджетного финансирования образования посвящено значительное количество научных работ, а именно: Боголиб Т.М., Каленюк И.С., Касьянова Г., Опарина В.М. и др., однако проблемы финансирования в условиях реформирования отрасли остаются недостаточно исследованными.

Общая тенденция выделяемых государством бюджетных средств в сферу образования в Украине, выявленная по результатам проведенного анализа [2], представлена в табл. 1.

Таблица 1

Бюджетное финансирование образования в Украине за 2013-2015 гг. (млн.грн.)

| Показатели | 2013 год | | 2014 год | | 2015 год | | Отклонение | |
|----------------------------------|------------|------|-----------|------|----------|------|------------|-------|
| | Сумма | % | Сумма | % | Сумма | % | +,- | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Расходы государственного бюджета | 30 943,1 | 29,3 | 28 677,9 | 28,6 | 30185,7 | 26,4 | -757,4 | - 2,4 |
| Расходы местных бюджетов | 74 595,6 | 70,7 | 71 431,6 | 71,3 | 84007,8 | 73,6 | +9412,2 | +12.6 |
| Расходы сводного бюджета | 105 538, 7 | 100 | 100 109,5 | 100 | 114193,5 | 100 | +8654,8 | +8,2 |

Источник: [2].

Как свидетельствуют данные табл.1, всего расходы из бюджета на образование увеличились за 2012-2015 гг. на 8,2 % , или на 8654,8 млн.грн. В разрезе уровней бюджетов за анализируемый период характерным является опережение темпов роста средств местных бюджетов (1,12) над темпом снижения расходов государственного бюджета (0,976). Это в значительной степени объясняется внесенными в Бюджетный кодекс Украины изменениями в связи с проведением политики бюджетной децентрализации, а именно: введением образовательной субвенции из государственного местным бюджетам, основная часть которой используется на финансирование общего среднего образования [5].

Соответственно произошли изменения в структуре государственного финансового обеспечения отрясли: доля средств государственного бюджета уменьшилась за 2012-2015 гг. с 29,3 % до 26,4 % , а доля государственного финансового обеспечения из местных бюджетов, соответственно, увеличилась на 2,9 % . и остается преобладающей (более 70 %).

В условиях растущего объема финансирования сектора образования в Украине определяющее значение имеет вопрос качества образовательной подготовки. Именно поэтому дальнейшее развитие образовательных инвестиций должно основываться на повышении их эффективности с целью обеспечения надлежащего качества образовательных услуг.

Характерной особенностью современного состояния бюджетного финансирования образования является недостаток средств, выделяемых для нормального функционирования бюджетных учреждений. Выполнение всех обязательств, взятых на себя государством, требует увеличения ассигнований на образование из бюджета. Существующий порядок бюджетного финансирования, установленный Бюджетным кодексом Украины, характеризуется наличием противоречий с действующим законодательством об образовании, а также внутренних противоречий, недостатков и неясностей. Это снижает эффективность использования бюджетных средств и приводит к значительным затратам.

Нормативно-методическая база бюджетного финансирования образования в основном опирается на документы и материалы, разработанные для условий планово-директивной экономики и отсутствия огромного дефицита бюджетных средств. В законодательной базе, определяющей процедуру бюджетного финансирования образования, отсутствует механизм, позволяющий с единых позиций решать возникающие на современном этапе вопросы финансирования, руководствуясь целями, на достижение которых направляются бюджетные средства.

Возможности маневрирования ресурсами носят ограниченный характер, связанный с необходимостью строгого соблюдения установленных бюджетных процедур. Все это позволяет предположить, что бюджетная и финансово-экономическая политика финансовых органов государства, направлена, в первую очередь, на учет и контроль бюджетных средств, а не на обеспечение эффективной деятельности сферы образования.

В течение всего периода существования независимой Украины в образовательном секторе страны накапливались многочисленные проблемы, одной из них является неэффективная, чрезмерно централизованная и устаревшая система управления и финансирования, растущее неравенство в доступе к качественному образованию, чрезмерная коммерциализация образовательных услуг, коррупция, снижение качества образования, старение методов и методик обучения.

В современных условиях страны находятся в поиске новых моделей управления образованием и учебным заведением в частности, новых гибких систем финансирования.

Мировой опыт функционирования образовательных систем во многих странах свидетельствует об отказе от концепции централизованного управления и организации системы образования.

В Украине Министерством образования и науки в 2014 году была разработана Концепция развития образования на период 2015-2025 годов., а в 2015 г. на ее основе – Дорожная карта реформирования отрясли на 2015-2025 годы [6], главным направлением которых является реорганизация системы управления и финансирования образования путем децентрализации, дерегулирования, введение институциональной, академической и финансовой автономии учебных заведений, соблюдение принципа ответственности учебных заведений за результаты образовательной и воспитательной деятельности.

В соответствии с основными положениями Дорожной карты предусматривается разработать методику многоканального финансирования образования и механизм стимулирования бизнеса, работодателей, физических и юридических лиц к участию в развитии системы образования, укреплении материально-технической базы учебных заведений (льготное налогообложение, система кредитования, разрешения на строительство и т.п.) .

Исходя из зарубежного опыта финансирования учебных заведений, альтернативой сметному финансированию может стать бюджетирование, которое является более гибким, позволяет быстро адаптироваться к изменениям окружающей среды и своевременно оптимизировать источники формирования и использования финансовых ресурсов учебных заведений. Причем введение бюджетирования должно происходить независимо от того, за счет каких средств преимущественно финансируется заведение: общего или специального фонда бюджета. Введение системы бюджетирования позволит не только значительно расширить финансовую самостоятельность учебных заведений, но и будет способствовать контролю за эффективностью использованию финансовых ресурсов.

Одним из направлений совершенствования государственного финансового обеспечения сферы образования является также использование дополнительных источников финансирования за счет специального фонда бюджетов: грантов, фандрайзинга и т.п.

Реализация стратегии реформирования образования в Украине и его государственного финансового обеспечения требует, безусловно, разработки действенных, эффективных финансовых инструментов и рычагов, позволяющих не только надлежащим образом содержать учреждения образования, но и развивать отрасль в соответствии с потребностями государства и как конкурентноспособную на мировом уровне.

Список использованных источников

1. Официальный веб-сайт Государственной службы статистики Украины. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua. – Дата доступа: 19.02.2016.
2. Официальный веб-сайт Государственной казначейской службы Украины. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.treasury.gov.ua. – Дата доступа: 19.02.2016.
3. Закон Украины об образовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>. – Дата доступа: 19.02.2016.
4. Образование и наука в инновационном развитии современной Европы: сб. науч.-эксперт. материалов/ под. общ.ред. С.И. Здиорука . – К. : НИСИ, 2014.- 124 с. – Сер. «Гуманитарное развитие, Вып.2. – Электронный ресурс: <http://www.niss.gov.ua>. – Дата доступа: 19.02.2016.
5. Бюджетный кодекс Украины [Электронный ресурс] : Закон Украины, 08.07.2010 г., № 2456-VI, с изм. 01.01.2015 г. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Дата доступа: 19.02.2016.
6. Дорожная карта реформирования отрасли на 2015-2025 годы. – Официальный сайт Министерства образования и науки Украины – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mon.gov.ua. – Дата доступа: 19.02.2016.

ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ – ВАЖНЫЙ АСПЕКТ ИНТЕГРАЦИИ МИГРАНТОВ

А. В. Грызенкова,

канд. экон. наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Мигранты играют важную роль на рынках труда и в экономиках стран, в которых они поселяются. Известно, что по собственному прогнозу Европейского Союза население Европы при сохранении демографических трендов сократится с современных 507,4 млн. чел. до 467 млн. чел. к 2045 году [1]. Массовое привлечение мигрантов при всех культурных и иных издержках направлено на изменение данного тренда, на повышение доли молодежи и трудоспособного населения. Более того, существующий в Европе уровень социальной защиты трудно сохранить в условиях постоянного повышения доли пенсионеров в обществе. Существуют вполне оправданные опасения за чрезмерное расходование средств социальных фондов, направляемых на программы интеграции мигрантов. Данные риски существенно возросли на фоне гражданской войны в Сирии, волне беженцев из Ирака, Афганистана, Ливии, экономических беженцев из Бангладеш и иных бедных стран Азии и Африки. В тоже время исследование Bertelsmann Stiftung, представленное в 2015 году, показывает, что мигранты в Германии внесли существенный вклад в ВВП, равный в 2012 году 22 млрд. евро [1, 2].

Естественно, что заинтересованность в мигрантах побуждает решать их социальные проблемы и в том числе по обеспечению доступным жильем. Эти вопросы могут и должны быть учтены при формировании современной социальной и демографической политики, что наглядно демонстрирует опыт Швеции, Швейцарии, Бельгии, Австрии [3].

Жилье является важным элементом для благополучия людей. Оценка качества и стоимости жизненного пространства каждого человека имеет решающее значение для измерения уровня жизни и социальной интеграции. Жилье и условия жизни считаются фундаментальными аспектами интеграции мигрантов.

Статистика Европейского Союза (ЕС) по жилью и жилищным условиям мигрантов и коренных граждан предоставляет возможность определения жилищной политики в странах бывш. СССР, которые также претерпевают существенные проблемы в демографической политике и пытаются их решить при помощи миграции. Анализ жилищной политики облегчает возможность оценки результатов политики интеграции.

В то время как менее одной трети граждан ЕС являются арендаторами жилья (рис. 1), доля арендаторов среди иностранных граждан значительно выше. Примерно два из трех иностранных граждан живут в съемном жилье, в то время как остальные – владельцы. Важно отметить, что в странах ЕС существуют программы поддержки приобретения жилья, ипотечные программы, но многое уделяется и для формирования рынка арендного жилья, который по многим параметрам целесообразнее для общества.

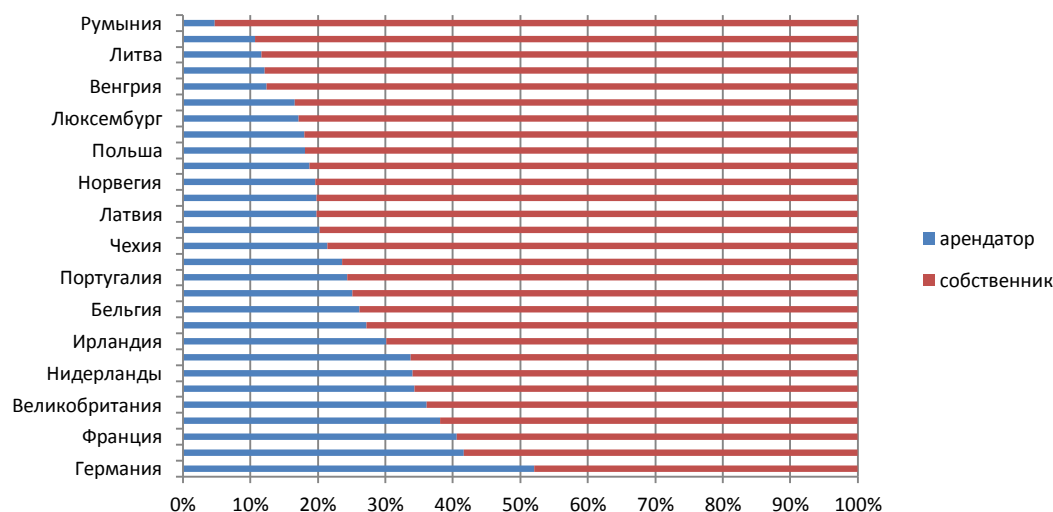


Рис. 1. Соотношение собственников и нанимателей жилья, граждане ЕС, 2014

Источник: Eurostat

В 2014 году в ЕС 71,2 % граждан от 20 до 64 лет были собственниками жилых помещений, по сравнению с 32,7 % всех иностранных граждан в той же возрастной группе (рис 2).

На уровне государств-членов ЕС в 2014 году 50,5 % граждан Германии были арендаторами жилья, затем идет Дания и Австрия (40,0 % и 36,6 %, соответственно), в то время как в Румынии только 4,0 % граждан арендовали

жилье, затем идет Словакия (9,4 %) и Литва (10,2 %). В странах восточной Европы значительная доля собственников жилья сложилась на основе посткоммунистической приватизации квартир в многоквартирных домах.

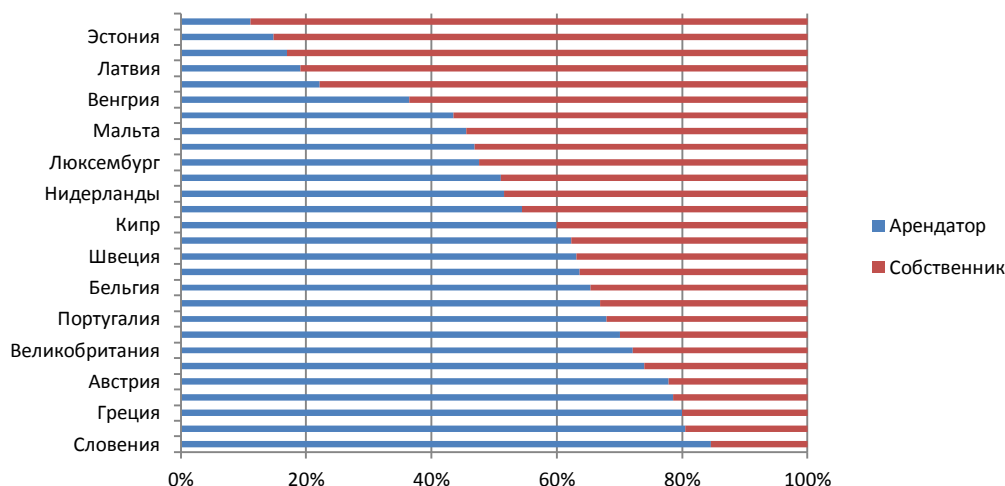


Рис. 2. Соотношение собственников и нанимателей жилья, иностранные граждане в ЕС (возраст 20-64), 2014

Источник: Eurostat

Статус владения, как правило, является важным показателем социальной интеграции. Тем не менее, он должен быть соотнесен и с другими характеристиками, которые являются специфическими для страны проживания и некоторых особенностей всего населения этой страны. Имеющиеся статистические данные показывают, что в то время как менее одной трети граждан в ЕС арендаторы, доля арендаторов в популяции иностранных граждан значительно выше.

Наибольшая доля арендаторов в 2014 году в популяции иностранных граждан наблюдалась в Словении, где 83,5 % иностранных граждан были арендаторами, а затем Ирландии (78,5 %), Италия (78,1 %) и Греции (77,3 %). Напротив, высокая доля владельцев среди иностранных граждан была в Эстонии (85,9 %), Латвии (82,2 %) и Хорватии (77,2 %). Впрочем в этих странах низка доля трудовой миграции и запросов на убежище, но довольно много бизнес-иммигрантов из стран СНГ, получающих вид на жительство.

России также предстоит поиск путей привлечения не только низкоквалифицированных мигрантов, привлекаемых на несколько лет, но интеграция квалифицированных кадров и их семей в российское общество. Российские демографы констатируют, что за 1992-2013 естественная убыль населения в России составила 13,2 млн. чел, но за счет активной миграции прибыли 8,4 млн., что не компенсировало в полном объеме убыль россиян [4].

Понятно, что миграционные программы, рассчитанные на будущих российских граждан, должны учитывать вопросы их обеспечения жильем, которое, как наглядно демонстрирует европейский опыт, может быть арендным. В доступном арендном жилье живет существенная доля граждан ЕС, что позволяет эффективно решать острые социальные вопросы и реализовать право на жилище. Ипотечные программы, долгосрочное жилищное финансирование и приобретение жилья в новостройках [5] нуждаются в государственной поддержке при решении острых социальных проблем [6], но именно могут позволить активной части граждан и бывших мигрантов приобрести собственное жилье и закрепить их на постоянном месте жительства. Жилищная политика может быть одним из эффективных компонентов управления миграционными потоками. Выделение арендного жилья может направить миграционный поток в необходимый город и регион. Иначе мигранты имеют склонность к скоплению в наиболее крупных и богатых городах, что приводит к негативным последствиям и снижает эффективность миграционной политики. Имеется вполне положительный опыт Германии 2000-х гг., когда мигрантов успешно интегрировали в общество [7].

Список использованных источников

1. Гулина, О. Миграция в Европейском союзе / О. Гулина // Миграция XXI век. – 2015. – № 4 (31). – С. 20–21.
2. Change. Das Magazin der Bertelsmann Stiftung. 2/2015 – Migration.
3. Калинин, М. Ю. Инновационные подходы социальной и демографической политики: Швеция, Швейцария, Бельгия, Австрия / М. Ю. Калинин // Международное публичное и частное право. – 2010. – № 4. – С. 39–42.
4. Вишневецкий, А. России нужны люди / А. Вишневецкий // Миграция XXI век. – 2014. – № 6–7 (26-27). – С. 18–20.
5. Цыганов, А. А. Перспективы развития страхования ответственности застройщиков жилой недвижимости в России / А. А. Цыганов // Финансовый бизнес. – 2015. – № 5. – С. 13–18.
6. Семенюк, А. Г. Опыт разработки антикризисного плана для ипотечных заемщиков / А. Г. Семенюк, А. А. Цыганов, А. Д. Языков // Эффективное антикризисное управление. – 2014. – № 6 (87). – С. 68–73.
7. Карачурина, Л. Б. Германия: как управлять мигрантами / Л. Б. Карачурина // Современная Европа. – № 2. – 2009. – С. 18–33.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А. А. Дичковский,

канд. экон. наук, доцент

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск

Одним из важнейших показателей социально-экономического развития страны по определению ООН, является *индекс развития человеческого потенциала*. Ежегодно, начиная с 1990 г. этот показатель используется ООН для межстрановых сопоставлений.

Индекс развития человеческого потенциала – это сводный показатель, который измеряет средний уровень достижений данного государства в области трех важнейших элементов человеческого развития:

- в области здоровья (измеряется показателем средней продолжительности жизни);
- в получении образования (определяется долей грамотного взрослого населения);
- в поддержании достойного уровня жизни населения (измеряется валовым внутренним доходом на душу населения по паритету покупательной способности).

Согласно последнему опубликованному Докладу «О человеческом развитии», подготовленному ПРООН в 2015 г. и содержащему обновленные и сопоставимые данные за предыдущие годы Республика Беларусь в 2014 г. заняла 50-е место среди 188 стран в международном рейтинге по индексу человеческого развития [1].

Успехи Республики Беларусь по уровню человеческого развития среди 187 стран мира оцениваются следующими показателями:

- *во-первых*, ВВП на душу населения по паритету покупательной способности составил 7340 долл. и соответственно 81 место в рейтинге;
- *во-вторых*, продолжительность жизни возросла с 69 лет в 2000 г. до 73 лет в 2015 г.;
- *в-третьих*, доля работников с высшим и средним специальным образованием в общей численности занятого населения в Беларуси увеличилась. По индексу уровня образования населения Республика Беларусь занимает 21 место и сопоставима с некоторыми странами Европы [2].

Об эффективности использования знаний в Республике Беларусь свидетельствует показатель индекса экономики знаний. В 2014 г. наивысшие места в рейтинге индексов экономики знаний заняли Швеция (1), Финляндия (2), Дания (3), Нидерланды (4), Норвегия (5). Россия расположилась на 55 месте, Украина – на 56, Казахстан – на 73. Исследователи всемирного банка рассчитали индекс экономики знаний и индекс знаний также и для Беларуси. Согласно отчету за 2014 г. Республика Беларусь заняла 59 место в рейтинге из 146 стран (индекс экономики знаний и индекс знаний составляют 5,59 и 6,62 соответственно) и вошла в десятку стран с наиболее динамично развивающейся экономикой знаний [3].

Однако, несмотря на лидирующие позиции в мировом рейтинге по уровню человеческого развития, в Республике Беларусь можно выделить ряд проблем, которые привели в 2015 г. к спаду производства. По итогам 2015 г. рост объема ВВП в Беларуси по сравнению с 2013 г. составил 1,6 %. Прогнозом был предусмотрен его рост на 3,3 % [4].

Среди причин невыполнения прогнозного показателя по росту ВВП в 2015 г. явились сжатие мировых рынков и падение цен на нефть, спад экономики в России, куда идет около 40 % белорусского экспорта, украинский кризис и ряд других негативных факторов.

Однако не только конъюнктурные факторы влияют на спрос, а следовательно, и на объем производства. Одной из важнейших причин дальнейшего экономического роста является включение механизма торможения, который связан с исчерпанием действовавшей начиная с 1999 г. модели экономического роста. Модель роста 1999-2011 гг. опиралась на быстрое повышение как внутреннего, так и внешнего спроса, который удовлетворялся благодаря значительным незадействованным производственным мощностям.

Исчерпание резервов приводит к торможению, которое несет болезненные последствия для экономики и общества. Падение темпов роста ВВП в Беларуси за последние три года (2012-2015 гг.) является тому свидетельством. В 2015 г. объем промышленного производства в текущих ценах составил 729,0 трлн. руб., что составило 93,4 % роста к 2014 г. [4] В настоящее время можно выделить следующие основные элементы торможения роста:

- доминирование потребительского спроса и зарплат в ущерб инвестициям и прибыли;
- низкая эффективность рынков, препятствующая перетоку труда и капитала в наиболее эффективные секторы, а также низкий уровень конкурентности внутренних рынков;
- низкая эффективность государственного регулирования, включая отсутствие институциональных и макроэкономических условий для долгосрочных инвестиций.

В области знаний наряду с повышением образовательного уровня населения имеются определенные трудности. В стране еще не в полной мере задействован научно-технический потенциал. Сдерживающим фактором его развития является недостаточность финансирования инновационной деятельности. Доля внутренних затрат на НИОКР в ВВП по-прежнему остается низкой – 0,52 % в 2014 г. [5, с.383], что ниже порога экономической безопасности в 1 % наукоемкости ВВП.

Затраты на проведение научных исследований и разработок из всех источников финансирования в стране в 2014 г. составили 1931,8 млрд. руб. в фактически действующих ценах [5]. В расчете на 1 млн. жителей число белорусских исследователей составляет около 1950, что почти на треть ниже средних значений по странам ЕС.

Одной из проблем в стране остается дальнейший процесс старения населения, и, как следствие, увеличение демографической нагрузки в перспективе. Так, если в 2015 г. составило 705 нетрудоспособных на 1000 человек работающих граждан, то к 2030 г. она увеличится и составит 907 человек. Вот почему стратегической целью демографического развития является создание условий для стабилизации на уровне 9,4-9,5 млн. человек и последующего роста численности населения, увеличения продолжительности его здоровой жизни. Наиболее острыми остаются проблемы высокой заболеваемости населения и смертности граждан.

На основе результатов анализа состояния и развития экономики в стране, была разработана и принята «Концепция национальной стратегии устойчивого социального экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г.», в которой сформулированы комплекс мер для устранения имеющихся проблем и дальнейшего развития страны. Перед белорусским обществом ставится практическая задача – занять более высокую позицию страны (не ниже 40-го места) в мировом рейтинге индекса человеческого развития в 2030 г.

Ожидаемыми результатами реализации намеченных планов в контексте трех основных компонентов устойчивого развития человеческого потенциала должны стать: сокращение уровня смертности и увеличение ожидаемой продолжительности жизни при рождении до 77 лет; увеличение роста ВВП за 2016 – 2030 гг. составит 1,5-2 раза; достижение ВВП на душу населения к 2030 г. 30-39 тыс. долл. против 17,6 в 2013 г.; повышение затрат на научные исследования и разработки до 2,5 % от ВВП в 2030 г.; повышение образовательного уровня населения. К 2030 г. доля работников с высшим и средним специальным образованием в общей численности занятого населения в Беларуси должна составить 59-60 % [6].

Список использованных источников

1. Доклад о человеческом развитии 2015. Индексы человеческого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_standalone_overview_ru.pdf. – Дата доступа: 25.03.2016.
2. Рейтинг стран мира по уровню образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info>. – Дата доступа: 25.03.2016.
3. Индекс экономики знаний. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>. – Дата доступа: 26.03.2016.
4. Основные социально-экономические показатели по Республике Беларусь в 2015г. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2016 г.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2015.
6. Концепция национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 г. – Минск, 2014.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛИЗИНГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

А. А. Дороднова,

ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ им. Н. И. Вавилова», г. Саратов

Устойчивое и конкурентоспособное развитие сельского хозяйства непосредственно зависит от своевременного и качественного его обеспечения современными материально-техническими ресурсами, в том числе тракторами, комбайнами, сельскохозяйственными машинами и орудиями. В связи с этим процесс воспроизводства материально-технической базы в сельском хозяйстве должен протекать постоянно и непрерывно. Однако, в настоящее время, техническая оснащенность сельскохозяйственных предприятий существенно снижается, соответственно возможность восполнение парка техники довольно актуальная проблема. Эффективным инструментом решения проблемы динамичного обновления материально-технической базы можно считать лизинг как форму финансирования воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве, особенно с применением мер государственной поддержки. Именно поэтому совершенствование лизинговых отношений в АПК как важнейшего направления развития материально-технической базы и формы финансирования воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве, является актуальным и практически значимым в настоящее время.

Саратовская область является одним из ведущих аграрных регионов России поэтому анализ состояния ее аграрного сектора экономики позволяет выявить все основные проблемы развития современного сельского хозяйства с учетом характерных отраслевых и региональных особенностей. Агропромышленный комплекс Саратовской области состоит из отраслей и предприятий, осуществляющих производство, хранение, переработку сельскохозяйственной продукции. Особенности размеров, состава, структуры и содержания регионального АПК связаны с географическим положением и природно-климатическими условиями региона.

По объему произведенной сельскохозяйственной продукции Саратовская область занимает 10-е место среди российских регионов. В сельском хозяйстве развито птицеводство, свиноводство, рыбоводство. В растениеводстве область специализируется на выращивании зерновых и масленичных культур.

В период реформ сельское хозяйство Саратовской области оказалось в тяжелых экономических условиях, однако в последние годы, несмотря на сохраняющиеся сложности, в регионе наметились определенные тенденции роста объемов сельскохозяйственного производства (табл. 1).

Таблица 1

Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий Саратовской области, тыс. т

| Вид продукции | 2000 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2014 г. в % к 2010 г. |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------|
| Зерно (в весе после доработки) | 2865,3 | 2774,6 | 1032,3 | 2065,8 | 2203,1 | 3192 | 115 |
| Подсолнечник | 258,7 | 611,4 | 435,2 | 1302 | 819,9 | 1299,3 | 212,5 |
| Сахарная свекла | 110 | 94,6 | 40,9 | 237,8 | 213,6 | 181,1 | 191,4 |
| Картофель | 587,1 | 409,3 | 180,6 | 425,8 | 354,6 | 368,9 | 90,1 |
| Овощи | 183,3 | 355,8 | 305 | 404,7 | 391,9 | 421,3 | 118,4 |
| Мясо скота и птицы | 125,5 | 168,2 | 176,5 | 164,5 | 234 | 211,3 | 125,6 |
| Молоко | 825 | 978,1 | 998,8 | 1015,7 | 964,4 | 826,2 | 84,5 |
| Яйцо, млн.шт. | 782,1 | 887,1 | 908,2 | 932,7 | 907 | 947,6 | 106,8 |

По данным таблицы можно сделать вывод, что за последние 15 лет по производству основных видов сельскохозяйственной продукции в Саратовской области, за исключением картофеля и молока, наметилась тенденция к увеличению производства. Животноводство в области постепенно начинает возрождаться, и тенденции к наращиванию производства мяса и яиц наблюдаются на протяжении всего рассматриваемого периода.

Несмотря на наметившиеся в последние годы определенные позитивные тенденции, в сельском хозяйстве остается много нерешенных проблем, в том числе касающихся материально-технического оснащения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В последние годы сохраняется устойчивая тенденция сокращения технической оснащенности сельскохозяйственных организаций Саратовской области. За период 2010 – 2014 гг. количество основных видов техники в сельскохозяйственных организациях региона сократилось на 5 – 15 % (табл. 2). Хотя процесс сокращения парка техники за последние годы замедлился, по некоторым видам произошло увеличение. Так, по посевным комплексам – 5,5 %, пресс-подборщикам – 40,7 %, тракторным опрыскивателям и опылителям – 17,4 %. [1]

Таблица 2

Наличие основных видов техники на сельскохозяйственных предприятиях Саратовской области, шт.

| Техника | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2014 г. в % к 2010 г. |
|--------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------|
| Всего тракторов | 7234 | 6987 | 6946 | 6637 | 6612 | 91,4 |
| Плуги | 2171 | 2144 | 2111 | 2071 | 2052 | 94,5 |
| Культиваторы | 3829 | 3830 | 3883 | 3865 | 3844 | 100,4 |
| Машины для посева | 4798 | 4732 | 4695 | 4601 | 4581 | 95,5 |
| Комбайны | 2471 | 2280 | 2292 | 2189 | 2110 | 85,4 |
| Свеклоуборочные машины | 18 | 15 | 15 | 17 | 16 | 88,9 |
| Косилки | 379 | 378 | 400 | 392 | 387 | 102,1 |
| Пресс-подборщики | 258 | 280 | 348 | 363 | 363 | 140,7 |
| Опрыскиватели и опылители тракторные | 265 | 277 | 288 | 314 | 311 | 117,4 |
| Доильные установки и агрегаты | 364 | 334 | 309 | 306 | 301 | 82,7 |

Как следствие, увеличивается нагрузка на существующую технику, что неблагоприятно сказывается на техническом состоянии машин и орудий, негативно влияет на сроки и качество проведения технологических работ в сельскохозяйственном производстве.

Уровень обеспеченности материально-технической базой за рассматриваемый период снизился по многим видам техники, что обусловило еще большую нагрузку на технику и невозможность организации ее эффективного использования.

Наряду с проблемой недостаточной технической оснащенности сельскохозяйственных организаций имеются проблемы также с организацией простого воспроизводства технических ресурсов. Износ эксплуатируемой сельскохозяйственной техники превышает допустимые пределы. Увеличение производственной нагрузки только усугубляет эту проблему и влечет за собой ускорение темпов износа оставшегося оборудования. С каждым годом процент выбытия основных видов техники возрастает, в то время как пополнение происходит в незначительных объемах. Поэтому остро встает вопрос о восстановлении и обновлении машинно-тракторного парка сельскохозяйственной техники.

В связи с этим возникла острая необходимость в государственной поддержке и регулировании процесса воспроизводства основных производственных фондов на предприятиях сельского хозяйства, а также в поиске способов восполнения парка техники и оборудования в сельском хозяйстве, в том числе и за счет лизинга.

О развитии лизинговых отношений в АПК РФ свидетельствуют данные динамики Госкомстата России о стоимости заключенных лизинговых договоров.

Период со второй половины 2008 г. по конец 2009 г. сопровождался мировым финансовым кризисом, на фоне которого на рынке лизинга в России наблюдался существенный спад.[2] После этих событий просматриваются положительные тенденции роста количества заключаемых сделок на рынке лизинга (табл. 3).

Таблица 3

Стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, млрд руб.

| Показатель | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Общая стоимость договоров лизинга | 385,9 | 372,1 | 264,2 | 458,1 | 749,5 | 778,0 | 893,0 | 1028,3 |

У сельскохозяйственных организаций доля собственных средств в осуществлении лизинговой сделки мала и составляет примерно 10 %. В основном для финансирования сделок лизинговые компании используют долгосрочные кредиты банков. Значительные средства привлекаются в качестве авансовых платежей лизингополучателей.

В условиях недостаточности финансовых ресурсов сельскохозяйственных товаропроизводителей для финансирования воспроизводства материально-технической базы в последние годы в аграрном секторе используются инструменты государственной поддержки.

Государство выделяет финансовые ресурсы для финансирования лизинговых сделок через сформированную систему агропромышленного лизинга и компанию ОАО «Росагаролизинг», что позволяет повысить доступность лизинга для хозяйствующих субъектов агробизнеса.[3] Однако даже государственная поддержка не стимулирует значительного увеличения спроса на данную форму финансирования воспроизводства материально-технической базы в сельском хозяйстве.

Неблагоприятный по погодно-климатическим условиям 2010 г. значительно снизил доходы агробизнеса, что существенным образом обусловило значительное сокращение объемов приобретения сельскохозяйственной техники в регионе.

При этом приобретение техники по лизингу в 2011-2012 гг. по сравнению с 2010 г. сократилось еще более значительно и в последующие годы так и не вышло на уровень 2010 г. даже при росте приобретения тракторов и прочей техники на 14 и 54,6 % соответственно. [5] Это связано с другим фактором – с государственной поддержкой: в 2010 г. в системе мер государственной поддержки региональных сельскохозяйственных товаропроизводителей присутствовала компенсация затрат на первоначальные взносы по договорам агропромышленного лизинга. Наличие данных компенсационных выплат значительно стимулировало заключение договоров для приобретения техники по лизингу: по лизинговым схемам в 2010 г. было приобретено более половины всей техники (рис. 1). В 2013 г. спрос на лизинговые схемы финансирования приобретения технических ресурсов немного вырос по сравнению с 2012 годом. Однако кризис 2014 г. сильно повлиял на экономическое состояние страны, соответственно, снижение числа сельскохозяйственной техники в этот год вполне объяснимо.[4]

Таким образом, государственная поддержка является одним из решающих факторов стимулирования спроса на лизинг в агропромышленном комплексе. Государственная поддержка лизинга в сфере сельского хозяйства требует постоянной оптимизации применяемых механизмов.

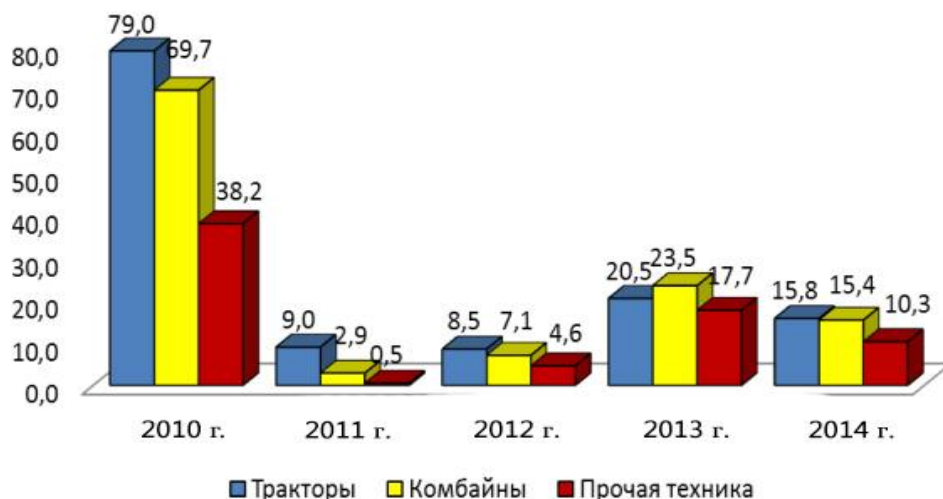


Рис. 1. Удельный вес сельскохозяйственной техники, приобретаемой по лизингу, в общем количестве техники, купленной сельскохозяйственными товаропроизводителями Саратовской области

Государственная поддержка лизинга техники является одним из основных способов оказания практической помощи предприятиям АПК в приобретении машин и оборудования, в подъеме и укреплении материально-технической базы сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Поэтому необходимо совершенствовать механизм государственной поддержки, делать его более сбалансированным и оптимальным, он должен повышать привлекательность лизинга в организации лизинговых отношений.

Список использованных источников

1. Добрынина, А. И. Экономическая теория : учебник для вузов / А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. – 3-е изд. – СПб. : СПбГУЭФ, Питер, 2012. – 415 с.
2. Кузнецов, Н. И. Совершенствование инвестиционной сферы в процессе производств аграрной продукции / Н. И. Кузнецов [и др.]. – М. : Издательский дом «Экономическая газета», 2012. – 204 с.
3. Павленко, И. В. Развитие внешнеэкономической деятельности, обеспечение продовольственной безопасности на основе кластерного подхода: региональный аспект / И. В. Павленко, Д. В. Сердобинцев, А. Ю. Усанов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 20. – С. 9–17.
4. Павленко, И. В. Пути развития эффективности сельскохозяйственного производства в условиях вступления в ВТО / И. В. Павленко // Организационно-экономический механизм формирования региональных агропромышленных кластеров на современном этапе // Международная научно-практическая конференция. – 2013. – С. 221–225.
5. Шарикова, И. В. Анализ инвестиций в агропромышленный комплекс – от отдельного проекта до отрасли в целом / И. В. Шарикова [и др.] // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 47 (398). – С. 55–67.

ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

В. В. Дрошнев,

ДОКТ. ЭКОН. НАУК, ДОЦЕНТ

*Оренбургский филиал Института экономики
Уральского отделения Российской академии наук, г. Оренбург.*

Функционирование страхового рынка России в значительной степени зависит и непосредственно влияет на современные социально-экономические процессы. За последние шесть лет произошли серьезные геополитические и финансово-экономические события, которые определили современное состояние экономики России и национального страхового рынка. При усиливающейся глобализации мировой экономики в 2009 году разразился глобальный финансово-экономический кризис, затронувший все отрасли национальной экономики.

К 2016 году ярко проявились следующие важные процессы:

- 1) катастрофическое падение мировых цен на нефть ниже 30 USD за 1 баррель [5], что обусловило:
- 2) резкую, практически в 2 раза, девальвацию рубля с соответствующим ростом цен на импортные товары;
- 3) формирование бюджетного дефицита на региональном и федеральном уровне;
- 4) снижение инвестиционной активности населения и отдельных хозяйствующих субъектов страны;
- 5) значительный и быстрый отток зарубежных капиталов из страны;
- 6) сохранение и расширение санкций в отношении России западными странами, что обусловило:
 - нарушение сложившихся межгосударственных отношений;
 - снижение объема и изменение структуры торгового оборота;
 - уход с российского рынка отдельных зарубежных производителей и исчезновение их товаров;
 - появление новых стран-партнеров и их производимой продукции;
 - проявление острой необходимости быстрого развития импортозамещения во многих направлениях деятельности;
 - конкурентные преимущества российских товаров на внутреннем рынке, в т.ч. за счет формирования повышенных мер национального протекционизма;
- 7) симметричное и адекватное расширение санкций России в отношении западных стран, что определило:
 - ограничение экспорта и вынужденное снижение доли товаров России на отдельных зарубежных рынках;
 - налаживание и закрепление взаимовыгодных отношений с новыми странами-партнерами, в т.ч. за счет создания новых и расширения действующих международных объединений.
 - усиление инвестиционной привлекательности отдельных отраслей народного хозяйства страны для внутренних инвесторов.
- 8) изменение тенденций развития и структуры показателей национального страхового рынка.

Непростая социально-экономическая ситуация требует комплексного анализа и поиска оптимального подхода для решения возникающих проблем, слаженного и целенаправленного действия представителей власти, науки, общества и бизнеса.

Регулирование страхового рынка.

В качестве государственного регулятора страхового рынка с 1 сентября 2013 года выступает Департамент страхового рынка Центрального банка РФ (ЦБ РФ) [11], обеспечивая совершенствование законодательно-правовых актов в сфере страхования; надзор за соблюдением требований законодательства участниками страхового рынка; расчет тарифных ставок по видам страхования; контроль за тарифной политикой страховых организаций; координацию профессиональных объединений страховщиков; контроль субъектов страхового рынка по части предупреждения их банкротства и восстановления платежеспособности.

ЦБ РФ развивает контрольно-надзорную деятельность, ужесточая требования к участникам страхового рынка, приостанавливая действие или лишая лицензий финансово нестабильных страховщиков; разрабатывает требования по четкой регламентации размера необходимого уставного капитала страховщиков в зависимости от качества взятых на страхование рисков; вводит для страховщиков обязательную ежемесячную, а по некоторым позициям – и ежедневную отчетность. Такие требования соответствуют западным стандартам обеспечения надежности страховщика.

Так, ЦБ РФ в 2015 году:

- разработал и применил аналогично банковским принципы формирования группы из 22 компаний системно значимых страховщиков;
- расширил штат кураторов до 100 сотрудников и усилил их ответственность за курирование 300 страховщиков, т.е. с охватом практически всего страхового рынка;
- подобрал и утвердил список из 20 страховых компаний, имеющих право страховать риски застройщиков перед дольщиками жилищного строительства.

- ввел в свою практику проведение постоянных встреч и обсуждений с представителями страховщиков и их объединений наиболее острых и актуальных вопросов современного развития обязательного и добровольного страхования страны;
- разработал и ввел в практику осуществление поведенческого надзора деятельности страховщиков для выявления допусаемых недочетов при предоставлении страховых услуг страхователям;
- закрепил право страхователя расторгнуть договор добровольного страхования, полученного в «нагрузку» к обязательным видам страхования, и определил сроки, в которые отсутствуют финансовые потери;
- изменил тарифы по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств и по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев опасных объектов;
- определил задачи на 2016 год по работе с каждым страховщиком: сбор библиотеки используемых бизнес-планов и составление профиля отдельной страховой организации;
- утвердил создание в 2016 году саморегулируемых организаций (СРО) в сфере финансового рынка для обеспечения четких вертикалей связей страховщиков с регулятором (ЦБ РФ) через СРО в различных сегментах рынка
- наметил создание в 2016 году Национальной перестраховочной компании;
- обозначил необходимость в ближайшие три года закрепить требования по увеличению минимального размера уставного капитала страховщиков.

Данные меры направлены на выявление реальной ситуации в деятельности страховой компании: используемой модели ведения бизнеса, источников и объемов доходов, размера и структуры издержек, специфики тарифной политики по каждому виду страхования, особенностей ведения договоров страхования и осуществления страховых выплат.

В структуре Государственной Думе РФ имеется Комитет по финансовому рынку, который осуществляет подготовку и организует предварительное рассмотрение Государственной Думой законопроектов и/или проектов постановлений палаты по различным вопросам функционирования финансового и страхового рынков страны.

Также в органах власти различного уровня проводят мероприятия и создаются координационные и совещательные органы, результаты деятельности которых, используются в законодательно-правовой и управленческой деятельности.

Ежегодно с 2013 года организуется и проводится научно-методический семинар Аналитического управления Аппарата Совета Федерации Федерального Собрания РФ на тему: «Актуальные проблемы функционирования страховой системы Российской Федерации» [1]. На семинаре проходит деловая дискуссия признанных специалистов науки и практики по исследуемому процессу, а в итоге формируются конкретные предложения и рекомендации по законодательно-нормативному обеспечению и решению актуальных задач.

На уровне регионов создаются отдельные комиссии и рабочие группы, в функцию которых входит анализ текущей ситуации и разработка предложений по развитию финансового и страхового рынков.

В Правительстве Оренбургской области представлены следующие координационные и совещательные органы:

1. Комиссия по развитию финансового рынка.

Деятельность комиссии направлено на расширение участия финансовых и страховых организаций в стимулировании экономического роста области, а также на формирование обоснованных предложений совершенствование денежно-кредитных и страховых отношений, укрепление и динамичное развитие финансового и страхового рынка области, расширение перечня используемых финансовых и страховых инструментов и обеспечение инвестиционной привлекательности региона для отечественных и зарубежных инвесторов [7].

2. Совет по развитию негосударственного пенсионного обеспечения

Совет направлен на вовлечение в процесс добровольного пенсионного страхования населения и всех хозяйствующих субъектов, на комплексный анализ функционирования системы пенсионного обеспечения региона в сложившихся социально-экономических условиях, на формирование обоснованных предложений по использованию перспективных финансовых инструментов и эффективному совершенствованию системы негосударственного пенсионного обеспечения [8]

Страховщики входят в общие и специализированные объединения: Всероссийский союз страховщиков (ВСС), Российский союз автостраховщиков (РСА), Национальным союзом страховщиков ответственности (НССО) и др. В рамках данных объединений формировалась консолидированная позиция по страховым вопросам, осуществлялась экспертиза по актуальным вопросам страхования для представления общественности и Правительству РФ.

С 11 января 2016 года на территории РФ вступил в силу закон о саморегулируемых организациях (СРО) в сфере финансового рынка [9]. Закон о СРО:

- обязывает страховщиков в течении 180 дней без получения санкций вступить в СРО, что ведет к реструктуризации действующих объединений страховщиков;
- представляет статус СРО организации, которая объединяет не менее 26,6 % страховщиков-участников страхового рынка;
- СРО обеспечивает через себя четкую и полноценную связь страховщиков с регулятором (ЦБ РФ) в различных сегментах рынка.

Продолжат по-прежнему действовать на страховом рынке в 2016 году ранее созданные в силу специальных законов, следующие объединения страховщиков: Российский союз автостраховщиков (РСА), Национальный союз страховщиков ответственности (НССО) и Национальный союз агростраховщиков (НСА).

С 1 января 2016 года НСА становится единым объединением страховщиков на рынке сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, напрямую подчиняется, отчитывается и контролируется ЦБ РФ.

Общественность нацелена на эффективное развитие страхового бизнеса и полноценное обеспечение прав получателей страховых услуг, для чего в декабре 2015 года была создана и зарегистрирована автономная некоммерческая организация по защите прав страхователей «За справедливые выплаты».

Итоги страховой деятельности.

По итогам 2015 года совокупная чистая прибыль российских страховщиков по данным ЦБ РФ составила около 120 млрд рублей и практически удвоилась по сравнению с 2014 годом. Рекордная прибыль была обусловлена результатами инвестиционной деятельности страховщиков и переоценкой их валютных активов. Объем собранных страховых премий практически по всем видам страхования не превысил 4 % увеличения в 2015 году, а степень проникновения страхования: количество заключенных договоров страхования и застрахованных снижались даже в условиях передачи договоров страхования и застрахованных лиц от страховщиков, лишенных лицензии. С 1 января 2015 года начал действовать порядок размещения страховых резервов и собственных средств страховыми организациями в специальных депозитариях [2], нарушение которого позволило ЦБ РФ отозвать лицензии в 2014 году у 16-ти, а в 2015 году у 61-ой страховой организации.

Российский страховой рынок в 2015 году продолжает консолидироваться:

- 65,5 % общей суммы страховых взносов без учета взносов по обязательному медицинскому страхованию собрали первые 10 страховых компаний;
- общее количество действующих страховых организаций сократилось до 330.

В 2015 году за счет повышения тарифов в конце 2014 года – первом квартале 2015 года ярко проявился рост до 50 % объема собранных страховых премий по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО). Впервые объем страховых премий по ОСАГО превысил размер собранных страховых премий по добровольному автострахованию, что обусловлено сокращением объема продаж новых автомобилей. Рентабельность по страховым операциям в автостраховании продолжает ухудшаться в связи с ростом стоимости восстановления импортных автомобилей. Данная тенденция может сохраниться и в 2016 году.

Страховщики не достаточно полно реализовали в рамках ОСАГО свои обязанности по созданию и ведению базы данных владельцев, транспортных средств и результатов дорожно-транспортных происшествий. Существующая в РСА база данных только в 2015 году начала активно заполняться и пополняться, имея значительные пробелы за предыдущие годы, что препятствовало качественному расчету коэффициента аварийности «бонус-малус» и вызывало недовольство у страхователей.

Незначительный (до 20 %) рост премий в 2015 году наблюдался по добровольному страхованию гражданской ответственности, жизни, предпринимательских и финансовых рисков, медицинскому страхованию.

Отрицательная динамика поступлений страховых премий наблюдается при добровольном страховании:

- имущества юридических лиц;
- от несчастных случаев и болезней;
- лиц, выезжающих за рубеж.

Достаточно успешно развивается обязательное страхование гражданской ответственности перевозчиков.

Реальное развитие ситуации может быть скорректировано появлением в 2016 году, согласно законопроекта, на российском рынке Национальной перестраховочной компании (НПК) со 100 %-ным участием ЦБ РФ с уставным капиталом 71 млрд рублей.

По использованию в практике постоянно идет процесс поиска паритета между добровольной и обязательной формами страхования. В современных условиях предпринимаются попытки «лоббирования» преимущественного развития обязательного страхования. Так в Государственной Думе РФ к 2015 году находилось около 40 законопроектов, связанных с введением обязательных видов страхования.

Преобладание обязательных видов страхования приводит к проявлению значительных последствий для всех субъектов страховых отношений. Отдельные последствия несут выраженный негативный характер. Негативные проявления отражаются в первую очередь на формировании структурной диспропорции по формам страхования портфеля страховых компаний, в монополистическом поведении страховщиков и их представителей, на снижении качества предоставляемых страховых услуг, в проявлении скрытого или явного недовольства потенциальными и реальными клиентами, в приостановке или лишении лицензии страховщика, в проявлении криминальных действий отдельными лицами и организованными группами. Наблюдается подделка и продажа по всем регионам страны полисов ОСАГО. Для борьбы с подделками вводят с 1 июля 2016 года новый полис ОСАГО [3].

Введение новых обязательных видов страхования, таких как страхование имущества от стихийных бедствий, следует осуществлять осмотрительно и должно основываться на:

- комплексном предварительном анализе национального и международного опыта;

- обобщении данных страховой статистики по страховым рискам, страховым случаям и величине ущерба;
- расчете страховых тарифов и разработке тарифной политики;
- оценке приемлемости страховых платежей для основной массы потенциальных страхователей;
- создании системы страхования и обеспечении ее эффективного функционирования, как на этапе сбора страховых премий, так и на этапе страховых выплат;
- подготовке общественного мнения к восприятию предлагаемого вида страхования и активному участию в его реализации;
- прогнозной оценке обеспечения полноценной компенсации ущерба страховщиками и снижения бюджетных затрат на компенсацию ущерба при стихийных бедствиях;
- определении возможности реализации пилотного проекта на административной территории в виде региональной программы.

Переход с 2014 года от бюджетно-страховой медицины к страховой реализовался посредством осуществления финансирования системы здравоохранения через систему обязательного медицинского страхования (ОМС). При этом страховщики ОМС выступают в роли агентов государства по ведению персонализированного учета застрахованных лиц и экспертов экспертизу адекватности выставленных медицинскими учреждениями счетов на оплату предоставленных населению медицинских услуг.

В конце 2015 года начался процесс введения «страховых поверенных», обеспечивающих тесное взаимодействие с пациентами с целью обеспечения защиты их прав на получение качественной и бесплатной медицинской помощи в рамках программы государственных гарантий. Роль «страховых поверенных» возлагается на страховщиков ОМС, которая будет реализовываться посредством контроля и SMS-информирования граждан о необходимости и сроках прохождения диспансеризации, консультирования жителей о законных правах в сфере ОМС, осуществлении помощи пациентам в маршрутизации при плановом оказании медицинских услуг, текущего контроля качества предоставления медицинских услуг.

Для увеличения финансовой устойчивости планируется в ближайшее время изменить требования к минимальному уставному капиталу и увеличить его размер до 120 млн. рублей.

Достаточно широко применяется в стране «вмененное» или «в нагрузку» к обязательным платежам добровольное страхование имущества. «В г. Москва в квитанцию на оплату коммунальных услуг добавляется еще строка с суммой незначительного платежа за имущественное страхование квартиры» [4]

Наиболее распространенным явлением является «нагрузка» страхователя добровольным имущественным или иным видом страхования при покупке полиса ОСАГО.

Происходит взаимопроникновение страховщиков и финансово-кредитных учреждений. Страховщики создают и используют в своих интересах банки: ПАО «Росгострах банк», ООО КБ «Ренессанс кредит» и др. А банки осуществляют встречный процесс, создавая страховые организации: ООО СК «Сбербанк страхование», ООО СК «ВТБ Страхование».

Информационные системы в страховании

Нарастает динамика внедрения информационных систем в деятельность страховых организаций для формирования внутренней информационной среды и осуществления интернет продаж страховых продуктов.

На сегодняшний день не все страховщики имеют корпоративную информационную систему, которая полностью автоматизирует ручной труд и удовлетворяет всем потребностям подразделений по используемым видам страхования [6].

В 2015 году страховщики вели подготовку к переходу на новый план счетов, совершенствовали ИТ-системы, участвовали в дискуссиях о перспективе введения Банком России XBRL-отчетности в среднесрочной перспективе. Эти новации обеспечат ЦБ РФ возможность углубленного анализа компаний и формирования отраслевой аналитики в любых разрезах и задаваемые промежутки времени.

Национальным союзом страховщиков ответственности (НССО) создана эффективная информационная система и база данных по этим видам страхования, что позволит запустить обязательное страхование жилья населения от стихийных бедствий.

С 1 июля 2015 года у автовладельцев появилось право оформлять полисы ОСАГО в электронном виде через Интернет [10], что обеспечило доступность для зарегистрированных в базе РСА водителей-страхователей и имевших договор страхования в предыдущий период с данным страховщиком.

Персонализированный учет застрахованных лиц, страховых случаев и выплат наиболее развит в обязательном пенсионном, медицинском и социальном страховании, хотя везде имеется своя специфика реализации и возникающие проблемы,

Имидж страховщиков

За 2015 год от частных пользователей страховых услуг в отношении страховщиков поступило около 50 тысяч жалоб, что в 1,5 раза превысило объем жалоб в банковском секторе

Развивается сотрудничество страховых организаций и ВУЗов посредством формирования отдельных элементов научно-производственных комплексов, поддержки базовых кафедр, проведения совместных мероприятий, создания страховых агентств на базе ВУЗа. ВУЗом осуществляется подготовка и переподготовка кадров, информационно-образовательная деятельность среди различных категорий населения по вопросам страхования, формирование страховой культуры. Проводится научно-практическая деятельность, направленная на обеспечение высокой доступности страховых услуг, создание экспериментальных площадок оптимизации организации системы маркетинга, менеджмента и созданию страховых продуктов, удовлетворяющих спросу различных категорий населения.

В заключении можно сделать следующие выводы:

1. Социально-экономические, политические и геополитические процесс непосредственно оказывают свое влияние на уровень и динамику развития страхования в России.

2. Для стабилизации развития страхового рынка производится ужесточение государственного регулирования через ЦБ РФ, трансформируются основы корпоративного регулирования посредством создания саморегулирующих организаций и отбор наиболее перспективных союзов страховщиков, а также используется потенциал представителей науки, практики и общественности.

3. Результаты страховой деятельности за 2015 год не однозначны, имеют свою специфику и степень проявления по отдельным видам страхования и в целом по отрасли.

4. Достаточно четко проявились недостатки реализации ОСАГО, имеющие свой уровень проявления и тенденции дальнейшего развития.

5. В деятельности страховщиков достаточно широко используется информационная система и информационные технологии

6. Взаимоотношения участников страхового рынка меняются динамично, что непосредственно сказывается на имидже страховщика.

Список использованных источников

1. Актуальные проблемы функционирования страховой системы Российской Федерации // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. – 2015. – № 46 (599). – 138 с.
2. Об организации страхового дела в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Закон РФ, 27 нояб. 1992 г., № 4015-I // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.
3. Замена полисов ОСАГО с 1 июля 2016 г. [Электронный ресурс] : Avtospravochnaya.com. – Режим доступа: <http://www.avtospravochnaya.com/news/3265-zamena-polisov-osago-s-1-iyulya-2016-poslednie-novosti-11-02-16>. – Дата доступа: 28.03.2016.
4. Котловский, И. Б. О некоторых аспектах введения новых видов обязательного страхования / И. Б. Котловский // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. – 2015 – № 46 (599) – С. 9–13.
5. Стоимость нефти [Электронный ресурс] : Новости. – Режим доступа: <https://news.mail.ru/currency.html?type=lme&code=OIL2#lme>. – Дата доступа: 18.02.2016.
6. Трифонов, Б. И. Совершенствование бизнес-процессов страховой компании / Б. И. Трифонов // Страховое дело. – 2016. – № 2. – С. 3–8.
7. О комиссии по развитию финансового рынка Оренбургской области [Электронный ресурс] : Указ Губернатора Оренбургской области, 9 сент. 2009 г., № 196-ук // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.
8. О совете по развитию негосударственного пенсионного обеспечения [Электронный ресурс] : Указ Губернатора Оренбургской области, 27 июля 2009 г., № 163-ук // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.
9. О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка [Электронный ресурс] : Федер. закон, 13 июля 2015 г., № 223-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.
10. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств [Электронный ресурс] : Федер. закон, 25 апр. 2002 г., № 40-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.
11. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>. – Дата доступа: 18.02.2016.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ИННОВАТИКИ И ЕЕ СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ

А. С. Залесовский,

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск*

Движущей силой новаций является научно-технический прогресс (НТП) как единое взаимообусловленное поступательное развитие науки и техники, который способствует появлению и внедрению новаций во всех сферах общественного производства любой страны. НТП резко ускорился благодаря начавшейся с середины XX века научно-технической революции (НТР), представляющей собой качественное, коренное преобразование производительных сил на основе превращения науки в ведущий фактор развития производства, непосредственную производительную силу. НТР возникла под влиянием возросшего взаимодействия науки с техникой и производством, ее рождению способствовало появление крупных научных и технических открытий, являющихся базовыми инновациями.

Создание теории инноватики обусловлено эволюционным развитием общественного производства в его индустриальную эпоху и связано с именем российского экономиста Н. Д. Кондратьева, который в 20-х гг. XX века разработал теорию волновых колебаний общественного производства. Периодически сменяющиеся фазы оживления производства, затем бурного его подъема, наступление кризиса перепроизводства, переходящего в стадию депрессии, стали восприниматься как некие закономерности функционирования капитала, присущие экономике машинного производства.

Н. Д. Кондратьев на основе исследования обширного статистического материала, связанного с цикличностью чередования сменяющихся фаз в промышленном производстве, выявил существование длинных волн, или больших циклов конъюнктуры, протяженностью в 40-60 лет [1]. Он установил влияние базовых инноваций на мировое промышленное производство с цикличностью приблизительно в 50 лет, утверждая, что каждые 50 лет длинная технологическая волна достигает максимальной высоты. Автор теории длинных волн обосновал идею множественности циклов и разработал модели кратких циклов (продолжительность 3-3,5 года), торгово-промышленных (средних) – 7 – 11 лет, больших циклов – 48 – 55 лет. В основе длинных волн (больших циклов) находится смена пассивной части капитала. В средние циклы входит замена активной части капитала в форме станочного оборудования, транспортных средств и т. д. Короткие волны распространились на рыночные конъюнктурные изменения по отношению к определенным видам продукции промышленности. Анализ был проведен по статистическим данным, охватывающим период 140 лет.

Н. Д. Кондратьев выявил эмпирические закономерности (в терминологии Н. Д. Кондратьева – эмпирические правильности), сопровождающие длительные колебания экономической конъюнктуры. Он считал, что перед началом и в начале повышательной волны каждого большого цикла происходят глубокие изменения в экономической жизни общества, которые выражаются в значительных изменениях техники (чему предшествуют технические открытия и изобретения, т. е. базовые нововведения). Это первая эмпирическая правильность. Вторая состоит в том, что периоды повышательных волн сопровождаются крупными социальными потрясениями в жизни общества, а третья заключается в наличии депрессии сельского хозяйства на понижательном участке волны. Четвертая состоит в том, что характер фазы (повышательный или понижательный период) большого цикла отражается на ходе средних циклов: в понижательный период большого цикла все повышательные тенденции средних циклов будут ослаблены, и наоборот.

Главную роль Н. Д. Кондратьев отводил научно-техническим инновациям. Каждое базовое нововведение вызывает к жизни «большой цикл» в форме множества последующих вторичных нововведений, дополняющих и совершенствующих базовое, и тем самым инновации переводят хозяйственную конъюнктуру с понижательной на повышательную тенденцию, вызывая волнообразование. Осуществление базисных инноваций, имеющих в своей основе крупные научно-технические достижения или создание принципиально новой продукции или технологии, отражается на макроэкономических показателях развития целых отраслей промышленности или сферы услуг. При внедрении базисных инноваций происходят заметные изменения в сложившейся структуре рынка, крупные структурные сдвиги в одной или нескольких отраслях промышленности. Примером базисных нововведений могут послужить появление и широкое распространение микропроцессоров, обусловивших значительные перемены в машиностроении, на рынке средств вычислительной техники и связи, производстве бытовой электроники и многих других сферах.

Таким образом, рассмотренные Н. Д. Кондратьевым большие циклы конъюнктуры (длинные волны) инициировали последующее изучение причин этих циклов и их продолжительность. Наиболее важной причиной были признаны инновации. В волновой теории Кондратьева американский экономист австрийского происхождения Й. Шумпетер увидел возможность преодоления кризисов и спадов в общественном производстве за счет инновационного обновления капитала через технические, экономические, организационные и управленческие нововведения. Он

предложил динамическую концепцию цикла, в которой цикличность рассматривается как закономерность экономического роста. В вышедшей в 1939 г. работе «Деловые циклы» и других трудах Й. Шумпетер исследовал основные понятия теории инновационных процессов [2]. Он рассматривал нововведения как изменение технологии и управления, как новые комбинации использования ресурсов.

В своей концепции Й. Шумпетер подчеркивал особую роль предпринимателя в инновационном процессе, которого он считал связующим звеном между изобретением и нововведением. Фигура предпринимателя – инноватора как создателя новых комбинаций факторов производства, новых продуктов и видов сырья, новых рынков и технологий ставится Й. Шумпетером в центр его теории экономического развития. Поэтому его понимание предпринимателя шире общепринятых представлений, так как под предпринимателями он понимал не только самостоятельных хозяйствующих субъектов рыночной экономики, но и всех тех, которые реально осуществляют новые комбинации производственных факторов, создавая что-то новое. Широко известно определение инновации, под которой Й. Шумпетер понимал новую научно-организованную комбинацию производственных факторов, мотивированных предпринимательским духом. С другой стороны, статус собственника не является определяющим при отнесении субъекта рынка к категории предпринимателя, как и функция изобретателя или технического специалиста.

В отличие от ценовой конкуренции нововведения, по мнению Й. Шумпетера, представляют собой основу конкуренции нового типа – «эффективной» конкуренции. Кроме инновационной деятельности путем «осуществления новых комбинаций факторов» производства для развития предпринимательства Й. Шумпетер подчеркивал особую роль «экономической свободы» для предпринимателей, невмешательства государства в предпринимательскую деятельность. В отличие от Й. Шумпетера Питер Друкер считает инновацию не техническим, а экономическим понятием, называя инновацию «способностью создавать богатство посредством новых способов...» [3]. И далее «...Нововведение может быть успешным, если оно подкрепляется сконцентрированными и скоординированными действиями всех заинтересованных сторон», т. е. практически инновационная деятельность сосредотачивается на вопросах управления производством, сбытом, персоналом, внутрифирменного управления.

В современной учебной литературе приведенные Й. Шумпетером деловые циклы принято в настоящее время связывать со сменой технологических укладов в общественном производстве. В каждом технологическом укладе имеются свои ключевые факторы, которые влияют на создание нового продукта, использование новой технологии, появление новых рынков сбыта и источников сырья.

Понятие «технологический уклад» (в современном понимании данного термина) введено в научный оборот российским экономистом С. К. Глазьевым. Разработка учеными концепций технологических укладов является существенным вкладом в развитие инновационной теории. Если понятие «уклад» означает обустройство, установившийся порядок организации чего-либо, то «технологический уклад – это группы технологических совокупностей, связанных друг с другом однотипными технологическими цепями и образующих воспроизводящиеся целостности» [4]. Технологический уклад характеризуется ядром, ключевым фактором, организационно-техническим механизмом регулирования. Ядро технологического уклада образует комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств. Под ключевым фактором понимаются технологические нововведения, участвующие в его создании.

В современной концепции жизненный цикл технологического уклада имеет три фазы развития и определяется периодом времени примерно в 100 лет. Первая фаза приходится на его зарождение и становление в экономике предшествующего технологического уклада. Вторая фаза связана со структурной перестройкой экономики на базе новой технологии производства и соответствует периоду доминирования нового технологического уклада примерно в течение 50 лет. Третья фаза приходится на отмирание устаревшего технологического уклада.

Из классики экономической мысли известно, что в эволюции общественного производства выделяют пять технологических укладов [5]. Начало каждого цикла характеризуется подъемом экономики, когда новый комплект инноваций поступает в распоряжение производителей. Первый уклад, начавшийся в конце XVIII века, связан с использованием энергии воды в текстильной промышленности Англии. С изобретением и массовым внедрением парового двигателя в середине XIX века сформировался второй технологический уклад. Использование в промышленности электрической энергии в конце XIX века ознаменовало переход к третьему технологическому укладу. Четвертый уклад, стартовавший с середины 30-х гг. XX века, базировался на широком использовании нефти и нефтепродуктов. Пятый связан с достижениями в области микроэлектроники. В экономически развитых странах идет интенсивное перераспределение ресурсов из четвертого в пятый технологический уклад, они уже вступили на путь деиндустриализации производства, формируются технологии шестого технологического уклада. Ключевой фактор пятого информационного технологического уклада – микроэлектроника и программное обеспечение. Его ядро формируют: электронные компоненты и устройства; ЭВТ; радио- и телекоммуникационное оборудование; лазерное оборудование; услуги по обслуживанию вычислительной техники. Взлет и падение цен на энергоносители, образование и крах финансовых пузырей сейчас считают признаками завершающей фазы жизненного цикла доминирующего пятого технологического уклада и начала структурной перестройки экономики на основе шестого технологического уклада. Большинство исследователей считают, что он будет обеспечен прорывами в области нанотехнологий. Таким образом, началом технологического уклада обычно считают тот исторический момент, когда происхо-

дит формирование новых брендов и глобальных рынков. Как в случае с компанией Apple, которая начинала с классического start-up из трех человек в «гараже», в считанные годы вышла на объемы продаж в миллионы и миллиарды долларов.

Во многих странах пятый технологический уклад существует в основном, в оборонных отраслях промышленности. По мнению специалистов, примерно 50 % промышленности относится к четвертому технологическому укладу, 4 % – к пятому и менее 1 % – к шестому. В большинстве отраслей отечественной промышленности преобладающими являются третий и четвертый уклады, для которых характерны следующие отличительные черты: автономное использование рабочих, транспортных и энергетических машин при изготовлении продукта (третий технологический уклад), комплексное механизированное производство, объединяющее в конвейере рабочие, энергетические и транспортные машины, которые работают в сопряженном временном и пространственном режимах (четвертый технологический уклад).

Создание в Республике Беларусь системы стратегического планирования, управления и долгосрочного прогнозирования инновационного развития особенно важно в связи с тем, что развитые страны уже переходят к шестому технологическому укладу, поскольку пятый уклад уже достиг пределов своего роста. Государство должно активно участвовать в создании новой длинной волны экономического роста путем разработки программ стимулирования развития нового технологического уклада. Его ключевыми факторами являются: нанотехнологии, клеточные технологии и методы геномной инженерии, опирающиеся на использование электронных растровых и атомно-силовых микроскопов, соответствующих метрологических систем. Ядром служат следующие производства: наноэлектроника, молекулярная и нанопотоника, наноматериалы, наногетерогенные системы, нанобиотехнологии, наносистемная техника, нанооборудование. В условиях, когда траектория нового уклада еще не сформировалась, и идет конкуренция альтернативных технологий, оптимальная стратегия развития и распространения нового уклада в белорусской экономике должна основываться на сочетании: лидерства в тех направлениях, где белорусский научно-промышленный комплекс имеет технологическое превосходство; догоняющего развития в направлениях, где наблюдается значительное отставание; опережающей коммерциализации в остальных направлениях [6].

Если индустриальное развитие общества происходило под лозунгом «Свобода предпринимательства», то центральной идеей постиндустриального общества становится всеобъемлющая «свобода нововведений». «Свобода нововведений» неизбежно повлечет за собой широкий спектр изменений в магистральных направлениях науки и научных знаниях, в технике и технологии производства, а также возникновение множества социальных и организационно-управленческих инноваций, так как согласно современным концепциям инноватики каждое новое поколение инноваций в технике и технологии расширяет сферу своего влияния в социальной жизни общества. Таким образом, возможности самоорганизации человека и повышение качества его жизни в условиях постиндустриального общества напрямую связаны с возможностями технологического обновления.

Список использованных источников

1. Кондратьев, Н. Д. Основные проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Наука, 1991.
2. Schumpeter In. Business Cycles Miogrok-Hill. – New York, 1939.
3. Друкер, П. Инновации и предпринимательство / П. Друкер. – М.: 1992.
4. Гунин, В. Н. Управление инновациями: 17 – модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 / В. Н. Гунин. – М. : ИНФРА-М, 2000. – С. 32–33.
5. Глазьев, С. Ю. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы центрального регулирования / С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Г. Г. Фетисов. – М. : Наука, 1992.
6. Глазьев, С. Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 34.

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

И. В. Иванова, И. В. Павленко,

*ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет
им. Н. И. Вавилова» г. Саратов*

В отечественном бухгалтерском законодательстве сформировалась определенная методика составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в части информации о собственном капитале. Однако, как показало проведенное исследование, существующие проблемы бухгалтерского учета капитала (связанные, в частности, с отражением резервного капитала, нераспределенной прибыли организации и др.) выявили необходимость совершенствования правил формирования и раскрытия информации о составе и движении элементов капитала в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации на завершающем этапе процесса ведения бухгалтерского учета.

Информация о собственном капитале организации в обязательном порядке отражается в бухгалтерской отчетности. Это позволяет пользователям отчетности сформировать мнение о финансовом положении организации. В настоящее время остается актуальным вопрос достоверности формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности в части собственного капитала и резервов.

Сведения о собственном капитале приводятся в бухгалтерском балансе и в отчете об изменениях капитала. В бухгалтерском балансе собственный капитал отражается в III разделе «Капитал и резервы». Формально содержание третьего раздела баланса «Капитал и резервы» является тенденцией сближения с МСФО. Справедливо считать данное утверждение как спорное, в силу того, что в Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета указывается, что счета раздела VII «Капитал» предназначены «для обобщения информации о состоянии и движении капитала организации». Также данное название является не совсем логически верным, так как в этом разделе отражаются элементы не совокупного, а собственного капитала, а из резервов отражается только резервный капитал, который и так входит в состав собственного капитала. Следовательно, данный раздел бухгалтерского баланса целесообразнее было бы назвать «Собственный капитал», так как это название лучше отражает сущность данного раздела.

В настоящее время используются формы бухгалтерской (финансовой) отчетности (утвержденные приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н), которые имеют отличия от использовавшихся ранее форм в части отражения собственного капитала. Поскольку для внешних пользователей эти формы отчетности являются единственным источником информации об интересующих их организациях, они должны обеспечить их необходимой информацией о финансовом положении, имущественном состоянии и эффективности деятельности организаций.

В III разделе бухгалтерского баланса отражаются следующие элементы собственного капитала: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал и нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). Уставный капитал отражается в размере, зарегистрированном в учредительных документах организации. При этом не имеет значения, полностью ли внесли участники свои вклады на отчетную дату. То есть, если он еще не оплачен полностью, то пользователи бухгалтерской отчетности не могут видеть реальную величину уставного капитала, так как задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал отражается в составе дебиторской задолженности во II разделе бухгалтерского баланса «Оборотные активы» (отдельно такая задолженность учредителей может не раскрываться).

На наш взгляд, необходимо в состав пассива баланса внести дополнительную статью «Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал», и отразить ее в III разделе бухгалтерского баланса со знаком «минус» после статьи «Уставный капитал».

Это позволит:

1. Сблизить с международной практикой отечественные правила учета и представления в отчетности информации о капитале (поскольку в составе активов баланса дебиторская задолженность не превышает на величину задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, с одновременным незавышением величины уставного капитала в пассиве баланса, что является реализацией принципов консерватизма и уместности (существенность данного «регулирующего» показателя к статье «Уставный капитал» обоснована именно характером статьи «Дебиторская задолженность учредителей по взносам в уставный капитал»)).

2. Усовершенствовать российский понятийный аппарат (в связи с изложенным выше, становится понятным, почему чистые активы (т.е. активы, «очищенные» от обязательств) являются синонимом капитала (при финансовой концепции капитала)).

Таким образом, с помощью такого действия подтверждается логика построения баланса, и величина собственного капитала организации приближается к сумме чистых активов, так как согласно действующему законодательству, при расчете чистых активов организации задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал вычитается. Выделение отдельной статьи «Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал» позволит пользо-

вателям бухгалтерской (финансовой) отчетности сделать вывод о доле неоплаченного капитала акционерным обществом и учесть это при анализе его финансового состояния, что практически невозможно, следуя форме баланса в соответствии с приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н.

3. Раскрыть в отчетности как объявленный, так и реально внесенный (оплаченный) капитал, – то есть улучшить требование полноты, а значит, качества представления (раскрытия) информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Также после статьи «Уставный капитал» отдельной строкой, в соответствии с действующим форматом представления показателей в пассиве баланса, отражается стоимость собственных акций, выкупленных у акционеров, которая вычитается из уставного капитала. Собственные акции могут выкупаться обществом, как для перепродажи, так и для аннулирования и последующего уменьшения в результате этой операции величины уставного капитала. По строке «Собственные акции, выкупленные у акционеров» показываются акции, выкупленные для аннулирования. Их стоимость показывается в круглых скобках. Акции, выкупленные для последующей перепродажи, по данной строке не отражаются. Их стоимость показывается в разделе II актива баланса по статье «Прочие оборотные активы».

Начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2011 год, добавочный капитал в бухгалтерском балансе подразделяется на две статьи – переоценка внеоборотных активов и добавочный капитал (без переоценки). Выделение статьи «Переоценка внеоборотных активов» целесообразно, так как переоценка внеоборотных активов и другие элементы добавочного капитала – экономически неоднородные объекты.

В бухгалтерской (финансовой) отчетности, начиная с 2011 года, резервный капитал отражается в балансе одной строкой, что не позволяет организациям металл отразить достоверно информацию по формированию резервного капитала. Поэтому для принятия правильного управленческого решения на основе информации, отраженной в бухгалтерском балансе, резервный капитал необходимо подразделять на две статьи – «резервный капитал, образованный в соответствии с законодательством» и «резервный капитал, образованный в соответствии с учредительными документами». Такое разделение резервного капитала по статьям позволит повысить аналитичность баланса и усилит контроль над движением средств резервного капитала.

Таблица 1

Отражение информации о собственном капитале в бухгалтерском балансе организации

| | |
|--|--|
| Структура раздела III «Капитал и резервы» в соответствии с нормативными актами | Структура раздела III «Собственный капитал», с предложенными изменениями |
| Уставный капитал | Уставный капитал |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров (-) | Собственные акции, выкупленные у акционеров (-) |
| Переоценка внеоборотных активов | Переоценка внеоборотных активов |
| | Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал (-) |
| Добавочный капитал (без переоценки) | Добавочный капитал (без переоценки) |
| Резервный капитал | Резервный капитал, в том числе: – резервный капитал, образованный в соответствии с законодательством – резервный капитал, образованный в соответствии с учредительными документами |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), в том числе: – нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет – нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года – выплаты дивидендов из прибыли отчетного года (-) – чистая прибыль, направленная на увеличение уставного капитала (-) |

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) в бухгалтерском балансе также отражается по одной строке. На конец отчетного периода показатель нераспределенной прибыли отражается как остаток по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Такое отражение нераспределенной прибыли не дает полную характеристику финансового результата в привязке к отчетным периодам. При отражении нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) в одной строке пользователи бухгалтерского баланса «не видят» финансовый результат (прибыль или убыток) отчетного года, а у организации появляется возможность скрыть убыток отчетного года за счет боль-

шой нераспределенной прибыли прошлых лет. Ввиду отсутствия прозрачности отражения показателей нераспределенной прибыли в бухгалтерском балансе собственники лишаются возможности принять решение о покрытии убытков за счет других источников, например, резервного капитала. Для полного раскрытия информации по финансовым результатам организации пользователи вынуждены использовать другие формы бухгалтерской отчетности (например, отчеты о финансовых результатах и об изменениях капитала), что является не всегда удобным.

На основании вышеизложенного, строки раздела III бухгалтерского баланса требуют значительной корректировки относительно прозрачности и объективности соответствующей информации. Выделение элементов капитала организации в бухгалтерском балансе определяется, прежде всего, интересами пользователей бухгалтерской информации. Третий раздел бухгалтерского баланса с учетом всех предложенных изменений представлен в таблице 1.

Анализируя данный формат раздела III бухгалтерского баланса, видно:

- полностью или нет оплачен уставный капитал учредителями;
- соблюдается ли законодательство в части создания резервного капитала;
- какова величина финансового результата организации в отчетном году и сколько ее уже израсходовано на выплату промежуточных дивидендов.

Все это будет способствовать тому, что бухгалтерская (финансовая) отчетность станет наглядной и удобной для пользователей и позволит им реально оценить финансовое положение организации на отчетную дату, и, как следствие, принять обоснованные управленческие решения.

Таким образом, будет обеспечено повышение качества информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности (повышение информативности отчетных форм) за счет расширения объема раскрываемой в них (а не в пояснениях) информации, что явилось реализацией применения в российской системе нормативного регулирования учета и отчетности качественной характеристики информации «уместность», а значит, сближением российских правил составления отчетности с требованиями МСФО.

Список использованных источников

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : Федер. закон, 6 дек. 2011 г., № 402-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А. И. Алексеева [и др.]. – М. : КНОРУС, 2013. – 672 с.
3. Каретина, Л. В. Ведение бухгалтерского учета по международным стандартам финансовой отчетности : учеб. пособие / Л. В. Каретина. – М. : Юстицинформ, 2013. – 130 с.
4. Саяхов, Т. Р. Отражение собственного капитала в бухгалтерском балансе организаций металлургического производства / Т. Р. Саяхов // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2013. – № 2. – С. 16–19.
5. Саяхов, Т. Р. Учет добавочного капитала / Т. Р. Саяхов // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2013. – № 1. – С. 5–8.
6. Чхиквадзе, Н. А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учеб. пособие / Н. А. Чхиквадзе. – М. : Палеотип, 2012. – 148 с.
7. Шарикова, И. В. Эффективность инвестиций во внеоборотные активы / И. В. Шарикова, А. В. Шариков. – Региональная экономика. – 2014. – № 15. – С. 7–19.
8. Шарикова, И. В. Оптимизация производственного и ресурсного потенциала предприятий различных форм / И. В. Шарикова, А. В. Шариков // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 15. – С. 34–40.
9. Щеглов, А. Ф. Экономика. Альбом схем: учеб. пособие / А. Ф. Щеглов. – Электрон. текстовые данные. – М. : Российская академия правосудия, 2013. – 224 с.

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

И. А. Карпухно,
канд. экон. наук, доцент

Е. Васина,
Донецкий национальный университет, г. Донецк

В условиях макроэкономической нестабильности фискальная политика является важным инструментом государственного регулирования социально-экономических процессов.

С помощью фискальной политики правительство определяет объемы государственных расходов, размеры налогообложения и состояние государственного бюджета, обеспечивает полную занятость. Главная задача фискальной политики, как ключевого элемента государственного финансового регулирования, стабилизация и оживление экономики.

Целью данной работы является исследование проблем и особенностей фискальной политики в условиях макроэкономической нестабильности для применения ее с целью повышения эффективности государственного регулирования.

Различные инструменты государственного вмешательства в экономику рассмотрены в работах Васильева В.П., Дмитриченко Л.И., Дугласа Дж., Капкащикова С.Г., Кувшлина В.И. и др. Теоретические и практические исследования государственного регулирования и способов преодоления экономических кризисов раскрыты в научных работах Короткова Э.М., Родионовой Н.В., Торкановского Е., Фетисова В.А. и др. Исследования налогового регулирования представлены в работах Данилова А.Д., Онищенко В.А., Соколовской А.М. и др.

Однако государственное регулирование экономики в условиях макроэкономической нестабильности характеризуется определенной спецификой, поэтому требует особого рассмотрения применения различных средств фискальной политики в современных условиях.

В целом антикризисное управление – это политика правительства, направленная на защиту субъектов экономики от кризисных ситуаций и на предотвращение деструктивных последствий от спадов деловой активности. Фискальная политика является средством, с помощью которого правительство регулирует расходы и налоговые ставки, стремится уменьшить уровень безработицы, контролировать инфляцию и стабилизировать бизнес-циклы. Фискальная политика в значительной степени основана на идеях британского экономиста Джона Мейнарда Кейнса, который считал, что правительство должно влиять на экономическую эффективность путем корректировки налоговых ставок и государственных расходов.

Важнейшими инструментами фискальной политики, которые применяются для стимулирования развития национальной экономики в условиях макроэкономической нестабильности, являются:

- налоговые льготы и скидки. Они представляют собой частичное или полное освобождение определенных предприятий от налогообложения. Таким путем могут поощряться предприятия приоритетных сфер, которые участвуют или способствуют реализации государственных целей;
- налоговые кредиты (отсрочка налоговых платежей, предоставляемая государством на определенное время на возвратной основе). Применение налогового кредита равносильно перераспределению части средств налогоплательщиков через государственный бюджет, для их инвестирования в частный сектор экономики.

Инвестиционный налоговый кредит широко распространен в мировой практике. Его разновидностью является регулярный налоговый кредит, предполагающий вычеты из налоговых обязательств предприятий, осуществляющих инвестиции в обновление оборудования. Размеры подобных вычетов зависят от приоритетности отрасли, размера капиталовложений и срока службы оборудования.

Важным инструментом воздействия государства на развитие экономики, наряду с налогами, являются государственные расходы, через систему которых происходит перераспределение значительной части национального дохода. В современных странах мира реализуется множество программ, финансируемых посредством осуществления расходов бюджетных средств. Их количество увеличивается в условиях макроэкономической нестабильности (не явился исключением и глобальный кризис 2008-2009 гг.), и может сокращаться с наступлением стабильности. В условиях кризиса, когда ожидается падение прогнозируемых доходов бюджета, важной антикризисной мерой является сохранение планируемых расходов на уровне не ниже расходов прошлого года. А значительное сокращение объемов текущих расходов, которые носят необязательный характер, дает возможность реализовать дополнительные антикризисные меры, что позволит обеспечить стабильность экономики и социальной сферы.

Как средство антикризисного регулирования экономики, активно используется метод ускоренного амортизационного списания основных фондов, что позволяет правительству законодательно разрешать компаниям поме-

щать в не облагаемые налогами амортизационные фонды определенную долю получаемой прибыли. Таким образом, государство в законодательном порядке отказывается от части налоговых поступлений в государственный бюджет. Политика ускоренной амортизации предполагает повышение амортизационных норм на оборудование, значительно превышающее их действительный износ. Данные меры направлены на стимулирование обновления старого оборудования.

Тем не менее, политика ускоренной амортизации, являясь мощным инструментом стимуляции инвестиционной активности, предполагает большие социально-экономические издержки. Повышение норм списания основного капитала увеличивает издержки производства товаров и услуг, что приводит к повышению их цены. Сокращение налогооблагаемой базы, происходящее в результате исключения из нее части прибыли предприятий, искусственно перемещаемой в амортизационные фонды, также приводит к определенным инфляционным последствиям.

В последние годы ускоренная амортизация, как налоговая льгота, применяется более сдержанно, обычно используется нейтральная концепция налогообложения. Применение ускоренной амортизации, в основном, происходит для обеспечения экологической безопасности экономического роста, а именно, для внедрения энергосберегающих и безотходных технологий. При этом государство предоставляет налоговые льготы лишь предприятиям, обеспечивающим реализацию конкретных общенациональных целей. Для предотвращения коррупционных фактов налоговые преференции не должны предоставляться в субъективно-избирательном порядке. Обычно их предоставляют на основе действия федеральных законов.

Мировая практика последних лет показывает, что эффективное применение налоговых льгот достигается при их максимальном приложении к точкам экономического роста. В этом случае, налоговые преференции ведущим экономическим отраслям страны помогают выстоять ряду сопряженных производств, наращивание налоговых поступлений от которых покрывает недополученные доходы бюджета.

В условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры применение вышеуказанных фискальных мероприятий приводит к увеличению бюджетного дефицита, увеличивается государственный долг, либо ускоряется инфляция. Подобные экспансионистские действия, стимулирующие рост совокупного спроса, увеличение ВВП и занятости населения, заметно снижают экономические и финансовые проблемы.

Характерной причиной любого кризиса является разбалансировка экономики, дисбаланс спроса и предложения, реальной и денежной экономики. Современные экономисты называют множество таких причин – дисбалансов, и сводят все антикризисное управление к их устранению. Проблема дисбалансов в плановой экономике решалась путем оптимизации планов ее развития и совершенствования институтов их реализации. В современной экономике это осуществляется путем встроенных стабилизаторов (прогрессивных налогов, денежно-кредитных механизмов) и политике государства.

Таблица 1

Основные дисбалансы и способы восстановления экономики

| Основные дисбалансы мировой экономики | Предполагаемые способы восстановления равновесия экономики |
|---|--|
| Гипертрофия финансовых рынков, денег и производных ценных бумаг относительно рынков реальных благ. | Разработка и контроль за соблюдением нормативов создания и движения производных финансовых потоков. |
| Гипертрофия кредитной сферы и долговых обязательств всех экономических агентов. | Ограничение доли заемных средств в капитале и доли финансовых активов |
| Глобализация финансовых рынков и экономической системы в целом при отсутствии универсальной системы их регулирования. | Создание универсальной системы финансово-экономического регулирования, исключающей возможность возникновения глобального системного кризиса. |

Особенностью современных кризисов является ослабление как внутренней, так и внешней регуляции экономики, т.е. не выполнение разными институтами своих функций.

Одной из проблем государственного регулирования экономики является непропорциональное влияние фискальной политики на определенные группы экономических субъектов, так, например, низкая ставка налогообложения не может применяться к налогоплательщикам на всех уровнях дохода.

В ряде стран налоги составляют до 97 % доходной части бюджета. В США уровень средств, аккумулированных государством в бюджете всех звеньев, составляет 40 % национального дохода, в других развитых странах – 50-55 % [1].

Налог – синтетическая категория, которая находится на пересечении экономических интересов плательщиков и потребителей государственных ресурсов, с одной стороны, и государства, с другой. Поскольку одновременно удовлетворить потребности всех агентов общественных отношений невозможно, то возникают противоречия по поводу ставок налогообложения и использования бюджетных средств. Однако необходимо искать оптимальный

уровень налогообложения, который бы обеспечил поступление в бюджет необходимых государству средств и удовлетворение потребностей всех налогоплательщиков. Уровень такого оптимального налогообложения подсказывает практика. Известно, что во многих странах развитого рынка сборы с плательщиков налогов не превышают 40 % их доходов [2]. Это порог, за пределами которого сокращаются накопление и инвестиции в экономику, а также уменьшаются поступления в бюджет.

Как отмечает KPMG International в своем ежегодном исследовании Corporate and Indirect Tax Rate Survey: «Государства, с одной стороны, стремятся повысить ставки косвенных налогов с целью увеличения доходов бюджетов, а с другой стороны – снизить ставки налога на прибыль, чтобы привлечь инвесторов» [3] (рис. 1, рис. 2).

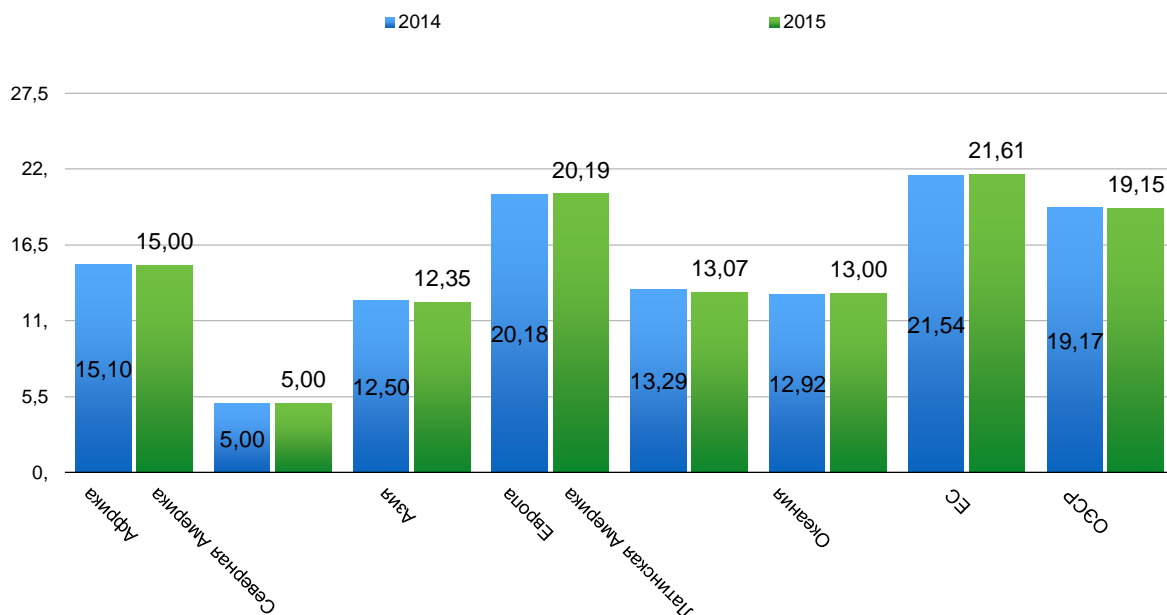


Рис. 1. Динамика налога на прибыль в отдельных регионах мира (%) по данным KPMG

Как бы государства не старались привлечь инвесторов по средствам снижения ставки налога на прибыль, прибыль корпораций всегда будут облагаться налогами. В 2015 году по сравнению с 2014 годом во всех регионах мира, кроме Латинской Америки, наблюдается повышение среднего налога на прибыль на 0,21 %.

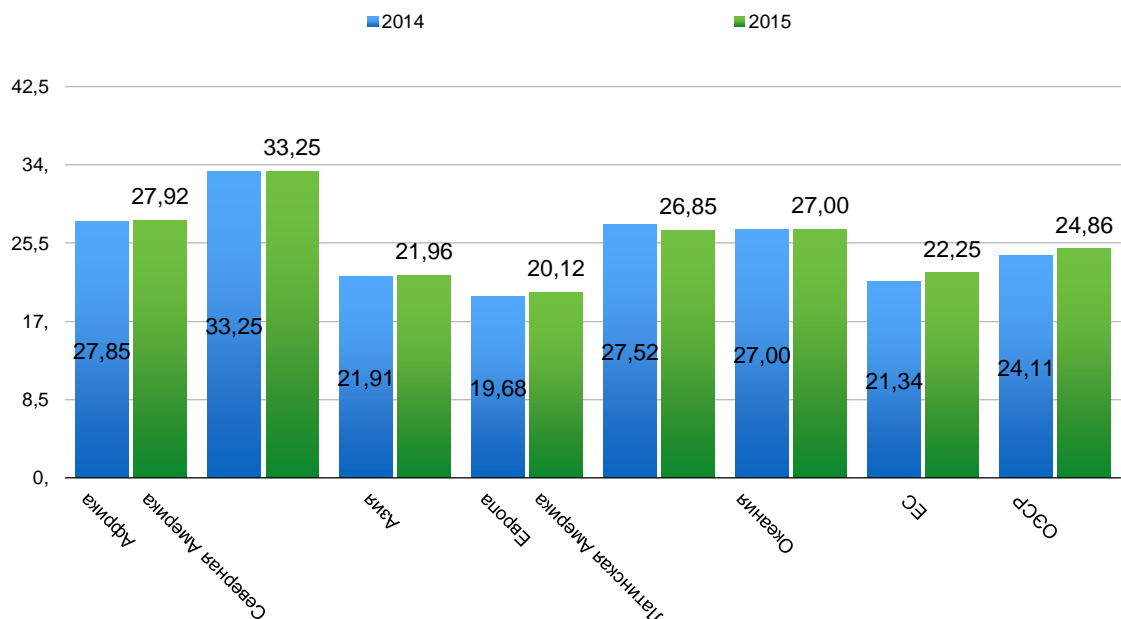


Рис. 2. Динамика косвенных налогов в отдельных регионах мира (%) по данным KPMG

Средняя ставка косвенных налогов увеличилась в трех регионах мира: в Европе на 0,01 %, в Океании на 0,08 % и в ЕС на 0,07 %.

Самые высокие косвенные налоги в 2015 году были в Венгрии – 27 %, в Швеции и Дании – 25 %. А самый низкий НДС был в Арубе – 1,5 %, в Йемене и Канаде – 5 % [8].

Фискальная политика как инструмент государственного регулирования в условиях макроэкономической нестабильности предусматривает увеличение государственных программ по оказанию поддержки важным для экономики предприятиям.

Таким образом, финансовое регулирование экономики, как сущность фискальной политики, осуществляется посредством государственных расходов и налогообложения. Выполняя фискальную и экономическую функции, налоги, с одной стороны, создают государственные денежные фонды и материальные условия для функционирования государства, а с другой стороны, стимулируют воспроизводство или сдерживают его темпы, расширяют или уменьшают платежеспособный спрос населения.

В условиях кризиса возникает необходимость применения не только рыночных, но и нерыночных механизмов управления экономическими процессами. Одной из важных проблем является формирование концепций и стратегий выхода из кризиса, которые позволяют спрогнозировать факторы конкурентных преимуществ отечественного производителя для выхода на обновленный мировой рынок. Экономическое восстановление экономики после кризиса – это одна из обязанностей государства. По мнению Р.Гринберга, «кризис может стать очистительным для нашей страны. Прежде всего, в смысле очищения от радикально-либералистических алгоритмов в практике народно-хозяйственного регулирования, перехода к активной промышленной и сильной социальной политике, к долгосрочному индикативному макропланированию» [9].

В организации фискальной политики государства необходим комплексный подход, обеспечивающий положительную обратную связь между стратегическими планами развития экономики, бюджетными ассигнованиями, долговыми обязательствами государства и денежно-кредитной политикой.

Список использованных источников

1. КПМГ. «Налог на прибыль или косвенные налоги: как государства, компании и физические лица реагируют на происходящие в мире изменения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpmg.com/ru/ru/issuesandinsights/articlespublications/press-releases/pages/corporate-vs-indirect-tax.aspx>. – Дата доступа: 16.01.2016.
2. «Україна у цифрах» : статистичний збірник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm. – Дата доступа: 16.01.2016.
3. Всемирный банк. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator>. – Дата доступа: 16.01.2016.
4. КПМГ. Актуальные фискальные тренды в регионах мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/businessman/aktualnye-fiskalnye-trendy-v-regionah-mira-kpmg-195342/>. – Дата доступа: 16.01.2016.
5. Фетисова, В. А. Правовое регулирование экономики постсоциалистических государств в условиях мирового кризиса / В. А. Фетисова – М. : Юриспруденция, 2010.
6. Nancy Benjamin. Informal Economy and the World Bank // Policy Research Working Paper 6888. – May 2014.
7. A. Belikov The crises at different economic levels / A. Yu Belikov, Federal Agency for Education, the Baikal th. University of Economics and Law. – Irkutsk – BSUEL Publishing House, 2006.
8. Tax Rates Online [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>. – Дата доступа: 16.01.2016.
9. Гринберг, Р. Общий ход реформы / Р. Гринберг // Российский экономический журнал. – 2008. – № 9–10.
10. Ходоров, С. Е. Антикризисная политика государства / С. Е. Ходоров // Вестник Саратов. гос. социально-экон. ун-та. – № 3. – 2010.

РОЛЬ БАНКОВ БЕЛАРУСИ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИИ

Л. П. Кисель,

канд. ист. наук, доцент

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск*

Решение сложнейших проблем по обеспечению расширенного воспроизводства в стране связано с привлечением инвестиций, играющих важнейшую роль как на макро-, так и на микроуровнях. Белорусская экономика, переживающая в настоящий момент большие трудности, нуждается в серьезных денежных вливаниях. Так, по мнению аналитиков Национального банка Республики Беларусь, в январе–октябре 2015 г. по сравнению с соответствующим периодом 2014 г. произошло снижение реального ВВП на 3,9 % (годом ранее – рост на 1,7 %). Объем промышленного производства в сопоставимых ценах уменьшился на 7,1 %, соотношение запасов готовой продукции и среднемесячного объема производства составил 71,1 %, увеличившись с 01.01.2015 г. по 01.11.2015 г. с 32,7 трлн. руб. до 34,6 трлн. руб., производство продукции сельского хозяйства снизилось на 3,9 %, инвестиции в основной капитал уменьшились на 14,1 %. Количество убыточных организаций в 2015 г. увеличилось на 6,7 % и составило 20,2 %. Ситуация усугубляется тем, что около половины из числа рентабельных организаций имели ее уровень в пределах до 5 %. Реальная заработная плата в январе–сентябре 2015 г. по сравнению с соответствующим периодом 2014 г. снизилась на 3,1 % (в январе–сентябре 2014 г. по сравнению с таким же периодом 2013 г. – увеличилась на 0,8 %). В результате такой нестабильности реальные располагаемые денежные доходы населения в январе–сентябре 2015 г. по сравнению с тем же периодом 2014 г. снизились на 5,4 % (годом ранее увеличились на 2,6 %) и составили в эквиваленте 309 долл. США против 318 долл. в 2010 г. и 447 долл. США в 2014 г. [8, с. 5–6].

Складывающиеся негативные тенденции потребовали принятия решительных мер по стабилизации экономики республики. На самом высоком уровне в январе–феврале 2016 г. прошел ряд совещаний, посвященных экономическому развитию страны. В стратегии экономического развития важнейшее место отводится инвестициям. Активная работа на всех уровнях по их привлечению позволит провести техническое и технологическое перевооружение производства, повысить его экономическую эффективность, обеспечить выпуск востребованной на рынке конкурентоспособной продукции. Поэтому в числе задач по наращиванию инвестиционного потенциала наряду с внешними заимствованиями большое значение придается внутренним источникам, в том числе привлечению сбережений населения. Декларируемая сегодня политика инновационного развития, экономического роста, инвестиционной активности может быть реализована при условии учета сбережений домашних хозяйств как неперенного атрибута рыночной экономики социальной направленности.

Роль сбережений населения для развития рыночной экономики определяется тем, что они выступают неотъемлемой частью финансовой системы страны, важнейшим ресурсом для банковского сектора, источником инвестиций, основой социально-экономической стабильности. В условиях экономического роста и благоприятной деловой конъюнктуры сбережения населения выступают финансовой основой для формирования инвестиций. Аккумулированные в различного рода финансовых институтах, сбережения перетекают в инвестиционную сферу, обеспечивая финансирование капиталовложений. В условиях кризиса, снижения доходов населения сбережения выступают дополнительным платежеспособным спросом, активизирующим текущее потребление и, следовательно, препятствующим дальнейшему падению производства. Вовлечение сбережений населения в воспроизводственный процесс в интересах подъема экономики обнаруживает значительные не использованные возможности активизации притока инвестиций в социально-производственную сферу.

Сбережения населения являются важнейшим ресурсом для финансового рынка. Аккумулируясь в организованных формах соответствующими финансовыми институтами, сбережения выступают поставщиком финансовых ресурсов на рынок ссудных капиталов, тем самым участвуя в формировании спроса на ссудный капитал и предложения, что оказывает непосредственное влияние на проводимую денежно-кредитную политику, характер использования тех или иных ее инструментов. Сбережения населения оказывают влияние на структуру денежной массы и ее агрегатов.

Находясь в организованных формах в различных финансовых институтах, сбережения населения выполняют важную антиинфляционную роль, так как они через институты финансового рынка связываются и трансформируются в менее ликвидные формы и оказывают меньшее давление как на рынок потребления, так и на валютный рынок.

Помимо экономической роли сбережения населения играют важную социальную роль. Они обеспечивают некоторый «запас прочности» в кризисной ситуации в стране (при снижении текущих доходов, потере работы). В благоприятных условиях сбережения задают долгосрочные социально-экономические поведения, связанные с инвестициями в «человеческий капитал» (в образование, здравоохранение, отдых, туризм), что стабилизирует социально-экономическую ситуацию и позитивно влияет на инновационное развитие производства.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что сбережения населения занимают особое место в системе экономических процессов, поскольку затрагивают интересы многих экономических субъектов: самих домашних хозяйств, различных финансовых институтов, предприятий, государства. С одной стороны, сбережения – важнейший показатель уровня жизни населения, с другой – один из источников инвестиций.

Сберегаемые ресурсы могут находиться в различных формах (денежной, финансовой, товарной, продуктовой). В самом общем виде сбережения представляют собой фонд, создаваемый населением под воздействием объективных социально-экономических закономерностей, который временно исключается из экономического оборота его обладателя для того, чтобы быть потребленным в будущем [11, с.7]. Поэтому денежные сбережения населения можно определить как разницу между располагаемыми доходами и потребительскими расходами, сделанными в определенный период времени. О темпах роста доходов населения можно судить по данным таблицы 1.

Таблица 1

Динамика доходов населения в январе--сентябре 2010–2015 гг.

| Показатели | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Номинальные доходы, трлн. руб | 76,3 | 108,7 | 223,8 | 318,5 | 382,1 | 417,4 |
| Денежные доходы в расчете на душу населения, тыс. руб. в месяц | 952,4 | 1457,7 | 2831,4 | 3893,6 | 4592,0 | |
| Реально располагаемые доходы*, в процентах к соответствующему периоду предыдущего года | 111,7 | 104,8 | 116,1 | 118,1 | 101,5 | 94,6 |

Источник: [8, с. 5, 15, 17,18; 18].

Номинальные доходы населения, как свидетельствуют приведенные данные, за исследуемый период увеличились в 5,5 раза, денежные доходы в расчете на душу населения выросли в 4,8 раза. Вместе с тем, темпы прироста реально располагаемых доходов в 2014–2015 гг. значительно снизились и в 2015 г составили лишь 94,4 % по отношению к 2014 г. Реально располагаемые доходы населения в январе–сентябре 2015 г. по сравнению с соответствующим периодом 2014 г. уменьшились на 5,4 %. Снижение реальных доходов связано с ухудшением экономической ситуации в стране. На рисунке 1 отражена взаимосвязь валового внутреннего продукта, инфляции и доходов населения.

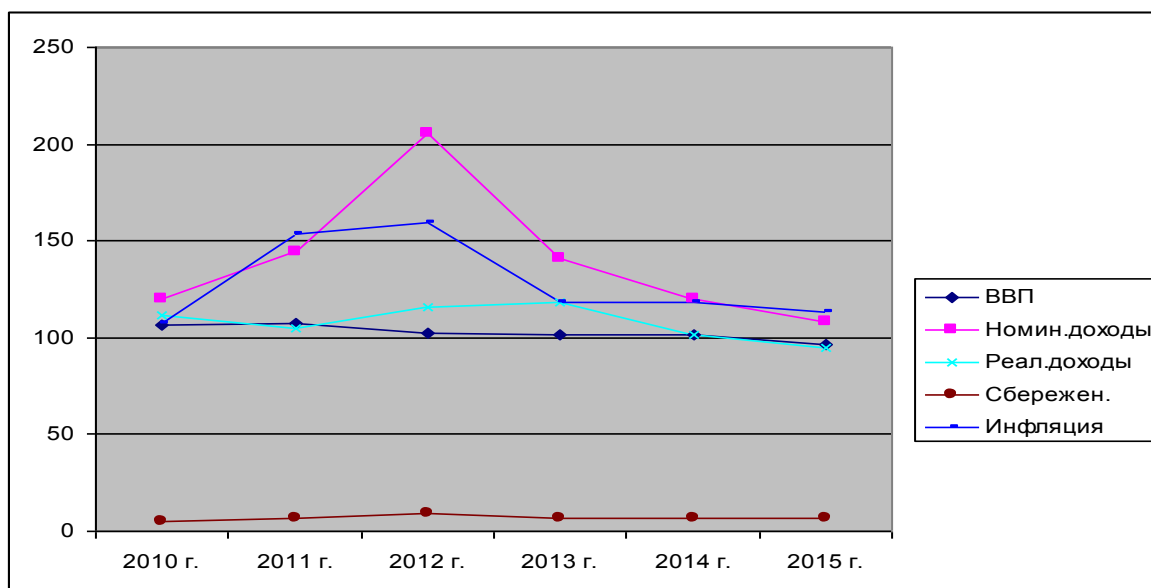


Рис. 1. Динамика ВВП, инфляции, номинальных и реальных доходов населения, его сбережений а 2010–2015 гг., в процентах к предыдущему году.

Источник: [Табл.1; 2, с. 12-13; 3, с.12-13; 4, с.27–28].

Таким образом, при постоянном снижении темпов роста ВВП (со 107,8 % в 2010 г. до 96,1 % в 2015 г.) стремительный рост номинальных доходов (в них более 80 % составляет заработная плата и трансферты) способствовал росту инфляционных процессов в стране (со 107,8 % в 2010 г. индекс потребительских цен вырос в 2012 г. до 159,2 %, снизившись в 2013-2014 гг. до 118 %, в 2015 г. – до 113,5 %), который в свою очередь обесценивал доходы граждан [2, с. 12-13; 3, с.12–13; 4, с.27--28].

Низкий уровень реально располагаемых доходов обусловил низкий уровень сбережений домашних хозяйств. Склонность населения к сбережениям, как видно на рис.1, колеблется в пределах 4,9 % –6,5 %, составив 9,3 % в 2012 г. (когда произошел стремительный рост номинальных доходов и вместе с ними несколько выросли реально

располагаемые доходы) [8, с.18]. Следует отметить, осуществляя сбережения, домашние хозяйства не преследуют цели накопления ресурсов для инвестиций. Они руководствуются потребительскими интересами. Сбережения физических лиц – это часть располагаемого дохода, не расходующегося на потребление. Однако экономическая природа сбережений населения, выполняющих различные социально-экономические функции, проявляется прежде всего через трансформацию в инвестиции.

Средства домашних хозяйств превращаются в важнейший источник инвестиций, когда они аккумулируются в организованной форме. По оценке исследователей, в организованной форме домашние хозяйства Республики Беларусь хранят около двух третей своих накоплений [11, с.8]. В Республике Беларусь в силу неразвитости небанковских кредитно-финансовых организаций и фондового рынка основная часть организованных сбережений концентрируется в банках. Поэтому в данной статье сбережения рассматриваются как часть денежных доходов населения, находящихся в организованной форме в банках, которые люди откладывают либо для будущих покупок (удовлетворения будущих потребностей), либо инвестируют для получения дохода. Тем самым население выступает важнейшим поставщиком ресурсов банков. В таблице 2 отражена динамика депозитов банков Республики Беларусь за период 2010–2015 гг.

Таблица 2

Депозиты секторов экономики в банковской системе Республики Беларусь, млрд. руб.

| Показатели | 01.01.2010 | 01.01.2011 | 01.01.2012 | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 | 01.01.2016 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Депозиты секторов экономики | 32759,7 | 43026,7 | 98206,8 | 144506,1 | 172676,6 | 214272,8 | 295206,6 |
| В том числе: | | | | | | | |
| государственных коммерческих предприятий | 2987,4 | 3841,0 | 11302,1 | 17872,9 | 19253,2 | 18820,7 | 21491,7 |
| частного сектора | 10745,0 | 14538,0 | 34120,6 | 41310,2 | 44983,6 | 53604,8 | 71411,8 |
| небанковских финансовых организаций | 874,1 | 1690,3 | 3761,8 | 7255,8 | 6101,3 | 7514,3 | 9582,7 |
| физических лиц | 18153,2 | 22957,4 | 49022,3 | 78067,4 | 102338,5 | 134333,0 | 192720,4 |

Источник: [1, с.98–99; 12, с.74–77].

Показатели таблицы свидетельствуют о том, что несмотря на снижение реальных доходов, высокие темпы роста номинального дохода способствовали притоку денежных средств граждан на депозитные счета в банках. Так, средства на депозитных счетах государственных коммерческих предприятий за период с 2010 г. по 2015 г. увеличились в 7,2 раза, предприятий частного сектора – в 6,6 раза, небанковских финансовых организаций – в 10,9 раза, физических лиц – в 10,6 раза. При этом происходил рост удельного веса денежных средств населения в депозитах банков (рисунок 2).

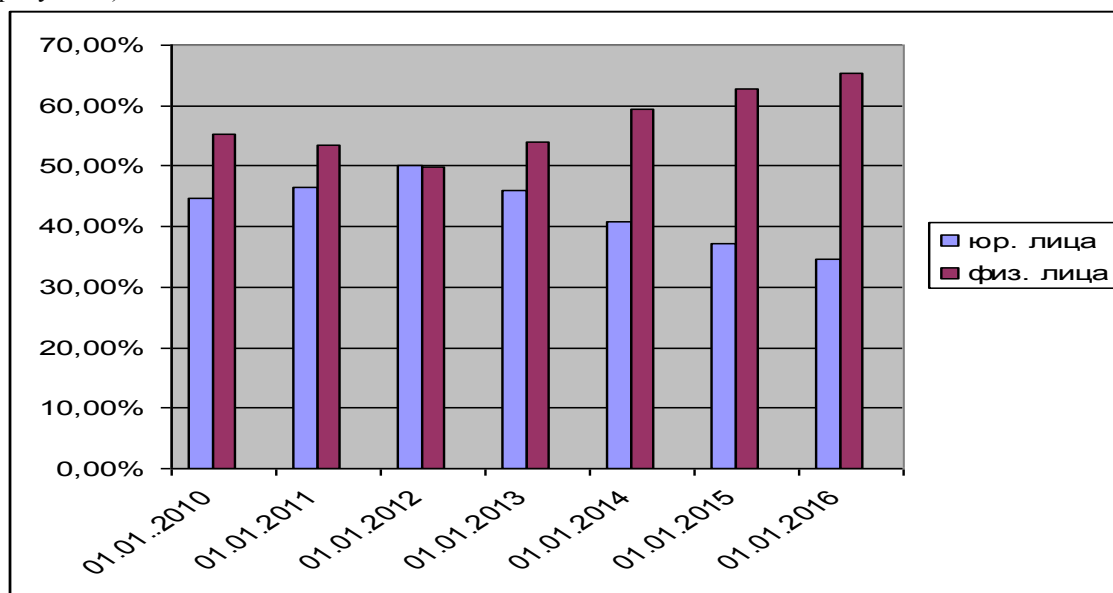


Рис. 2. Удельный вес вкладов населения в депозитах банков в 2010–2015 гг., в %.

Источник: [Таблица 2].

Из рисунка видно, что сбережения населения становятся важнейшим источником ресурсов банков. Удельный вес денежных средств граждан в депозитах банков страны по состоянию на 1 января 2016 года составил 65,3 %, увеличившись на 10 процентных пунктов по сравнению с соответствующей датой 2010 г. (при снижении до 49,9 %

в 2011 г., когда уровень инфляции составил 153,2 %, а в 2012 г. – 159,2 %). Уменьшение доли средств юридических лиц в ресурсах банков побуждало кредитные учреждения активнее работать на рынке розничных банковских услуг.

В этой связи важно рассмотреть структуру депозитов физических лиц в разрезе валют и по видам депозитов. Таблица 3

Структура депозитов физических лиц в разрезе валют и по видам депозитов, млрд. руб.

| Показатели | 01.01. 2010 | 01.01. 2011 | 01.01. 2012 | 01.01. 2013 | 01.01. 2014 | 01.01. 2015 | 01.01. 2016 |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Депозиты физических лиц | 18153,2 | 22957,4 | 49022,3 | 78067,4 | 102338,5 | 134333,0 | 192720,4 |
| В том числе: | | | | | | | |
| 1) в национальной Валюте | 8012,5 | 9810,9 | 13854,0 | 24277,6 | 33017,9 | 39612,2 | 40214,9 |
| из них: | | | | | | | |
| депозиты переводные | 2104,8 | 2831,0 | 4491,0 | 9081,9 | 10156,7 | 12377,6 | 14063,2 |
| другие депозиты | 5907,7 | 6979,9 | 9363,0 | 15195,6 | 22861,2 | 27234,6 | 26151,7 |
| 2) в иностранной В валюте | 10140,7 | 13146,5 | 36168,3 | 53789,8 | 69320,6 | 94720,8 | 152505,4 |
| из них: | | | | | | | |
| депозиты переводные | 352,2 | 666,0 | 2223,6 | 3621,3 | 4121,1 | 5595,0 | 9680,4 |
| другие депозиты | 9788,5 | 12480,4 | 32944,7 | 50168,5 | 65199,5 | 89125,8 | 142825,0 |

Источник: [1, с.96-97; 12, с.77].

Для наглядности данные таблицы 3 отразим в рисунках.

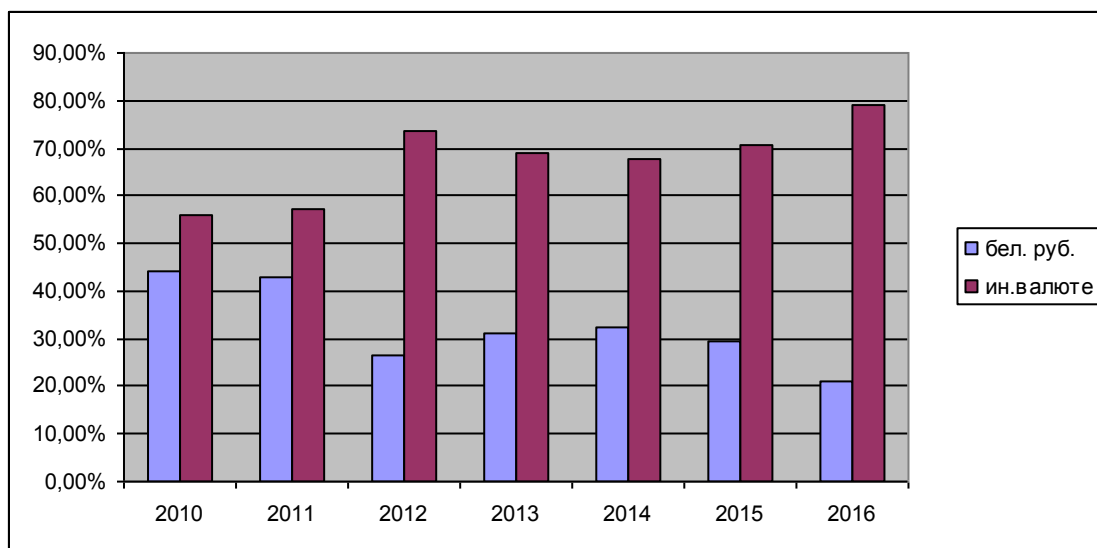


Рис. 3. Удельный вес средств физических лиц в депозитах банков Республики Беларусь по видам валют по состоянию на 1 января соответствующего года, в %.

Источник: [Таблица 3].

Как свидетельствуют данные таблицы 3 и рисунка 3, при росте депозитов физических лиц в банках Республики Беларусь за период с 01.01.2010 г. по 01.01.2016 г. в 10,6 раза, вклады в национальной валюте увеличились в 5 раз, в иностранной валюте – в 15 раз. Высокий темп роста сбережений в иностранной валюте привел к тому, что они стали доминировать в депозитах населения. Особенно заметен рост удельного веса вкладов в иностранной валюте с 2012 года (когда уровень инфляции был близок к 160 %, а официальный курс белорусского рубля по отношению к доллару США за период с 01.01.2010 г. по 01.01.2016 г. снизился в 6,5 раза и сложился на уровне 18 569 бел. руб. за 1 долл. США, а по состоянию на 01.03.2016 г. – 21 506 BYR / USD) и на 01.01.2016 г. он составил 79,1 %, увеличившись по сравнению с началом 2010 г. на 22,3 процентных пункта. Таким образом, в истекшее пятилетие граждане предпочитали хранить свои сбережения в иностранной валюте. Это говорит, с одной стороны, об утере населением доверия к белорусскому рублю, с другой стороны, рост вкладов в иностранной валюте способствовал ее притоку в банковскую сферу, что имеет важное значение в условиях снижения золотовалютных резервов страны (только за 2015 г. они снизились на 17,5 %, составив на 01.01.2016 г. 4 175,8 млн. долл. США) и уменьшения экспорта товаров и услуг (экспорт товаров и услуг в январе–сентябре 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. снизился на 26,6 % и сложился в объеме 20 141 млн. долл. США) [10; 8, с.12].

Рассматривая организованные сбережения населения как источник инвестиций в экономику, необходимо также проанализировать с позиций их размещения в банках по срокам, так как банки, осуществляя долгосрочное кредитование, должны заботиться не только о своей прибыли, но и ликвидности (рисунок 4).

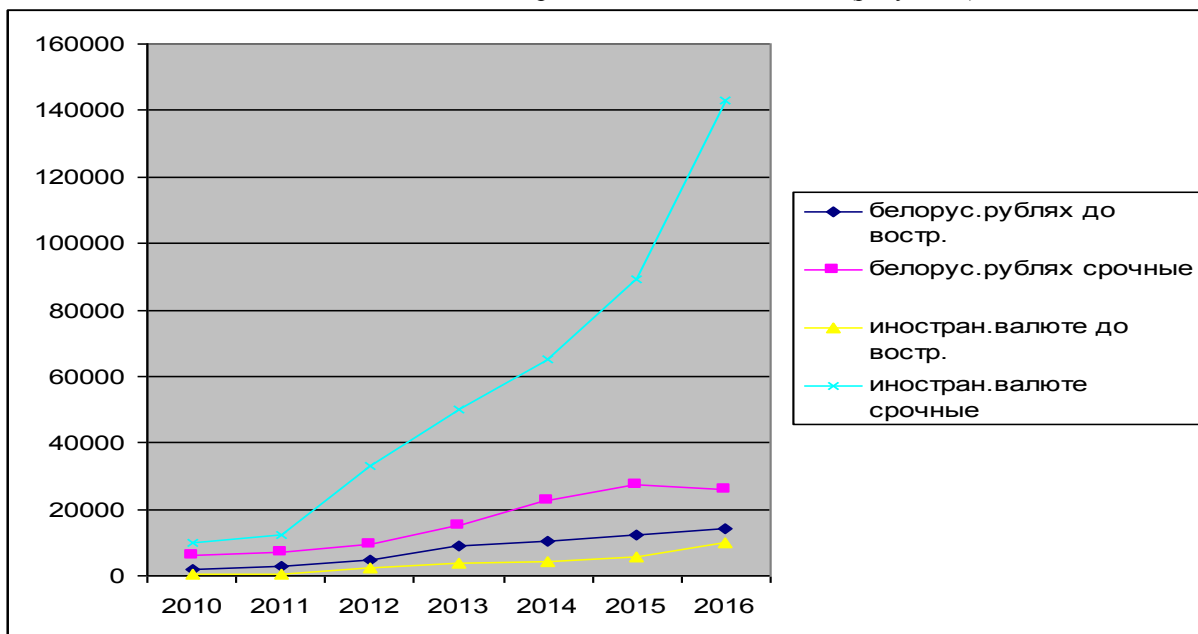


Рис. 4. Динамика вкладов населения по срокам по состоянию на 1 января соответствующего года, млрд. руб.

[Источник: Таблица 3].

Приведенные данные таблицы 3 и рисунка 4 показывают, что происходил опережающий рост срочных депозитов, при том более быстрыми темпами росли сбережения в иностранной валюте, поскольку граждане приобретали иностранную валюту с целью образования сбережений и накоплений. За исследуемый период срочные вклады увеличились в национальной валюте в 4,4 раза, в иностранной валюте -- в 14,6 раза. Рост срочных вкладов отражает в целом положительную тенденцию на депозитном рынке, поскольку долгосрочные вложения могут трансформироваться банками в инвестиции и стимулировать экономический рост, а также являются важным инструментом регулирования денежного оборота. Однако более детальный анализ срочных депозитов показывает, что домашние хозяйства в нынешней непростой экономической ситуации с большой осторожностью доверяют свои сбережения банкам и не стремятся осуществлять долговременные вложения, что можно видеть на рисунке 5.

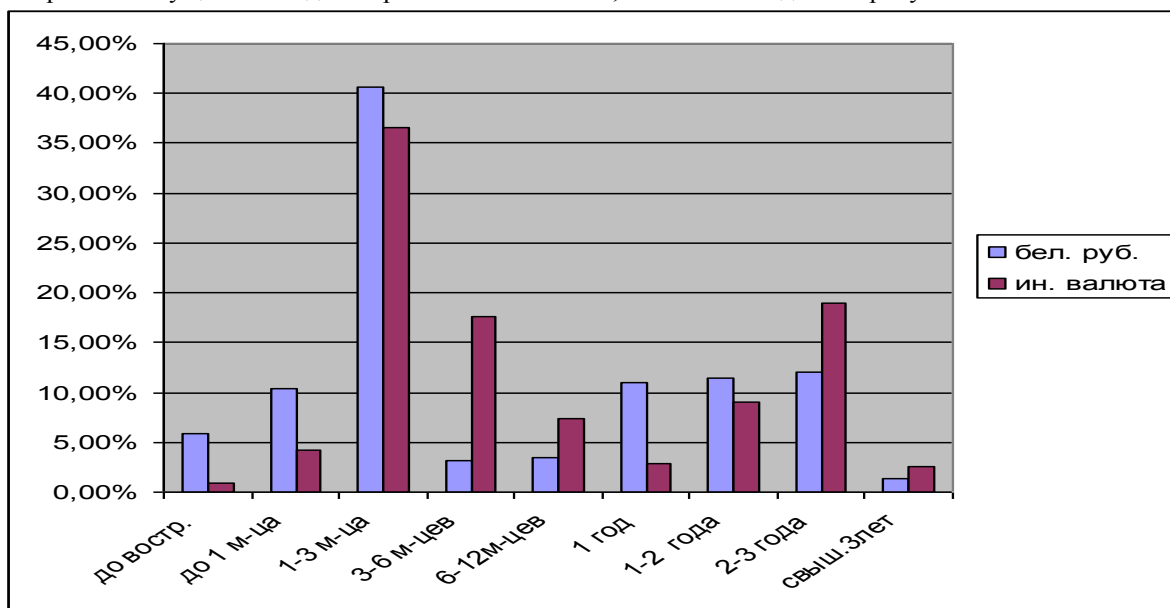


Рис. 5. Соотношение депозитов физических лиц в зависимости от сроков размещения денежных средств в январе 2016 года, в %

Источник: [2, с.172, 174].

Таким образом, в депозитах физических лиц преобладали краткосрочные вложения (в Республике Беларусь к краткосрочным депозитам, как и к кредитам, относятся средства, размещенные до 1 года, свыше года – к долгосрочным). Их удельный вес составлял в национальной валюте 73,6 %, в иностранной – 69,3 %, долгосрочных депозитов – соответственно 26,4 % и 30,7 %. Подобная ситуация с некоторыми колебаниями наблюдалась и в предыдущие годы анализируемого периода. Наиболее привлекательным сроком размещения средств как в национальной, так и в иностранной валютах являлись денежные вложения в банки до 3-х месяцев (их удельный вес в национальной валюте составлял – 40,6 % .в иностранной –36,5 %), которые обеспечивали гражданам относительно высокую ликвидность их вкладов. Что касается депозитов со сроком от 1 года до 3 лет, то при снижении их удельного веса, наблюдалась тенденция роста долгосрочных вложений. Это объясняется, во-1-х, применением банками гибких условий депозитных договоров, позволявших вкладчикам по истечении определенного времени после размещения денежных средств (30 -- 90 дней) свободно распоряжаться своим вкладом без ущерба доходности; во-2-х, повышением уровня процентных ставок в зависимости от срока размещения средств. В этой связи целесообразно проследить влияние процентных ставок на сроки размещения физическими лицами денежных средств в банках (рисунок б).

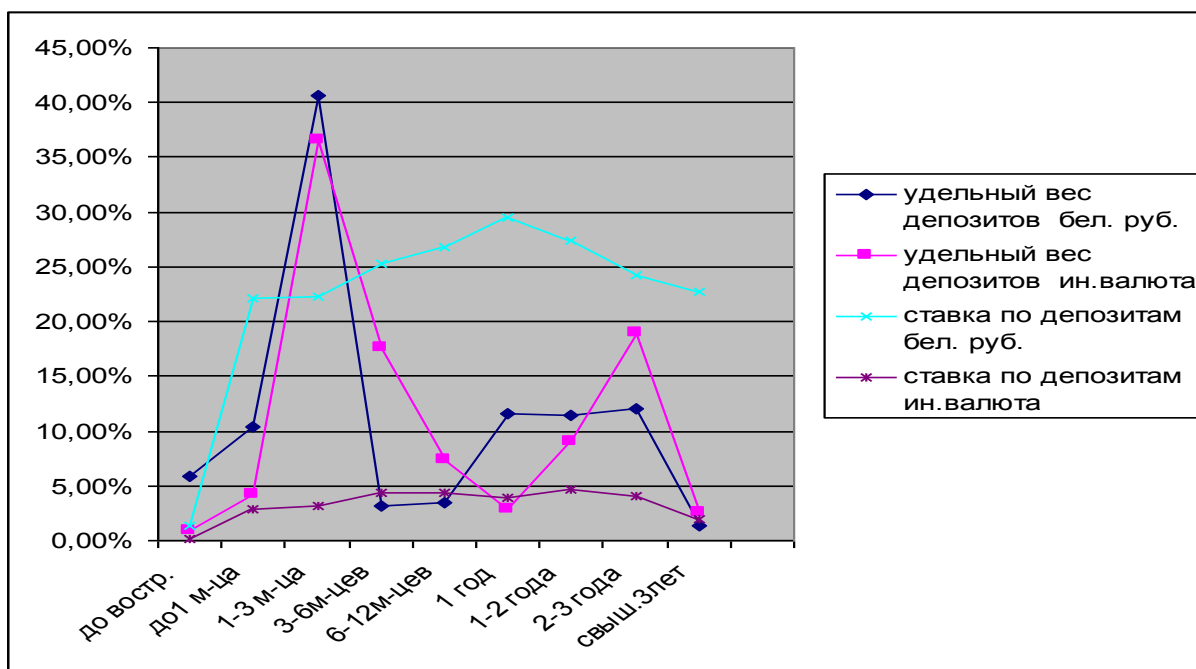


Рис. 6. Влияние процентных ставок на сроки размещения физическими лицами вкладов в банках Республики Беларусь в январе 2016 г

Источник: [12, с.172, 174].

Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что более высокие процентные ставки по долгосрочным депозитам в определенной мере стимулируют рост последних, но не являются определяющим мотивом в формировании поведенческих настроений граждан на депозитном рынке. Так, в январе 2016 г. самая высокая процентная ставка по вкладам в белорусских рублях была со сроком 1 год под 29,5 % годовых, до двух лет – под 27,4 %, от 6 до 12 месяцев – под 26,8 %. Удельный вес депозитов с означенными сроками был соответственно 11,6 %, 11,5 % и 3,4 %. Аналогичная ситуация наблюдается и на депозитном рынке иностранной валюты. Процентные ставки по вкладам со сроком до двух лет составляли 4,7 % годовых, от 3 до 6 месяцев и от 6 до 12 месяцев – 4,4 %, до трех лет – 4,1 %, 1 год – 3,9 %, свыше трех лет – 1,9 % годовых. Доля вложений в депозитах граждан по соответствующим срокам определилась на уровне 9,0 %, 17,6 % и 7,4 % (заметим, при одинаковой процентной ставке, доля депозитов существенно различается), 18,9 %, 2,5 %. В то же время наблюдается самый высокий удельный вес депозитов в национальной валюте (40,6 %) со сроком до двух месяцев при более низкой процентной ставке по срочным вкладам (22,2 % годовых), в иностранной валюте – до трех месяцев (удельный вес 36,5 %) при процентной ставке 3,2 % годовых. Следовательно, в условиях высокого уровня девальвации национальной валюты важнейшим фактором, определяющим решение физических лиц о размещении своих сбережений в банке, является их высокая ликвидность, т.е. наличие возможности вкладчиков распоряжаться своими средствами и изъятия их из банков в короткие сроки.

Эти особенности должны учитывать Национальный банк Республики Беларусь, банки в процессе реализации декрета Президента Республики Беларусь № 7 от 11.11.2015 г. «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)» [7]. Законодательный акт вносит существенные изменения в депозитную политику банков и преследует цель стимулировать долгосрочные сбережения населения, повысить их роль как источника инвестиционных ресурсов кредитных учреждений. В частности, с 12 ноября 2015 г. договоры срочного и условного банковского вклада (депозита) банками подразделяются на безотзывные и отзывные.

Отзывные договоры предусматривают возврат вклада (депозита) до истечения его срока или до наступления обстоятельства, определенного в договоре. Это означает, что вкладчик вправе потребовать возврата средств до истечения срока возврата вклада (депозита) либо до наступления определенного в договоре обстоятельства, а банк обязан возвратить денежные средства вкладчику в течение срока и в порядке, установленном в договоре срочного отзывного или условного отзывного банковского вклада.

Безотзывным договором досрочный возврат вклада по инициативе вкладчика не предусматривается. Это означает, что вкладчик не вправе требовать досрочного возврата размещенных денежных средств по договору срочного безотзывного или условного безотзывного банковского вклада (депозита). Вернуть вклад до истечения срока действия договора можно только с согласия банка (ранее банк обязан был вернуть вклад в течение пяти дней после обращения вкладчика). Решения о снятии безотзывного вклада банки принимают самостоятельно и закрепляют подобные условия в договоре. Однако такие случаи, считают в Национальном банке, будут, скорее, крайним исключением, например, когда в семье произошло трагическое событие и срочно понадобились деньги или по другим уважительным причинам при предъявлении каких-то подтверждающих документов.

Договоры банковского вклада (депозита), заключенные до 12 ноября 2015 г. будут исполняться на прежних условиях в течение всего срока действия, При продлении договора на новый срок его положения должны быть приведены в соответствие с требованиями Декрета № 7.

При этом государство по-прежнему гарантирует полную сохранность денежных средств физических лиц в белорусских рублях и иностранной валюте, размещенных на счетах и во вкладах в банках, и возмещает 100 % суммы этих средств в валюте счета либо вклада с выплатой процентов.

Наряду с изменением классификации банковских вкладов в Республике Беларусь Декретом № 7 также предусмотрено изменение подходов к льготному налогообложению доходов, полученных физическими лицами в виде процентов по банковским счетам и вкладам (депозитам) в кредитно-финансовых учреждениях. Так, с 1 апреля 2016 г. освобождению от подоходного налога с физических лиц не подлежат процентные доходы, полученные при размещении денежных средств на текущих (расчетных) счетах и во вкладах (депозитах) на срок менее 1 года – в белорусских рублях, и менее 2 лет – в иностранной валюте. Таким образом, короткие депозиты будут подпадать под налогообложение. Цель этого шага в том, чтобы стимулировать длинные сбережения физических лиц. При этом подоходный налог будет взиматься только с процентных доходов, а не со всей суммы вклада, и только в том случае, если процентная ставка, по которой получен этот доход, превышает размер действующей в банке процентной ставки по вкладу до востребования. Следовательно, налогообложению доходов по процентам не подлежат денежные средства в белорусских рублях, размещенные физическими лицами в кредитных учреждениях на срок 1 год и более, в иностранной валюте на – на 2 года и более, а также доходы, начисленные по процентной ставке, не превышающей размер процентной ставки по банковскому вкладу (депозиту) до востребования, в том числе и по карт-счетам владельцев обычных зарплатных карточек. Кроме того, от уплаты подоходного налога сегодня освобождены владельцы всех государственных ценных бумаг и держатели-физические лица корпоративных облигаций (заметьте, имеют место лишь единичные случаи эмиссии облигаций субъектами хозяйствования, банки более активны в части эмиссии облигаций). Не будут облагаться подоходным налогом проценты, которые физические лица получают по вкладам, размещенным до 1 апреля. То же самое касается дополнительных взносов в эти вклады.

Национальный банк считает, что действующие льготы по налогообложению доходов по вкладу должны сыграть существенную роль и население уйдет в длинные депозиты. Регулятор рекомендует банкам устанавливать размер процентных ставок по безотзывным вкладам (депозитам) исходя из того, что их нижней границей является ставка рефинансирования (на 29.03.2016 г. она составляла 25 % годовых, с 1 апреля текущего года установлена на уровне 24 %), верхней – ставка по инструментам денежного рынка (на 29.03.2016 г. она была на уровне 30 %). Что касается отзывных вкладов плата банков может быть ниже на 3-4 процентных пункта. Ориентировками по процентным ставкам до востребования служат примерно 3 % годовых по белорусским рублям и 0,2 % по иностранной валюте [7; 5].

Безусловно, Декрет № 7 неоднозначно воспринимается в обществе. Требуется адаптация населения к новым условиям на рынке депозитных услуг. Любые новшества на финансовом рынке всегда воспринимаются критично. В Национальном банке считают, что, скорее всего на первом этапе определенная часть людей будет забирать вклады, конвертируя белорусские рубли в иностранную валюту. Тенденция преобладания вкладов в иностранной валюте, имевшая место в 2015 году, сохранилась и в начале 2016 г. По данным Национального банка удельный вес вкладов в иностранной валюте во всем объеме привлеченных средств в феврале 2016 г. составил 86 %. При этом доля долгосрочных рублевых вкладов населения в феврале текущего года составила 21 % [6].

В заключение следует отметить, что сложившаяся тенденция на депозитном рынке связана не только и не столько с принятием Декрета № 7, на ситуацию влияет целый ряд других факторов, важнейшими из которых являются сложное экономическое положение в стране, девальвация белорусского рубля, его ослабление к корзине валют, падение нефтяных цен, неустойчивость курса российского рубля и др. Для стабилизации депозитного рынка необходимо обеспечение устойчивости белорусского рубля, которая, в первую очередь, зависит от стабилизации экономики на микро- и макроуровнях. В то же время необходимы широкая разъяснительная работа среди населения, повышение его финансовой грамотности, развитие финансового рынка, разработка новых банковских продуктов, которые позволили бы привлечь дополнительные средства от населения с депозитными сроками.

Список использованных источников

1. Бюллетень банковской статистики. Ежегодник (2000–2014).–Минск: 2015.
2. Бюллетень банковской статистики.–2011. – № 12(150) .
3. Бюллетень банковской статистики.–2013. – № 12(174).
4. Бюллетень банковской статистики.—2015. –№ 12(198).
5. Заяц Д., Орешко А. Декрет № 7 о депозитах. Что надо знать вкладчикам [Электронный ресурс] / Д. Заяц. – Режим доступа: <http://naviny.by/publcs/finance/2015/1112ic-articles-114190248>. – Дата доступа: 27.03.2016 г
6. Об изменении классификации банковских вкладов (депозитов) в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : комментарий Национального банка // Режим доступа: <http://www.sb.by/prezident-belarusi/article/dekret5934.html> . – Дата доступа 27.03.2016 г.
7. О привлечении денежных средств во вклады (депозиты) [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь, 11 нояб. 2015 г., № 7 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
8. Основные тенденции в экономике и денежно кредитной сфере Республики Беларусь: Аналитическое обозрение, январь–октябрь 2010–2015 гг. – Режим доступа: www.nbrb.by/publications/ЕсTendecies/rep_2015_10_ot.pdf. – Дата доступа: 03.03.2016.
9. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение, январь–октябрь 2015 г. – Режим доступа: www.nbrb.by/publicatienes/ЕсTendencies/rep_2015_ot.pdf. – Дата доступа: 3.03.2015.
10. Официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Республики Беларусь ежедневно // Режим доступа: www.rbnb.by/statistics/Rates/RatesDaiby.asp?fromdate=2016-03-01. – Дата доступа: 25.03.2016.
11. Румас, С. Сбережения населения: оценка, тенденции, факторы роста / С. Румас, А. Плешкун // Банковский вестник. – 2010. – № 25.
12. Статистический бюллетень.–2016. – № 1 (199). – Минск, 2016.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ИХ РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

К. И. Каледина,

Учреждение образования «Белорусский национальный технический университет»,

г. Минск

Трудовые ресурсы – это часть населения, достигшая трудоспособного возраста (у мужчин этот возраст составляет от шестнадцати до шестидесяти лет у женщин от шестнадцати до пятидесяти пяти лет) которые обладают определенными умения, знаниями, навыками и физическими возможностями для работы.

Квалификация – это полученные знания, навыки, опыт работы, нужный сотруднику для выполнения конкретного вида специализированной деятельности [1].

Квалификация во всем мире, также как и в Республике Беларусь является одним из ключевых факторов успешной работы организации, влияя на производительность труда. Ошибкой многих современных компаний является то, что они не придают должного внимания трудовым ресурсам, производительности труда и эффективности использования трудовых ресурсов, полагая, что основную роль в повышении дохода играют лишь физические активы, которые включают в себя заводы, машины, устройства, оборудование, материалы и другие средства труда [2].

Однако в настоящее время несложно скопировать технологии фирм-конкурентов. Единственным ресурсом, позволяющим вывести фирму на передовой уровень, является умелый сотрудник, эффективно использующий предоставленные ему для работы средства.

Важными аспектами повышения производительности труда являются:

- Повышение заинтересованности сотрудника в продуктивной работе. Сюда можно отнести такой базовый тип мотивации, как денежная. Также можно использовать дополнительно и нематериальные виды мотивации сотрудников. Например, можно подводить ежемесячные итоги по результатам труда каждого сотрудника организации и давать соответствующее вознаграждение, тем самым повышая конкурентный дух в фирме. Можно стимулировать людей к качественному труду путем предоставления возможностей карьерного роста.
- Техническая оснащенность. Т.е. организация, чтобы не отставать от фирм – конкурентов, должна стремиться использовать в производстве передовые технологии и внедрять инновации.
- Квалификация сотрудников. От степени образованности сотрудников зависит финансовый результат деятельности организации.

Таким образом, можно заметить, что квалификации занимает одно из первых мест при повышении эффективности производства.

Начальную базу для профессиональных навыков дают высшие учебные заведения (университеты, институты) и средние специальные заведения (колледжи). Там приобретаются базовые знания, с которыми человек поступает на работу.

Далее сотрудники проходят курсы переподготовки или повышающие квалификацию курсы, могут получить также индивидуальное или бригадное обучение. Это нужно для того чтобы соответствовать современным условиям научно-технического прогресса, которые вызвали необходимость в более качественном и рентабельном способе объединения вещественных и личностных факторов производства [3].

Еще одним из важными аспектами повышения производительности труда являются: повышение материальной заинтересованности (денежная мотивация) и техническая оснащенность (передовые технологии и инновации).

Важным является такое понятие, как текучесть кадров. На показатель текучести трудовых ресурсов в организации влияет множество разнообразных факторов: вид деятельности, возраст, гендерная принадлежность, общее состояние конъюнктуры и др.

К примеру, в отельном бизнесе показатель текучести кадров традиционно на порядок выше по сравнению с производственными отраслями. Причиной этого является то, что более мелкие представители бизнеса не в состоянии обеспечить рабочих всеми социальными условиями, такими как путевка в санаторий, отпуск в выбранное время года, больничный и т.п.

Также наблюдается тенденция более высокой текучести женского персонала по сравнению с мужским, что связано с уходом в декрет или на больничный по уходу за детьми.

Также текучесть кадров гораздо ниже во время оживления и экономического подъема. Это связано с тем, что в этот период предприятие находится в наиболее благоприятной экономической ситуации и способно достичь большей рентабельности. Вследствие этого оно может обеспечить работников всеми необходимыми социальными условиями в наивысшей степени, а также высокой зарплатой, что позволяет организации понизить текучесть кадров и удержать ценных сотрудников посредством различных поощрений. В такой ситуации предприятие имеет возможность расширить производство, что влечет за собой образование новых рабочих мест и увеличение потребности в работниках.

Таким образом, следует понимать, что текучесть рабочей силы ведет к существенному увеличению затрат, таких как:

- 1) непосредственные затраты на увольнения, прием работников;
- 2) затраты, связанные со снижением производства в период замены кадров;
- 3) сокращения объема производства из-за подготовки и обучения новых кадров;
- 4) дополнительные выплаты за сверхурочные работы оставшимся работникам;
- 5) затраты на подготовку и обучение новых работников;
- 6) более высокий процентный показатель брака во время обучения, подготовки и др.

Таким образом, с целью успешного функционирования, организация должна повышать эффективность трудовых ресурсов всеми вышеперечисленными способами. С целью удержания высококвалифицированных, опытных сотрудников и уменьшения затрат, связанных с текучестью трудовых кадров, организация должна сместить акцент от привлечения новых работников к удержанию старых посредством денежной и других видов мотивации, одновременно повышая их квалификацию, давая возможность карьерного роста и самореализации.

Список использованных источников

1. Эффективность использования трудовых ресурсов и оптимизации оплаты труда / В. А. Берславская [и др.] // Экономический анализ. – 2008. – № 14. – С. 50–56.
2. Буланов, В. С. Воспроизводство человеческого и трудового потенциалов в системе труда / В. С. Буланов, А. Б. Докторович // Труд и социальные отношения. – 2009. – № 10. – С. 9–18.
3. Бушмарин, И. Формирование трудовых ресурсов: опыт Запада и России / И. Бушмарин // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 2. – С. 48–52.

ДИНАМИКА И ХАРАКТЕР ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

П. М. Корзик,

М. А. Залесский,

кандидат экономических наук, доцент

Белорусский государственный университет, г. Минск

По состоянию на конец 2014 г. Республика Беларусь накопила иностранных инвестиций на сумму 17 730 млн долл., что позволило ей по показателю запасов иностранного капитала занять пятое место в СНГ, уступив только России, Казахстану, Украине и Туркменистану [1]. Является ли данное достижение значимым свидетельством верности выбранного курса в области политики привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) – предмет для анализа.

За 2014 год национальные предприятия привлекли в страну 15084,4 млн долл. иностранных инвестиций, из этой суммы 10168,9 млн долл. пришлось на прямые инвестиции, 10,6 млн долл. – на портфельные, и 4904,9 млн долл. – на прочие инвестиции [2, с. 451]. Под прочими инвестициями понимаются кредиты и займы, не относящиеся к прямым инвестициям, а также финансовый лизинг, счета и депозиты [2, с. 444]. Структурная динамика иностранных инвестиций изображена на рис. 1.

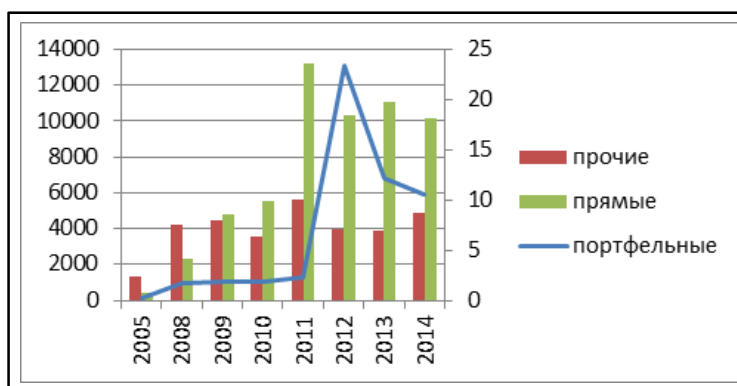


Рис. 1. Рост объема прямых иностранных инвестиций в 2005–2014 гг., млн долл. США

Источник: собственная разработка на основании данных [2, с. 451].

Малый удельный вес портфельных инвестиций (измерены по правой оси – в анализируемом периоде их доля не превышает 0,1 % от общего объема) объясняется сравнительно слабой развитостью финансового, прежде всего фондового рынка Республики Беларусь. Доля прочих инвестиций (вместе с прямыми инвестициями измерены по левой оси) на протяжении рассматриваемого периода сначала снижалась, достигнув в 2013 г. 25,9 % от общего объема иностранных капиталовложений, а затем продемонстрировала рост, увеличившись в 2014 г. до 32,5 %.

Рост удельного веса прямых инвестиций мог бы свидетельствовать о том, что белорусская экономика перешла от долгового пути внешнеэкономического финансирования к инвестиционному, однако анализ структуры прямых инвестиций заставляет усомниться в подобном предположении (рис. 2) [3, с. 21].

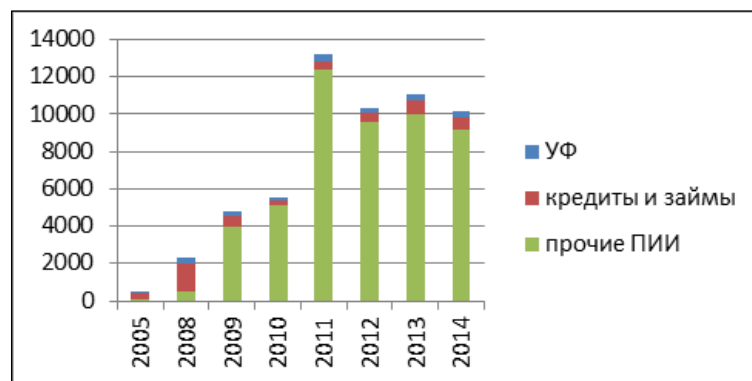


Рис. 2. Увеличение объема прочих инвестиций в составе ПИИ в 2005–2014 гг., млн долл. США

Источник: собственная разработка на основании данных [2, с. 451].

Хронически низкий удельный вес инвестиций в уставные фонды предприятий как компонента ПИИ свидетельствует о нежелании иностранных компаний вкладывать средства в белорусскую экономику на безвозвратной основе.

Снижение удельного веса кредитов и займов в общем объеме ПИИ не должно вводить в заблуждение. Тенденция роста прочих прямых инвестиций преимущественно обусловлена реинвестированием иностранными инвесторами заработанных в Беларуси доходов [4, с. 39], а значительная часть реинвестированной прибыли позже репатрируется [3, с. 21].

Интерес представляет также географическая динамика ПИИ в разрезе основных стран-партнеров (рис. 3).

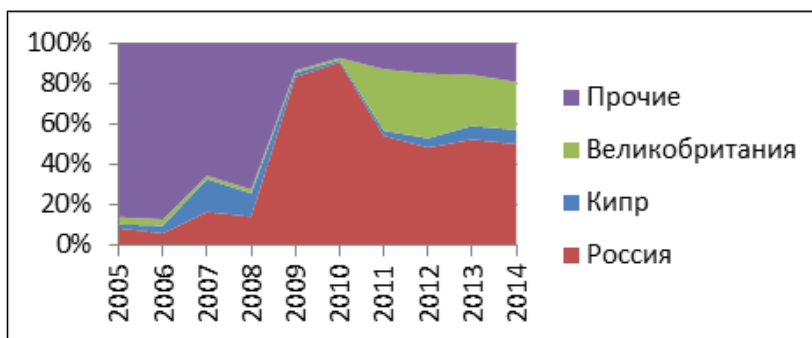


Рис. 3. Доминирование трех государств в объеме поступивших ПИИ

Источник: собственная разработка на основании данных [2, с. 455].

В 2014 г. более 80 % от общего объема ПИИ в Беларусь пришлось на три страны (Россия, Великобритания и Кипр). Учитывая, что на Кипре и в Великобритании очень сильна роль российского капитала [5, с. 123], говорить о диверсифицированной структуре входящих потоков иностранных инвестиций нельзя. Сложившаяся ситуация, когда Беларусь преимущественно привлекает ПИИ из страны-соседа, а не мировых технологических лидеров, увеличивает риск сохранения и усугубления технологической отсталости национальной экономики [3, с. 23].

Интерес иностранных инвесторов к белорусской экономике ограничен сравнительно небольшим числом секторов. Так, на транспорт, связь и сферу торговли в 2014 г. пришлось более 80 % от общего объема ПИИ (рис. 4).

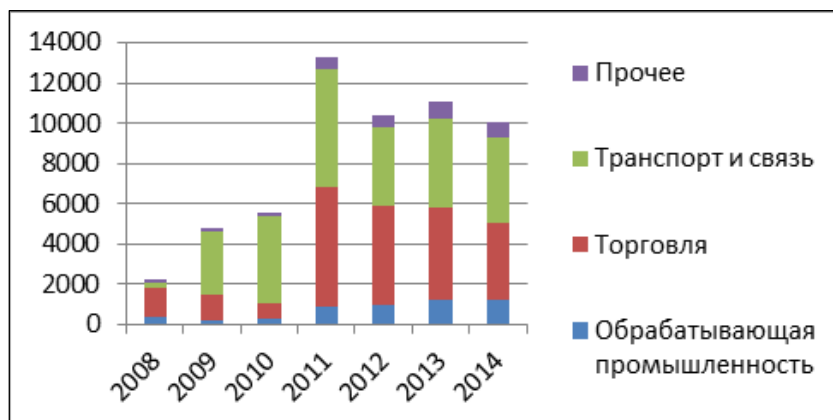


Рис. 4. Отраслевая динамика привлеченных ПИИ.

Источник: собственная разработка на основании данных [2, с. 454].

Вместе с тем на вклады в уставные фонды предприятий в данных отраслях экономики потрачено лишь около 1,14 % от поступившего объема инвестиций [6, с. 14]. Данный факт свидетельствует о низком качестве значительной доли поступивших ПИИ – непроизводительных и не приносящих в экономику страны новых технологий [3, с. 24].

Оценка воздействия иностранных инвестиций на экономику Беларуси является важным шагом в определении характера влияния ПИИ на конкурентоспособность.

Динамика занятости, обеспечиваемая предприятиями с иностранным участием, приведена на рисунке 5.

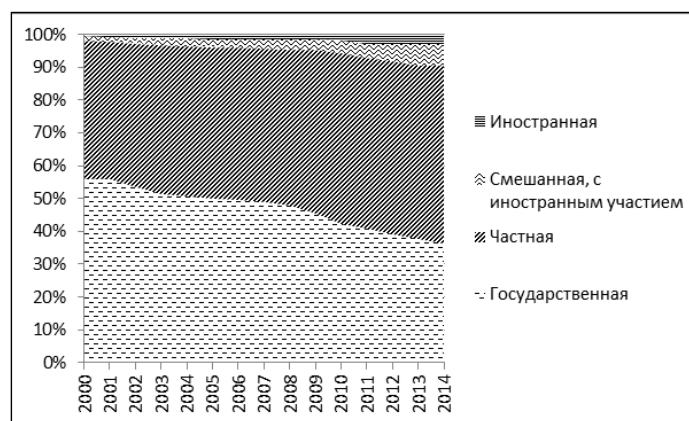


Рис. 5. Структурная динамика занятости по формам собственности.

Источник: собственная разработка на основании данных [9].

Удельный вес занятых на предприятиях иностранной и смешанной формы собственности в последнее время неуклонно увеличивался, составив в 2014 г. 10,1 % от общего числа занятых в экономике [6, с. 6]. Роль государства как основного источника занятости на протяжении последних пятнадцати лет снижалась, значение частного сектора и предприятий с иностранным участием, наоборот, увеличивалось.

Для сравнения эффективности деятельности национальных компаний и предприятий с иностранными инвестициями проанализируем динамику величины выручки (в млрд белорусских рублей, номинальные значения, левая шкала) в расчете на одного занятого (рис. 6).

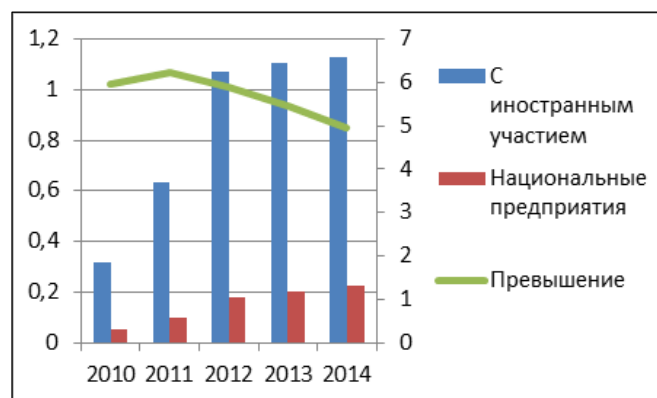


Рис. 6. Сравнительный анализ выручки в расчете на одного занятого

Источник: собственная разработка на основании данных [10, с. 16, 24], [11, с. 18, 21], [12, с. 20, 23], [6, с. 20, 23], [13, с. 18, 19], [14], [15, с. 37].

График на рис. 6 свидетельствует о том, что за последние пять лет предприятия с иностранным капиталом были более эффективными в генерировании выручки в расчете на одного сотрудника. Измеренный по правой шкале индикатор «превышения» (показывает, во сколько раз выручка в расчете на одного занятого компаний с зарубежным участием превышает таковую для национальных компаний, зеленая линия на графике) демонстрирует более чем шестикратное превосходство в эффективности генерирования выручки компаний с иностранным капиталом в 2011 году. Начиная с 2011 г. наблюдается нисходящий тренд индикатора, величина которого к 2014 г. составила 4,94. Выявленная тенденция может свидетельствовать о том, что, несмотря на более высокую эффективность предприятий с иностранным участием, национальные компании постепенно сокращают отставание.

Объем выручки является лишь одним из возможных индикаторов эффективности компании. Для оценки перспектив предприятия в долгосрочном периоде полезно изучить динамику прибыли. В целях дальнейшего анализа различий в эффективности для национальных компаний и предприятий с иностранным капиталом рассмотрим изменения величины прибыли (в млрд белорусских рублей, номинальные значения, левая шкала) в расчете на одного занятого (рис. 7).

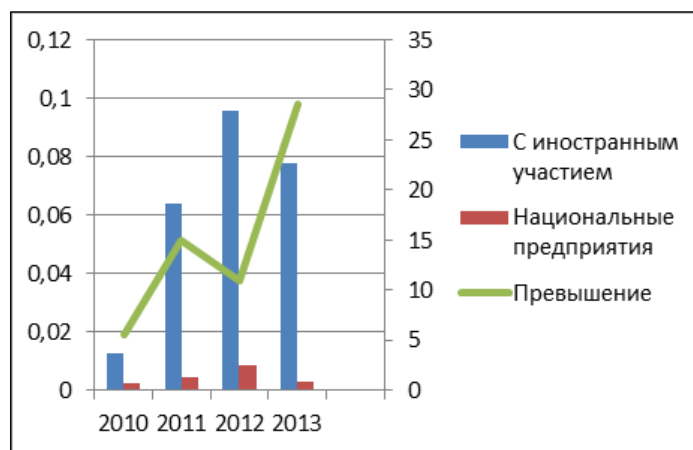


Рис. 7. Сравнительный анализ прибыли в расчете на одного занятого

Источник: собственная разработка на основании данных [10, с. 19, 24], [11, с. 18, 22], [12, с. 20, 24], [6, с. 20, 24], [14], [16].

К сожалению, данные о прибыли организаций с иностранными инвестициями за 2014 г. отсутствуют, что ограничивает период наблюдений четырьмя годами. График на рис. 7 свидетельствует о том, что разрыв в величине прибыли на одного занятого между предприятиями с иностранным капиталом и национальными компаниями является еще более значительным, чем в случае выручки.

Измеренный по правой шкале индикатор «превышения» (показывает, во сколько раз прибыль в расчете на одного занятого компаний с зарубежным участием превышает таковую для национальных предприятий, зеленая линия на графике) демонстрирует более чем пятикратное превосходство компаний с иностранным капиталом в 2010 г. Начиная с 2011 г. наблюдается взрывной рост индикатора, величина которого к 2013 г. составила 28,6. Принимая во внимание важность прибыли как интегрального показателя деятельности компании, нам приходится отвергнуть выдвинутое ранее предположение о том, что национальные компании сокращают разрыв в эффективности.

Динамика выручки и прибыли свидетельствуют об успешности деятельности компаний на национальном рынке. Для того чтобы оценить эффективность операций национальных предприятий и фирм с иностранным участием на международном рынке, сравним изменение величины чистого экспорта (в тысячах долларов) в расчете на одного занятого (рис. 8).

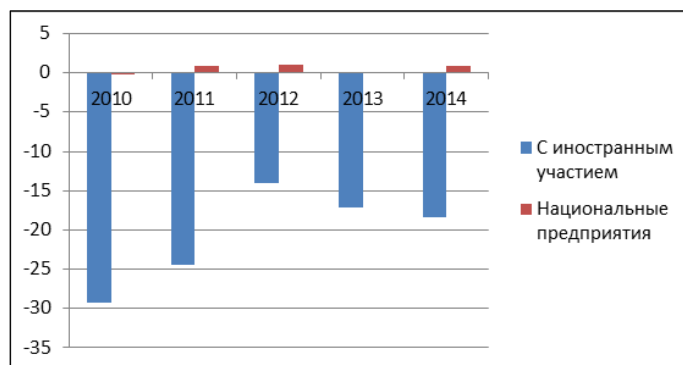


Рис. 8. Сравнительный анализ чистого экспорта в расчете на одного занятого

Источник: собственная разработка на основании данных [10, с. 27], [11, с. 33, 36], [12, с. 34], [6, с. 35, 39], [13, с. 21], [14], [17].

График на рис. 8 свидетельствует о том, что за последние пять лет предприятия с иностранным капиталом существенно уступали национальным компаниям по показателю чистого экспорта в расчете на одного занятого. Конструирование индикатора «превышения» для показателя чистого экспорта не имеет смысла, так как в разные периоды чистый экспорт мог быть положительным для национальных компаний и отрицательным для предприятий с иностранными инвестициями.

В целом же чистый экспорт для компаний с зарубежным участием был отрицательным на всем периоде наблюдений, в то время как национальные предприятия периодически демонстрировали, пусть и незначительную, но положительную динамику. Анализ графика свидетельствует о том, что именно предприятия с иностранными инвестициями вносили основной вклад в формирование отрицательного сальдо счета текущих операций платежного баланса Республики Беларусь.

После рассмотрения индикаторов внутренней и внешней эффективности стоит обратить внимание на то, в какой мере национальные компании и бизнес с иностранными инвестициями озабочены сохранением и расширением действующих производств, а также созданием новых предприятий. С этой целью проанализируем динамику отношения объема инвестиций в основной капитал с учетом количества занятых на национальных предприятиях и в компаниях с иностранными инвестициями.

В связи с особенностями используемой статистической информации для анализа используем индикатор, рассчитываемый как отношение удельного веса (в %) валовых инвестиций к удельному количеству (в %) занятых для национальных компаний и для предприятий с иностранными инвестициями (рис. 9).

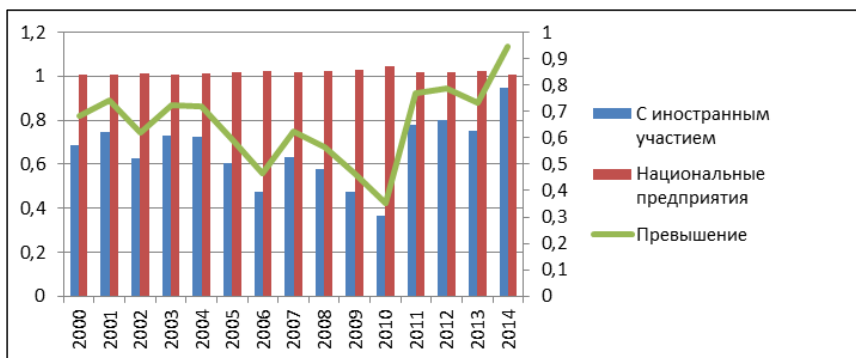


Рис. 9. Сравнительный анализ валовых инвестиций в основной капитал

Источник: собственная разработка на основании [14], [18].

График на рис. 9 демонстрирует смешанную динамику рассчитанного индикатора для предприятий с иностранным капиталом и национальных компаний. Для предприятий с зарубежными инвестициями индикатор начиная с 2000 г. изменялся в широких пределах, однако не превышал единицу, в то время как для национальных компаний он был практически неизменен и колебался в районе единицы. Таким образом, объем инвестиций в основной капитал для национальных предприятий соответствовал количеству занятых, в то время как для компаний с иностранным участием характерна ситуация хронического недоинвестирования.

Измеренный по правой оси индикатор «превышения» (показывает, во сколько раз рассчитанный индикатор удельных валовых инвестиций для компаний с зарубежным участием превышает таковой для национальных компаний, серая линия на графике) дает более точную картину сравнительной динамики инвестиций в основной капитал с учетом количества занятых в каждом секторе.

Начиная с 2000 г. можно выделить три волны, каждая из которых завершалась пробитием локального минимума предыдущей волны, с достижением глобального минимума для доступного периода наблюдений в 2010 г. (значение индикатора «превышения» 0,35). Начиная с 2011 г. можно говорить о развороте тренда – компании с иностранным участием стали активно наращивать объем инвестиций, в результате чего индикатор «превышения» к 2014 г. вырос до 0,94. Обнаруженная тенденция может свидетельствовать о смене характера поступающих иностранных инвестиций.

Наконец, оценим, в какой мере национальные компании и предприятия с иностранными инвестициями способствуют повышению уровня жизни населения. Для этого отследим динамику номинальной начисленной среднемесячной заработной платы и рассчитаем индикатор превышения (рис. 10).

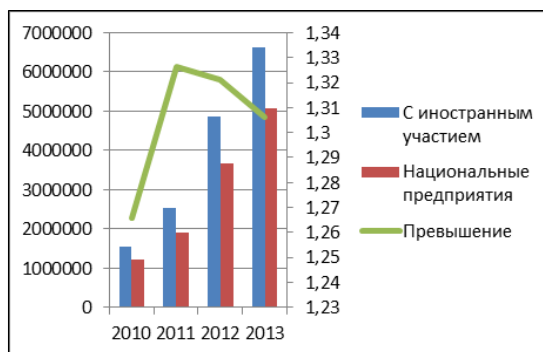


Рис. 10. Сравнительный анализ динамики номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников

Источник: собственная разработка на основании [14], [18].

К сожалению, данные по зарплате для организаций с иностранными инвестициями за 2014 г. отсутствуют, что ограничивает период анализа четырьмя годами. График на рис. 10 свидетельствует о том, что на протяжении четырех лет предприятия с иностранным капиталом были более эффективными в создании благосостояния своих сотрудников. С другой стороны, измеренный по правой оси индикатор «превышения» (показывает, во сколько раз начисленная зарплата в компаниях с зарубежным участием превышает таковую для национальных компаний, серая линия на графике) демонстрирует конвергенцию величин начисленных заработных плат в национальных компаниях и на предприятиях с иностранными инвестициями начиная с 2011 г.

В целом можно заключить, что в объеме потоков, входящих ПИИ в Беларусь, преобладает долговой капитал, при этом географическая структура иностранных инвестиций является слабо диверсифицированной, а значительная часть полученных ПИИ приходится на непроемкую сферу. Все вышеперечисленное может обуславливать сравнительно низкие темпы трансфера в Республику Беларусь новых технологий и передовых способов ведения бизнеса.

Сравнительный анализ деятельности национальных компаний и предприятий с зарубежным капиталом, с одной стороны, свидетельствует о том, что иностранные инвестиции положительно воздействуют на динамику таких ключевых показателей деятельности компании, как прибыль и выручка. С другой стороны, как показывают результаты проведенного исследования, в Беларуси для предприятий с иностранным участием внутренняя эффективность не транслируется в успешность конкуренции на внешних рынках, о чем свидетельствуют хронически отрицательные величины чистого экспорта.

Негативное воздействие на платежный баланс страны усугубляется непроемким характером деятельности предприятий с иностранными инвестициями, их нежеланием вкладывать капитал в создание и развитие местных производств; перелом наблюдаемой негативной тенденции наметился только в последнее время, о долгосрочном тренде говорить пока преждевременно. При этом даже более высокий уровень оплаты труда, характерный для компаний с зарубежным капиталом, в свете других упомянутых особенностей их функционирования, не позволяет оценить текущее воздействие ПИИ на белорусскую экономику как положительное.

Все вышеперечисленное создает предпосылки для внесения изменений в действующую в Республике Беларусь политику по привлечению ПИИ с тем, чтобы обеспечить приток в страну высокотехнологичных зарубежных инвестиций и повысить результативность связанных с этим ПИИ-эффектов. Данные изменения будут являться фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Список использованных источников

1. UNCTAD, Annex table 03 - FDI inward stock, by region and economy, 1990-2013 [Electronic resource] / UNCTAD. – 2014. – Mode of access: http://www.unctad.org/Sections/dite_dr/docs/WIR2014/WIR14_tab03.xls. – Date of access: 17.02.2015.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; редкол.: В. И. Зиновский [и др.]. – Минск, 2014. – 534 с.
3. Петрушкевич, Е. Н. Структура и характер прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь / Е. Н. Петрушкевич // Банкаўскі веснік. – 2010. – № 16(489). – С. 20–27.
4. Муха, Д. В. Прямые иностранные инвестиции и платежный баланс Республики Беларусь / Д. В. Муха // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та. – 2012. – № 3. – С. 37–45.
5. Германович, Г. В. Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику государств в условиях функционирования единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России / Г. В. Германович, Н. П. Радикевич // Белорус. экон. журн. – 2013. – № 2. – С. 118–131.
6. Отдельные статистические показатели деятельности организаций Республики Беларусь, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц за 2013 год / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 72 с.
7. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 256 с.
8. Регионы Республики Беларусь. Социально-экономические показатели / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 735 с.
9. Распределение численности занятого населения по формам собственности // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasl-statistiki/naselenie/trud/godovye-dannye/raspredelenie-chislenosti-zanyatogo-naseleniya-po-formam-sobstvennosti>. – Дата доступа: 30.03.2016.
10. Отдельные статистические показатели деятельности организаций Республики Беларусь, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц за 2010 год / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 70 с.
11. Отдельные статистические показатели деятельности организаций Республики Беларусь, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц за 2011 год / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – 72 с.
12. Отдельные статистические показатели деятельности организаций Республики Беларусь, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц за 2012 год / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 67 с.
13. Отдельные статистические показатели деятельности организаций Республики Беларусь, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц за 2014 год / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 53 с.

14. Численность занятого населения Республики Беларусь по видам экономической деятельности // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/naselenie/trud/godovye-dannye/chislennost-zanyatogo-naseleniya-respubliki-belarus-po-vidam-ekonomicheskoi-deyatelnosti/>. Дата доступа: 30.03.2016.
15. Финансы Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 267 с.
16. Финансовые результаты работы организаций // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/godovye-dannye_14/finansovye-rezultaty-raboty-organizatsii/. Дата доступа: 30.03.2016.
17. Основные показатели внешней торговли // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/torgovlya/vneshnyaya-torgovlya_2/osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-___gody_10/osnovnye-pokazateli-vneshnei-torgovli/. Дата доступа: 30.03.2016.
18. Инвестиции в основной капитал по формам собственности // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/investitsii-i-stroitelstvo/osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-___gody_8/investitsii-v-osnovnoi-kapital-po-formam-sobstvennosti/.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ю. Ю. Королев,

кандидат экономических наук, доцент

*Учреждение образования «Институт бизнеса и менеджмента технологий
Белорусского государственного университета», г. Минск*

Для объективной оценки состояния и уровня развития национальной налоговой системы помимо экспертной оценки специалистов целесообразно использовать результаты рейтинга «Ведение бизнеса», который позволяет объективно оценить нормативные правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность, и обеспечение их соблюдения в 189 странах, а также в отдельных городах на субнациональном и региональном уровнях. Назначение проекта – создать объективную основу для понимания и совершенствования систем нормативного правового регулирования предпринимательской деятельности по всему миру.

Методика исследования «Ведение бизнеса» и модель анализа затрат являются типовыми инструментами, применяемыми в самых разных странах для оценки влияния нормотворчества государств на деятельность предприятий. В рамках исследования осуществляется сбор и анализ всесторонних количественных данных для сопоставления условий регулирования предпринимательской деятельности между странами и в динамике, тем самым проект «Ведение бизнеса» побуждает страны к более эффективному регулированию, обеспечивает измеримые ориентиры для проведения реформ [3].

Как свидетельствуют результаты рейтинга за 2016 г., в первую пятерку лидирующих стран вошли Сингапур, Новая Зеландия, Республика Корея, Китай. Последние места принадлежат Центральноафриканской Республике, Венесуэле, Боливарианской Республике, Южному Судану, Ливии и Эритреи. Республика Беларусь в обновленном рейтинге потеряла одну позицию и разместилась на 44-й позиции. Произшедшие изменения по отдельным показателям рейтинга представлены в таблице 1 [1; 2].

Таблица 1

Рейтинг благоприятности условий ведения бизнеса в Республике Беларусь

| Показатели | Рейтинг DB 2016 | Рейтинг DB 2015 | Изменение |
|--|-----------------|-----------------|-----------|
| Регистрация предприятий | 12 | 39 | +27 |
| Получение разрешений на строительство | 34 | 34 | – |
| Подключение к системе электроснабжения | 89 | 85 | -4 |
| Регистрация собственности | 7 | 6 | -1 |
| Получение кредитов | 109 | 105 | -4 |
| Защита миноритарных инвесторов | 57 | 54 | -3 |
| Налогообложение | 63 | 60 | -3 |
| Международная торговля | 25 | 25 | – |
| Обеспечение исполнения контрактов | 29 | 29 | – |
| Разрешение неплатежеспособности | 69 | 68 | -1 |
| Ведение бизнеса | 44 | 43 | -1 |

Как видно из таблицы 1, по показателю «Налогообложение» произошло снижение рейтинга Республики Беларусь на 3 позиции. В соответствии с методикой рейтинга оцениваются все налоги и отчисления, которые утверждены органами государственного управления, применяемые в отношении стандартной компании и влияющие на ее финансовую отчетность. В исследовании налоги и отчисления, уплачиваемые стандартной компанией, а также сложность системы соблюдения налогового законодательства в стране оцениваются с помощью определенного сценария, основанного на финансовой отчетности и предположениях о проведенных за год операциях. Этот сценарий использует набор финансовых отчетов и предположений о сделках, совершенных в течение года. В каждой стране специалисты для целого ряда различных компаний рассчитывают налоги и обязательные отчисления, подлежащие уплате в их юрисдикции, исходя из условий, заданных в исследуемом стандартном сценарии. Кроме того, собирается информация о частоте подачи налоговой отчетности, количестве платежей, а также о времени, которое необходимо для соблюдения налогового законодательства в стране.

Для определения значения показателя «Налогообложение» в рейтинге используются индикаторы, которые для Беларуси имели следующие значения.

Общее число налоговых платежей в Беларуси в год составляет в среднем 7,0. Для сравнения: в странах Европы и Центральной Азии данное значение составляет 19,2, а в странах ОЭСР – 11,1. Значительное меньшее количество платежей в Беларуси по сравнению с другими странами упрощает национальную налоговую систему.

Время, затраченное на подготовку, подачу отчетности или уплату (удержание) налогов в Беларуси составляет 176 часов в год. В странах Европы и Центральной Азии данные процедуры занимают 232,7 часа, а у стран ОЭСР – 176,6. Исходя из данных значений и проследив динамику данного показателя для Беларуси, можно прийти к выводу, что в нашей стране в течение последних пяти лет четко прослеживается тенденция сокращения времени,

необходимого для уплаты налогов организациями. Данное снижение можно связать в первую очередь с внедрением и расширением использования системы электронного декларирования. На данный момент система автоматически обновляет ставки налогов, сообщает пользователям о потенциальных ошибках и автоматически собирает и проверяет данные, необходимые для заполнения налоговых деклараций.

Общая налоговая ставка, которая отражает размер налогов и обязательных отчислений (в процентах от прибыли), составляет 51,8 %. У стран Европы и Центральной Азии данный показатель составляет 34,8, а у стран ОЭСР – 41,2. Видно, что налоговая нагрузка в Республике Беларусь остается довольно высокой, однако, за последние 5 лет она снизилась почти в 2 раза, что, несомненно, должно стимулировать предпринимательскую инициативу в стране.

Налог на прибыль в Республике Беларусь составил 11,7 %. В странах Европы и Центральной Азии – 10,8 %, а в странах ОЭСР – 14,9 %.

Налог и выплаты на заработную плату в Беларуси составили 39 % (в процентах от прибыли). В странах Европы и Центральной Азии – 20,4 %, а в странах ОЭСР – 24,1 %. Это, как видно из приведенных сравнительных данных, довольно высокий показатель.

Сумма уплаченных организацией налогов и обязательных отчислений, не включенных в категории налога на прибыль (в процентах от прибыли) в Беларуси составляет 1,1 %. В странах Европы и Центральной Азии – 3,1, а в странах ОЭСР – 1,7 %.

Сравнивая значение показателя «Налогообложение» Республики Беларусь со значениями данного показателя стран бывшего СССР, можно отметить относительно высокую позицию нашей страны в рейтинге (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг стран бывшего СССР по показателю «Налогообложение»

| Страна | Позиция в рейтинге |
|--------------|--------------------|
| Казахстан | 18 |
| Латвия | 27 |
| Эстония | 30 |
| Азербайджан | 34 |
| Грузия | 40 |
| Армения | 41 |
| Россия | 47 |
| Литва | 49 |
| Беларусь | 63 |
| Молдова | 78 |
| Украина | 107 |
| Узбекистан | 115 |
| Кыргызстан | 138 |
| Таджикистан | 172 |
| Туркменистан | – |

Подобный разброс стран в рейтинге обусловлен направленностью налоговых реформ и их темпами. Так, например, Латвия, Эстония, Литва проводили национальные налоговые реформы с ориентацией на вступление в Европейский союз, создавая налоговую систему в соответствии с лучшей международной практикой. Как мы видим, данный факт, а также высокие темпы экономических реформ вывели эти страны на лидирующие позиции в рейтинге «Ведение бизнеса». В странах бывшего СССР, которые занимают лидирующие места в рейтинге, проведена массовая приватизация, существенно выросла доля малого и среднего бизнеса, упрощена налоговая система и снижена налоговая нагрузка. В этих странах вмешательство государства в регулирование общественных отношений значительно уменьшилось. Функции государства как собственника и регулятора общественных отношений в них разделены.

Если говорить о налоговой системе Казахстана – страны, которая занимает наивысшую позицию (18), то она намного мягче, чем в большинстве европейских стран. В основном такой эффект достигается за счет плоской шкалы по ключевым видам налогов (НДС, налога на доходы с физических лиц и налога на прибыль корпораций), тогда как в Европе большинство ставок являются прогрессивными.

Говоря о Беларуси, следует отметить тот факт, что в нашей стране реформы проводились постепенно и не были кардинальными, поэтому довольно длительное время Беларусь занимала низкие позиции в рейтинге «Ведение бизнеса» по показателю «Налогообложение». Однако за последние пять лет Беларусь достигла определенных успехов и на данный момент занимает относительно высокую позицию в рейтинге.

Следует отметить тот факт, что реформы в сфере налогообложения оказывают серьезное влияние на общий рейтинг страны. Можно заметить, что в нашей стране наибольшее количество реформ – 7, произошло именно в сфере налогообложения. В рейтинге реформ по количеству реформ в сфере налогообложения Беларусь занимает второе место. В общем за период с 2006 по 2016 г. Беларусь реализовала 32 реформы и заняла 4 место по общему количеству реформ. Из этого можно сделать вывод, что Республика Беларусь постоянно предпринимает шаги в направлении улучшения условий ведения бизнеса и совершенствованию национальной налоговой системы.

Одним из наиболее существенных недостатков действующей национальной налоговой системы является то, что она почти не стимулирует формирование в экономике наиболее важных пропорций развития, а также не содействует прогрессивным структурным изменениям в институциональных секторах экономики. Концепция налоговой реформы, на наш взгляд, должна базироваться не на экстенсивном варианте развития (снижение налоговой нагрузки – важный фактор, но не единственный), а на определении в качестве приоритетной цели налоговое регулирование, обеспечивающее создание инновационной экономики и устойчивый экономический рост. Для повышения же позиции Республики Беларусь в рейтинге «Ведение бизнеса», на наш взгляд, следует, во-первых, снизить общую налоговую ставку путем снижения налогов и выплат от фонда оплаты труда. Во-вторых, Республике Беларусь необходимо упростить методологию исчисления налогов и отчислений от фонда оплаты труда. Наконец, в-третьих, Беларуси следует совершенствовать систему и процедуры декларирования, включая электронное декларирование.

Список использованных источников

1. Doing Business. Belarus. Ease of Doing Business in Belarus [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belarus#resolving-insolvency>. – Дата доступа: 11.04.2015.
2. Doing Business. Беларусь. Налогообложение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belarus#paying-taxes>. – Дата доступа: 01.04.2016.
3. Королев, Ю. Ю. Регулирование процессов банкротства и санации: внедрение международных норм в Беларуси / Ю. Ю. Королев // Новая экономика. – 2014. – № 1 (163).

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В БЕЛАРУСИ

С. Л. Коротаев

докт. экон. наук, доцент,

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

В условиях мировой глобализации экономики все более значимым становится адекватное понимание внешними пользователями финансового состояния хозяйствующих субъектов. В значительной степени такое понимание может обеспечиваться в результате формирования финансовой отчетности по общепринятым правилам, а именно – с применением норм и принципов Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Именно поэтому работа по гармонизации национального законодательства по бухгалтерскому учету и составлению отчетности с нормами и принципами МСФО ведется во многих странах, в том числе и в Беларуси.

Цель настоящей работы – оценка состояния и перспектив перехода на МСФО в Беларуси, а также проблем, возникающих при осуществлении такого перехода.

Переход на МСФО: состояние и перспективы

Работа по внедрению в Беларуси международных принципов учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности была начата в 1998 г. с принятием постановления Совета Министров Республики Беларусь от 04.05.1998 г. № 694 «О государственной программе перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь» [1]. Постановлением устанавливался срок перехода организаций и индивидуальных предпринимателей на МСФО до 1 января 2008 г.

Принятая программа не была выполнена, переход на МСФО не состоялся, а разработанные в ходе реализации программы нормативные правовые акты имели в большей мере не практический, а декларативный характер. Об этом свидетельствует, в частности, и тот факт, что значительная часть разработанных документов впоследствии была отменена. Последние их документов, отмененных постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31 декабря 2014 г. № 92, – это стандарты бухгалтерской отчетности «Прекращаемая деятельность», «Объединение организаций», «Прибыль на акцию», принятые в 2004 году и не нашедшие своего практического применения.

В 2011-2015 годах деятельность по гармонизации национальной системы бухгалтерского учета с МСФО резко активизировалась, что обусловлено глобализацией экономики и необходимостью привлечения для ее развития иностранных инвестиций.

Так, с 1 января 2012 года в Беларуси введены в действие новая редакция Типового плана счетов бухгалтерского учета и Инструкция о порядке его применения, новые инструкции по составлению и представлению бухгалтерской отчетности, учету отложенных налоговых активов и обязательств, доходов и расходов, безвозмездной помощи и государственной поддержки.

С 1 января 2013 года начали применяться гармонизированные с МСФО новые инструкции по учету основных средств, нематериальных активов, инвестиционной недвижимости, долгосрочных активов, предназначенных для реализации, осуществлен переход на применение для целей учета только одного метода признания выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – «по отгрузке» (до 01.01.2013 г. предприятия применяли также и метод признания выручки «по оплате»).

В 2014 году были приняты первые национальные стандарты по бухгалтерскому учету и отчетности (НСБУиО):

- «Консолидированная бухгалтерская отчетность» (НСБУиО № 46);
- «Влияние изменений курсов иностранных валют» (НСБУиО № 69);
- «Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки» (НСБУиО № 80).

Несколько активизировалась работа по трансформации отчетности крупных национальных компаний в формат МСФО. Так, распоряжением Совета Министров Республики Беларусь трансформацию отчетности в формат МСФО по состоянию на 1 января 2012 года было предписано осуществить 23 открытым акционерным обществам (ОАО) [2].

Новым Законом Республики Беларусь № 57-3 от 12.07.2013 г. «О бухгалтерском учете и отчетности» [3], введенным в действие с 1 января 2014 года, предусмотрено, что общественно значимые организации, в частности ОАО, являющиеся учредителями унитарных предприятий или учредителями дочерних хозяйственных обществ, а также страховые организации обязаны составлять за 2016 год и последующие годы в соответствии с МСФО годовую консолидированную отчетность, а банки – годовую консолидированную или индивидуальную отчетность.

Очевидно, что принятый Закон требует от общественно значимых организаций выполнения целого комплекса мероприятий, обусловленных необходимостью составления отчетности в формате МСФО. Особую озабоченность таких организаций вызывает финансовая составляющая этого процесса, поскольку составление консолидированной отчетности в формате МСФО, обуславливающее либо ведение учета по МСФО либо трансформацию отчетности в формат МСФО, требует серьезных финансовых затрат, которые в условиях резкого ухудшения с декабря 2014 года экономического состояния хозяйствующих субъектов многим предприятиям «не по карману».

В настоящее время Министерством финансов Республики Беларусь продолжается активная работа по трансформации национальной системы бухгалтерского учета с учетом принципов и норм МСФО. По сути речь идет о создании системы НСБУиО, учитывающих прогрессивные аспекты, предусмотренные МСФО, которые позволяют повысить достоверность финансовой отчетности белорусских организаций. Как отмечают специалисты Министерства финансов, система НСБУиО будет формироваться на протяжении ряда лет.

Особо отметим, что при разработке национальных стандартов положения МСФО не копируются, а адаптируются с учетом экономических условий деятельности белорусских организаций и требований национального законодательства [4, 5]. Введение этих документов в практику бухгалтерского учета Беларуси позволит создать основу для последующего упрощения процессов трансформации национальной отчетности в формат МСФО, а также существенно сократит отклонения в показателях, характеризующих достоверность финансовой отчетности, составленной в формате МСФО и с учетом требований НСБУиО.

Методологические проблемы применения МСФО

Несмотря на то, что в части гармонизации сделаны определенные шаги, в целом следует признать, что по отдельным концептуальным моментам переход на нормы и принципы МСФО в значительной степени по-прежнему носит декларативный характер. Более того, по уже ранее принятым решениям, соответствующим нормам и принципам МСФО, в ряде случаев произошел возврат к ранее действовавшим механизмам учета, не обеспечивающим прозрачность финансовой отчетности.

Так, например, с введением нового НСБУиО № 80 с 01.01.2015 г. в Беларуси отменена практиковавшаяся ранее переоценка полученных и выданных валютных авансов, предварительной оплаты, задатков и аккредитивов, т.е. произошло определенное сближение с МСФО в части учета валютных операций. Вместе с тем, как и ранее, в Беларуси действует особый порядок учета и списания курсовых разниц, обусловленных девальвационными процессами.

Впервые такой порядок был установлен постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.06.2011 г. № 704 [6]. Согласно постановлению суммы курсовых разниц, обусловленные переоценкой валютных задолженностей, а также валюты на счетах на даты девальвации национальной валюты (23 мая и 20 октября 2011 г.), должны были относиться на счета учета доходов и расходов будущих периодов с последующим их списанием – до 31 декабря 2014 года – на финансовые результаты организаций. Понятно, что предложенный механизм учета, допускающий временные сдвиги сумм списываемых разниц, существенно искажает достоверность финансовой отчетности.

В силу того, что экономика Беларуси характеризуется превалированием импорта над экспортом и, как показывает анализ, превалированием валютной кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью, у многих предприятий по состоянию на 31.12.2014 г. на счетах учета расходов будущих периодов накопились отложенные в виде курсовых разниц затраты, которые при их списании привели бы к значительному ухудшению результативности работы предприятий республики.

В соответствии с Указом от 19.12.2014 г. № 599 «О списании курсовых разниц» [7] организациям, работающим с валютой, предоставили право списать суммы курсовых разниц, числящихся по состоянию на 31.12.2014 г. в составе расходов будущих периодов, в уменьшение доходов будущих периодов по курсовым разницам, а в недостающей части – за счет добавочного капитала (в части фонда переоценки) и – при его нехватке – за счет нераспределенной прибыли. С учетом того, что фонд переоценки, как правило, составляет значимую величину, курсовые разницы в составе расходов будущих периодов были списаны за счет фонда переоценки, а не на финансовые результаты, как это предусмотрено МСФО, что, без сомнения, повлияло на достоверность финансовой отчетности организаций.

Практика приукрашивания результативности работы хозяйствующих субъектов особенно проявляется в периоды «экономической депрессии». Так, Указом от 27.02.2015 г. № 103 «О пересчете стоимости активов и обязательств» [8] курсовые разницы по валютным задолженностям за основные средства, образующиеся в 2015-2016 годах, разрешено относить на увеличение стоимости основных средств уже после принятия их к бухгалтерскому учету, что изначально противоречит принципам МСФО.

Этим же Указом разрешено курсовые разницы, обусловленные девальвационными процессами в январе 2015 года (за декабрь 2014 года – январь 2015 года девальвация национальной валюты по отношению к доллару США составила около 40 % [9]), как и ранее, отнести на доходы (расходы) будущих периодов с последующим их списанием (до 31.12.2016 г.) на финансовые результаты. Аналогичное решение было принято и в отношении курсовых разниц, образовавшихся за период с 01.08.2015 г. по 31.08.2015 г. [10].

Еще несколько примеров директивного изменения методологии бухгалтерского учета отдельных хозяйственных операций и даже некоторых экономических постулатов в условиях хозяйствования, характеризующихся высокой девальвацией и инфляцией.

Так, постановлениями Совета Министров Республики Беларусь от 16.02.2015 г. № 102 [11] и от 09.02.2016 г. № 110 [12] субъектам хозяйствования предоставили право не начислять амортизацию по всем или отдельным объектам основных средств и нематериальных активов, используемых ими в предпринимательской деятельности, с продлением нормативных сроков службы и сроков полезного использования таких объектов на срок, равный периоду, в котором начисление амортизации не производилось.

Неначисление амортизации, которая является источником возмещения прошлых расходов, связанных с осуществлением капитальных вложений, ведет, во-первых, к сокрытию реальных затрат организации, которые ранее возмещались путем включения в себестоимость продукции по статье «Амортизация» и, во-вторых, как следствие, – к уменьшению источника для возмещения этих прошлых затрат. Более того, получение за счет уменьшения начисляемой амортизации прибыли ведет к ее налогообложению налогом на прибыль и дополнительному отвлечению оборотных средств предприятия на уплату этого налога.

Очевидно, что данная мера, создающая видимость финансового благополучия организаций, в полной мере противоречит не только принципам МСФО, но и основополагающим экономическим постулатам.

Противоречит принципам МСФО и постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 11 марта 2013 г. № 16 «О некоторых вопросах бухгалтерского учета» (в ред. от 16.12.2014 г. № 82) [13]. Согласно названному постановлению, действующему с 2013 года и продленному до 1 января 2017 года, «проценты по кредитам и займам, полученным на приобретение (создание) основных средств, начисленные после принятия к бухгалтерскому учету основных средств, организации вправе учитывать в течение отчетного года в составе вложений в долгосрочные активы и в конце отчетного года включать в первоначальную (переоцененную) стоимость основных средств».

Очевидно, что действие постановления также направлено на то, чтобы уменьшить затратную часть предприятий и приукрасить их финансовое состояние. И это при том, что после ввода объектов основных средств в эксплуатацию их стоимость применительно к рассматриваемым затратам с учетом норм МСФО меняться не должна.

В целом следует признать, что в Беларуси до настоящего времени не разработаны механизмы оценки активов и обязательств организаций с учетом инфляционных процессов. Как результат, занижается стоимость активов, вымываются оборотные средства на уплату налогов по «бумажной» прибыли, завышаются финансовые результаты хозяйствующих субъектов и, соответственно, искажается их финансовая отчетность.

Аудит достоверности отчетности, составленной в соответствии с МСФО

Выше уже отмечалось, что в соответствии с МСФО в Беларуси годовую консолидированную отчетность за 2016 год и последующие годы обязаны составлять общественно значимые организации (за исключением банков). Что касается банков, то они в соответствии с МСФО обязаны составлять не только годовую консолидированную, но и годовую индивидуальную отчетность.

Учитывая данное обстоятельство, отметим, что в соответствии со статьей 17 Закона Республики Беларусь от 12.07.2013 г. № 56-З «Об аудиторской деятельности» [14] организации, прошедшие аудит годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной в соответствии с МСФО, освобождаются от обязательного аудита годовой индивидуальной и консолидированной отчетности, составленной в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Мы полагаем, что такой подход ошибочен. Проведение аудита отчетности по МСФО не только не исключает, но и предполагает необходимость проведения аудита отчетности, составленной по национальным правилам. Это обусловлено тем, что пользователями отчетности национальных компаний являются не только потенциальные или фактические зарубежные инвесторы, способные оценить финансовое состояние организаций исключительно на основании отчетности, составленной в формате МСФО, но и отечественные структуры, которые не владеют международными подходами, но могут дать такую оценку исходя из форм национальной бухгалтерской отчетности. Иными словами, аудит отчетности должен быть ориентирован не только на «чужого дядю», но и на отечественного пользователя.

Кроме того, необходимо учитывать и ряд других, не менее значимых, обстоятельств.

Дело в том, что составление отчетности по МСФО, основанное на ведении учета в соответствии с нормами и принципами МСФО, – это исключительно редкое для Беларуси явление. Как правило, составление отчетности в соответствии с МСФО производится на основании данных учета по национальному законодательству с последующей трансформацией национальной отчетности в формат МСФО. Очевидно, что для заказчиков трансформации отчетности такой вариант составления отчетности по МСФО является более выгодным, поскольку требует меньших денежных и трудовых затрат. Вместе с тем, если не подтверждается достоверность отчетности, составленной в соответствии с законодательством Республики Беларусь, то как можно говорить о достоверности отчетности по МСФО, формируемой путем трансформации национальной отчетности?

Считаем, что при таком подходе, когда аудиту подвергается только отчетность, составленная по МСФО, никто не может гарантировать, что эта отчетность достоверна, поскольку не имеется убедительных доказательств того, что отчетность, составленная в соответствии с национальным законодательством, но не прошедшая проверки на достоверность, является достоверной.

В целом следует признать, что рынок аудита достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной в соответствии с МСФО, а также рынок услуг по трансформации в формат МСФО бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с национальным законодательством, в значительной степени «захвачен» международными аудиторскими компаниями. Во всяком случае, это касается практически всех банков и значительного

количества иных общественно значимых организаций, которые обязаны составлять свою отчетность в соответствии с МСФО.

Свидетельством этому – данные рейтинга аудиторских организаций за 2014 год, составленного Министерством финансов Республики Беларусь [15]. Так, первую строчку рейтинга в 2014 году заняла аудиторская компания ООО «Эрнст энд Янг», объем выручки от оказания услуг которой составил 26 % от общего объема выручки, полученной 39 участниками рейтинга. В пятерку лидеров также вошли 4 аудиторские компании, входящие в сеть международных компаний: ООО «КПМГ», ООО «БДО», ООО «Грант Торнтон», ООО «ФБК-Бел».

Объем выручки от проведения аудита 7-ю международными аудиторскими компаниями в 2014 году составил в общем объеме аудита, проведенного всеми 39 участниками рейтинга аудиторских организаций, более 56 %, а в общем объеме выручки от оказания аудиторских и профессиональных услуг – и того больше – 64 %.

При этом очевидно, что аудит отчетности, составляемой в соответствии с МСФО, – это дорогостоящее мероприятие. Как показывает анализ, разбежка в стоимости 1 чел. – дня аудита, проводимого международной аудиторской компанией, и 1 чел. – дня аудита, проводимого национальной компанией, отличаются в разы. Так, например, если годовой объем выручки от проведения аудита, приходящийся на 1 аудитора в ООО «Эрнст энд Янг», составил в 2014 году 1 млрд. 656 млн. руб., то в национальных компаниях объем выручки на 1 аудитора составляет в среднем от 200 до 400 млн. руб. в год, т.е., как минимум, в 4 раза меньше. То же и по стоимости проверок: если в ООО «Эрнст энд Янг» средняя стоимость 1 аудиторской проверки составила 392 млн. руб., то у 10 национальных компаний, занимающих 7-16 места в рейтинге аудиторских компаний по объемам выручки от оказания аудиторских услуг, стоимость проверки составляет от 10 до 42 млн. руб. При этом следует отметить, что столь существенная разбежка в стоимости услуг обусловлена не профессиональным мастерством аудиторов международных компаний, а, во-первых, маркетинговой стратегией этих компаний, в основу которой положено гипертрофированная значимость проведения аудита по МСФО, и, во-вторых, протекционистской политикой в отношении конкретных международных компаний.

Зачастую результаты аудита отчетности по МСФО, за который заплачены немалые деньги, так и остаются никем невостребованными. Более того, аудит отчетности по МСФО нередко проводится в отношении компаний, для которых такой аудит не является обязательным.

Отметим также, что в тендерах на закупку аудиторских услуг нередко побеждают именно международные аудиторские компании, выставившие самую высокую среди других претендентов стоимость услуг. Выбор таких компаний в качестве победителей обеспечивается установлением заведомо невыполнимых для других участников тендера критериев и показателей – принадлежность к международным аудиторским организациям, вхождение в состав международных профессиональных объединений, установление количества специалистов, имеющих специальную подготовку в области МСФО, которое существенно превышает их число, установленное национальным законодательством, и т.д.

В этой связи обратим внимание на то, что согласно ст. 7 Закона «Об аудиторской деятельности» в случае, если аудиторская организация имеет намерение проводить обязательный аудит годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной в соответствии с МСФО, она должна иметь в своем штате не менее двух аудиторов, имеющих специальную подготовку в области МСФО.

При этом неясно, что же понимается под «специальной подготовкой в области МСФО». В частности, неясно, какой документ должен подтвердить такую подготовку. Так, например, Центр повышения квалификации руководящих работников и специалистов Министерства финансов Республики Беларусь осуществляет системную подготовку специалистов в области МСФО. Вместе с тем в предложениях на закупку аудиторских услуг заказчики таких услуг нередко указывают на необходимость того, чтобы участники закупок в обязательном порядке имели исключительно международные дипломы по МСФО, что, с нашей точки зрения, необоснованно ограничивает количество участников тендера.

Очевидно, что использование услуг по проведению аудита международными аудиторскими компаниями существенно утяжеляет себестоимость аудируемых организаций и ведет если не к увеличению отпускных цен на производимую ими продукцию (выполняемые работы, оказываемые услуги), то, как минимум, к снижению рентабельности их работы. Полагаем, что в условиях значительного ухудшения финансового состояния коммерческих организаций Беларуси, наблюдаемого с декабря 2014 года, приоритет на рынке аудиторских услуг должен отдаваться не международным, а национальным аудиторским компаниям.

В этой связи считаем необходимым разработать и принять специальное постановление Совета Министров Республики Беларусь, которое бы регулировало порядок проведения тендеров на закупку аудиторских услуг. Учитывая специфику аудиторских услуг, в целях недопущения необоснованного завышения их стоимости в этом постановлении предлагается установить, что при отборе претендентов на оказание аудиторских услуг по ценовому критерию из их числа должна исключаться аудиторская компания с максимальной стоимостью аудиторских услуг, заявленной в тендерном предложении.

Кроме того, предлагается специально оговорить, что при проведении закупок не допускается установление заказчиком критериев и показателей, заведомо ограничивающих участие в конкурсе его добросовестных участников. В частности, по нашему мнению, не допускается:

требовать от участников конкурса обязательного наличия в их штате специалистов:

- имеющих дипломы по МСФО, – в случае, если предполагается проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной в соответствии с национальным законодательством по бухгалтерскому учету;
- имеющих только конкретные виды дипломов, позволяющие проводить аудит отчетности по МСФО (например, только дипломы АССА по МСФО (ДипИФР)), – в случае, если предполагается проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной по МСФО, либо трансформация данных бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь, в финансовую отчетность, соответствующую требованиям МСФО;

требовать от участников конкурса принадлежности к международным аудиторским организациям, сетям либо вхождения их в состав международных профессиональных объединений и т.п.

Считаем, что принятие такого постановления, которое бы также определяло и конкретные меры по борьбе с демпингом стоимости аудиторских услуг, способствовало бы дальнейшему развитию национального аудита.

Выводы

Учитывая изложенное, считаем возможным констатировать следующее:

1. Реализация принципов и норм МСФО не может быть абсолютной и не учитывать те или иные аспекты национального учета, обусловленные многолетними традициями учета, экономическими и социальными аспектами, характерными для конкретного временного периода и конкретной страны. В этой связи, по нашему мнению, следует говорить не о внедрении и не о переходе на МСФО, а о гармонизации национальной системы учета с МСФО.

2. Гармонизация национальной системы учета с МСФО – это не одномоментное мероприятие, особенно с учетом постоянных корректировок международных стандартов, а системный и последовательный комплекс мер по кооптированию в систему национального учета действительно эффективных механизмов учета и составления отчетности, обеспечивающих достоверное отражение финансового состояния хозяйствующих субъектов.

3. В странах с переходной экономикой, имеющих значительные трудности перехода на рельсы рыночной экономики, испытывающих периодические инфляционные и девальвационные потрясения, наблюдается существенное директивное вмешательство в методологию учета, ориентированное в своей основе на приукрашивание результативности работы хозяйствующих субъектов и экономики в целом, что ведет к недостоверности как финансовой, так и статистической отчетности.

Полагаем, что такие вмешательства недопустимы, поскольку они не ведут к улучшению результативности работы организаций, а лишь вуалируют их реальное финансовое положение.

4. Проведение аудита отчетности по МСФО не только не исключает, но и предполагает необходимость проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной по национальным правилам. Это обусловлено тем, что достоверность производных результатов, в частности достоверность отчетности в формате МСФО, не может быть признана таковой в силу отсутствия уверенности в достоверности базовой информации – данных отчетности, составленной в национальном формате.

В этой связи полагаем необходимым отменить норму Закона «Об аудиторской деятельности», согласно которой организации, прошедшие аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной в соответствии с МСФО, не должны проводить аудит годовой индивидуальной и консолидированной отчетности, составленной в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

5. Законодательные акты, регулирующие аудиторскую деятельность в Республике Беларусь, не определяют конкретные требования в отношении «специальной подготовки в области МСФО», в связи с чем организациям, подлежащим обязательному аудиту достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной по МСФО, при проведении закупок аудиторских услуг навязываются необоснованные требования в части наличия у аудиторских компаний международных дипломов по МСФО (ДипИФР и др.).

В силу того, что аудит по МСФО проводится в отношении национальных субъектов хозяйствования, а сама аудиторская деятельность регулируется, в частности, Министерством финансов Республики Беларусь, которое проводит аттестацию и повышение квалификации аудиторских кадров, полагаем необходимым признать, что обучение по МСФО в Центре повышения квалификации руководящих работников и специалистов Министерства финансов Республики Беларусь, является «специальной подготовкой в области МСФО», дающей основание для проведения аудита по МСФО.

6. Учитывая значительную стоимость аудиторских услуг, осуществляемых международными аудиторскими компаниями, навязывание этими компаниями своих «правил игры» на рынке аудиторских услуг, а также в целях обеспечения экономической безопасности страны, считаем необходимой разработку программы поддержки развития национальных аудиторских компаний, реализация которой позволила бы увеличить их долю на рынке аудиторских услуг и существенно сократить затраты хозяйствующих субъектов на проведение аудита.

Список использованных источников

1. О государственной программе перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 мая 1998 г., № 694 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016. (Утратило силу с 25.01.2014 г.).
2. Перечень республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству, обязанных довести до представителей государства в акционерных обществах требование о необходимости составления отчетности за 2011 г. по международным стандартам финансовой отчетности и ее аудите : распоряжение зам. Премьер-министра Респ. Беларусь, 22.07.2011 г., № 30/224-564. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/business-accounting/> – Дата доступа: 18.10.2012.
3. О бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 57-3 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
4. Рыбак, Т. Н. Бухучет и МСФО: пути сближения: материалы круглого стола / Т. Н. Рыбак // Финансы. Учет. Аудит. – 2014. – № 11. – С. 27–30.
5. Рыбак, Т. Н. Современное состояние и перспективы бухгалтерского учета и аудита / Т. Н. Рыбак // Финансы. Учет. Аудит. – 2014. – № 12. – С. 22–24.
6. О некоторых вопросах переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 3 июня 2011 г., № 704 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016. (Утратил силу с 01.01.2015 г.).
7. О списании курсовых разниц [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 19 дек. 2014 г., № 599 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
8. О пересчете стоимости активов и обязательств [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 февр. 2015 г., № 103 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
9. Официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Республики Беларусь ежедневно. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/rates/ratesDaily.asp?fromdate=2015-2-1/> – Дата доступа: 31.03.2015 г.
10. О внесении дополнения в Указ Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 26 окт. 2015 г., № 441 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
11. О внесении дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 ноября 2001 г. № 1668 и вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2015 году [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 16.02.2015 г., № 102 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
12. О вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2016 году [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 9 февр. 2016 г., № 110 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
13. О некоторых вопросах бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : постановление Мин-ва финансов Респ. Беларусь, 11 марта 2013 г., № 16 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
14. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 56-3 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
15. Итоги аудиторской деятельности за 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/auditor_activities/market_indicators/doc/fcf8b99bef034432.html/. – Дата доступа: 18.10.2012.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

А. И. Курадовец,

канд. экон. наук, доцент

Белорусский государственный экономический университет г. Минск

Современные вызовы и тренды развития мировой экономики, состояние отечественной экономики объективно указывают на необходимость осуществления системной ускоренной модернизации экономики республики с целью придания ей инновационного характера.

Успешное решение социально-экономических и политических проблем в стране, формирование современной системы хозяйствования и управления, использование конкурентных преимуществ для занятия своего достойного места в международном разделении труда во многом зависят от хода осуществления модернизации экономики Республики Беларусь. Следует признать, что отечественная концепция модернизации носит «догоняющий» характер, а значит может включать, по мнению отдельных ученых, три важнейших направления: технологическое обновление материальной базы производства, структурную перестройку экономики за счет наукоемких отраслей и переход на инновационный путь развития. При этом должно быть институциональное обеспечение этих направлений (политические, правовые, социальные, макроэкономические и другие преобразования [1, с.34].

Республика Беларусь является малой страной с открытой экономикой и в силу этого она не может выступать в качестве активного субъекта формирования товарной политики даже некоторых сегментов мирового рынка, хотя и занимает на них определенную долю. Поэтому глобальные вызовы и тенденции развития мировой экономики предполагают выработку стратегии и тактики адаптации к ним, минимизации негативных последствий. Поэтому необходимо разработать долгосрочную программу или промышленную политику, представляющие своеобразную «дорожную карту» по ускоренному переходу к новому технологическому укладу, найти в мировом рынке свои «окна возможностей», т.е. отдельные ниши для интенсивного развития высокотехнологического сегмента на инновационной основе, которые может она занять, исходя из имеющегося задела, определенных внутренних и внешних конкурентных преимуществ. Это может стать важнейшим фактором формирования не догоняющей модели развития, а преимущественно опережающей модели развития национальной экономики. В силу этого весьма актуальной является проблема **временного фактора**.

Запуск модели инновационного развития национальной экономики, ее адаптация к мировым вызовам и тенденциям предполагает осуществление его в ускоренном темпе, т.е. должен быть осуществлен мощный инновационный рывок. Мировая практика имеет много примеров, когда малые страны сумели в короткие сроки его совершить благодаря правильному выбору приоритетных отраслей («точек роста»), концентрации на них финансовых и интеллектуальных ресурсов, формирования эффективной инновационной системы, объединяющей весь цикл от создания и реализации наукоемкой продукции, т.е. доведение инновационных идей до состояния коммерческого продукта и его реализации на мировом рынке товаров и услуг. Так, Швейцария по субиндексу GC¹, отражающему инновационность экономики, с 24 места в 2001-2012 гг. сумела продвинулась в 2008-2009 гг. уже на 2 место [2, с.17].

Формирование и ускоренная реализация новой инновационной политики, наряду с временным фактором, необходимо решить еще комплекс различных проблем и задач. Несомненно, что основополагающей проблемой, с которой сталкивается Республика Беларусь на пути перехода на инновационную модель развития, осуществление комплексной модернизации является **финансовая**. Обрабатывающие отрасли, которые являются базовыми в формировании ВВП и государственного бюджета в настоящее время не обладают достаточными собственными финансовыми ресурсами для массового перевода их на модель высокотехнологического производства. Положение усугубляется неразвитым фондовым рынком, слабой банковской системой, специализирующейся в основном на кредитовании, а не инвестиционной деятельности в реальный сектор экономики. Весьма ограничены возможности государственного бюджета, обремененного обслуживанием внешнего долга и решения социальных задач, а также небольшие объемы финансов инновационных фондов. Маловероятно в ближайшие годы получить внешние заимствования в необходимом количестве, а также иностранных инвестиций для этих целей.

В условиях высокой инфляции, нестабильности валютного курса коммерческие банки не стремятся инвестировать в реальный сектор экономики. В то же время ставки по кредитам достигают до 40-50 % годовых, при одновременном их сокращении в валюте. При высокой степени затоваренности складов, невозможности привлечения кредитных ресурсов большинство отечественных предприятий приостановили процесс модернизации.

В процессах привлечения внешних заимствований со стороны отдельных государств и международных финансово-кредитных организаций сдерживающим фактором в финансировании модернизации экономики является большой внешний долг Республики Беларусь и отвлекаемые валютные средства на его обслуживание. Возложенные надежды на привлечение прямых иностранных инвестиций пока не дают должного результата, не только по объемам привлекаемым средствам (всего в пределах 1.5-2 млрд долл. США), но и по качеству технологий. Особенно это

наблюдается в китайских инвестициях, когда качество и конкурентоспособность производимой продукции на данных объектах не соответствует международным стандартам, а по отдельным видам ее себестоимость превышает на аналогичную продукцию в странах-соседах (ОАО «Кричевцемент», ОАО «Мостдрев »).

Поэтому необходимо использовать собственные источники финансирования модернизации национальной экономики в сочетании с внешними заимствованиями, делая ставку преимущественно на первые.

Не менее важной является проблема **институциональная**, т.е. связанная с получением новых и новейших технологий, поскольку иностранные инвесторы не стремятся их привносить в экономику других стран, создавая себе конкурентов на данном рынке. К тому же имеются соответствующие институциональные ограничения по распространению передовых и новейших технологий в большинстве развитых стран (КОКОМ и др.), поскольку они защищают свои национальные интересы. В таких условиях целесообразно закупать новые технологические линии с комплексным анализом не только производственных мощностей, стоимости, качества выпускаемой продукции, но и с глубоким маркетинговым исследованием по реализации данной продукции на внешних рынках. Поэтому необходимо и целесообразно ориентироваться преимущественно только на имеющиеся собственные научно-технические заделы, ускоренную разработку их собственными или кооперационными усилиями, а в отдельных случаях и путем промышленного шпионажа.

Краеугольной проблемой является **мотивационная**, т.е. создание эффективного механизма стимулирования и мотивации субъектов хозяйствования к инновациям. Существующий государственный менеджмент на микро и макроуровнях, нацеленный на валовые показатели, использующий преимущественно административно-командные методы управления, принимающий решения без должного научного обоснования не успевает за изменениями в мировой и национальной экономике. Зачастую приобретаемое оборудование, машины, технологические линии уже морально устарели, а модернизация носит фрагментарный характер в целях освоения выделяемых кредитных ресурсов, без детальной проработки и обоснования бизнес-планов.

Успешное осуществление модернизации во многом зависит от решения **кадровой проблемы**, т.е. формирования новых управленческих кадров, повышения эффективности государственного менеджмента на всех уровнях. Так, на модернизацию деревообрабатывающей промышленности было выделено около 1 млрд. долл. США, однако положительных результатов пока не наблюдается: затягиваются сроки модернизации, не просчитаны рынки потребителей, отдельные виды производимой продукции не являются конкурентоспособными по качественным параметрам и по цене.

В разрезе данной проблемы выделяется еще один ее аспект – трудоустройство высвободившихся работников. В процессе модернизации, несомненно, будут высвобождаться отдельные категории работников, что обострит социальные проблемы в отдельных небольших городах, в которых модернизируемые предприятия являются градообразующими. Только по официальным данным, в процессе модернизации будет высвобождено около 80 тыс. работников, что потребует принятия определенных организационно-экономических мероприятий со стороны правительства, создания благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса [3, с.33].

Как нам представляется, успешное решение вышеперечисленных проблем предполагает осуществление целого комплекса организационно-технических и социально-экономических мероприятий, важнейшими из которых могут стать следующие :

- целесообразно провести **разумную, научно обоснованную** структурную перестройку (**что, как, когда, конечный результат**) с элементами разгосударствления собственности, стоимость которых по оценке некоторых экспертов, составляет в пределах 132 млрд долл. США [4]. Для чего необходимо разработать стратегию и тактику ее осуществления, в рамках которых:
- а) осуществить ревизию и экспертную оценку состояния и реальной рыночной стоимости государственных субъектов хозяйствования;
- б) концептуально определить какие предприятия будут функционировать в будущем в государственной форме собственности, какие необходимо акционировать с сохранением у государства контрольного или блокирующего пакета акций, какие необходимо полностью перевести в акционерные с преимущественной продажей акций национальным инвесторам, а какие необходимо просто продать любому инвестору, в том числе и за символическую цену;
- в) разместить акции крупных государственных предприятий, а также подлежащих разгосударствлению, на первичном и вторичном фондовом рынке, допустив на их физические и юридические лица ;
- пересмотреть источники финансирования научных исследований и инноваций, сочетая поступления из государственного бюджета с инвестициями из инновационных фондов, создаваемых при соответствующих министерствах и комитетах;
- шире использовать международный франчайзинг и лизинг для модернизации производственного потенциала и продвижения отечественной продукции на внешние рынки;
- осуществить амнистию капиталов, установив определенную шкалу уплаты за заявленные суммы и ее сокращения при инвестициях в высокотехнологические производства;
- активизировать привлечение частного капитала в венчурный бизнес, инфраструктуру инновационного развития на основе частно-государственного партнерства;

- ускорение коммерциализации результатов научных знаний, путем применения налоговых льгот (ускоренная амортизация, уменьшение на 50 % всех начисляемых налогов, льготное кредитование и т.д.) при выпуске высокотехнологичной продукции
- активизация МСБ в наращивании выпуска экспортной продукции, его участия в аутсорсинге с крупными промышленными холдингами и НИИ;
- переориентации в области привлечения ПИИ, переключения их преимущественно на развитие реального сектора экономики, выпуска высокотехнологичной продукции, инновации в социальном секторе и т.д.;
- внедрить в практику осуществления независимой экспертизы, в том числе и с привлечение иностранных специалистов, при осуществлении модернизации или инвестировании крупных стратегических проектов;
- пересмотреть критерии и показатели эффективности управленческого аппарата, взяв за основу ключевые производственные и экономические показатели деятельности;
- повысить качество образования по всей технологической цепочки подготовки кадрового потенциала (среднее образование- ПТУ-среднее специальное –высшее и подготовка специалистов высшего звена) путем пересмотра соответствующих программ и немедленного и резкого увеличения финансирования данного сектора, прежде всего оплаты труда работников (не менее 250 % среднемесячной заработной платы в Республике Беларусь);
- шире использовать интеграционный потенциал ЕАЭС для совместной разработки и внедрения в производство на кооперационной основе научно-технологических разработок на прорывных направлениях современного НТП, эффективно используя имеющиеся заделы и используя союзный совместный бюджет путем создания международных научно-технологических ФПП, международных лабораторий и инжиниринговых фирм, успешного осуществления совместных программ импортозамещения;
- осуществлять в рамках ЕАЭС скоординированную промышленную, агропромышленную, а также валютную и денежно-кредитную политику;
- задействовать имеющиеся научно-технологические разработки национального ВПК и других стран участниц ЕАЭС путем их ревизии и возможности их использования в гражданских отраслях (совместная программа «спинофф»);
- активно участвовать в создании совместных предприятий и временных объединений в отдельных научно-технических проектах и кооперационных программах, а также в производственных и технологических цепочках с крупнейшими мировыми ТНК.

В целях успешной реализации комплексной программы модернизации, которая была принята Правительством Республики Беларусь, необходимы не только финансовые ресурсы, но и политическая воля руководства довести начатое до конца, осуществить структурные преобразования в экономике, перейти на рыночную модель социально-экономического развития, от ручного управления к стратегическому, от административных рычагов к экономическим. Поэтому успешное социально-экономическое развитие Республики Беларусь, ее место в международном разделении труда во многом будет зависеть от эффективной структурной перестройки национальной экономики, ее ускоренной модернизации и перехода на инновационную модель функционирования.

Эти и другие мероприятия в определенной степени будут способствовать ускоренному переводу национальной экономики на инновационную модель развития и на этой основе занять свое достойное место в международном разделении труда, определенный сегмент на мировом рынке. В конечном итоге это позволит повысить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции, обеспечить валютные поступления в страну, успешное решение намеченных социально-экономических проблем и задач.

Список использованных источников

1. Шимов, В. Н. Модернизация национальной экономики – императив времени / В. Н. Шимов, Л. М. Крюков // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 2. – С. 27–39.
2. Шимов, В. Н. Развитие экономики Беларуси: состояние, проблемы, абрис перспективной трансформации / В. Н. Шимов // Белорусский экономический журнал. – 2014. – № 2. – С. 4–15.
3. Рудый, К. В. Структурные экономические реформы: необходимость для Республики Беларусь и зарубежный опыт / К. В. Рудый // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 1. – С. 30–41.
4. Призрак приватизации. Почему распродажа – не выход из тупика. – Режим доступа: <http://news.tut.by./economics/28.12.291525г>. – Дата доступа: 25.01.2016.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

А. Л. Лазакович,

Учреждение образования «Белорусский национальный технический университет»,

г. Минск

Основным правилом эффективного менеджмента в любой организации является управление персоналом. Результаты деятельности организации, ее способность выжить на конкурентном рынке во многом зависят от эффективности использования такого ресурса как персонал. В системе управления организацией управление персоналом занимает лидирующее место. Учитывая этот факт, вопрос построения эффективной системы управления персоналом является актуальным в настоящее время, как в отечественных организациях, так и в зарубежных.

Организация – это система, в которой устанавливаются не только технические, информационные, но и экономические и социальные связи. Одним из важнейших элементов такой системы является человек, способный творчески подходить к своей работе, со своими достоинствами и недостатками. Основным источником развития организации служит личностный потенциал сотрудников и их деловые качества. В связи с этим управление персоналом является универсальной задачей и основной функцией руководителя.

В основе управления персоналом лежат следующие принципы:

1. Единство принимаемых распорядительных решений
2. Ответственность первого лица
3. Оптимальное сочетание единоначалия, централизации и децентрализации
4. Эффективность поиска, отбора и расстановки персонала
5. Обеспечение контроля по исполнению управленческих решений
6. Отношение к работникам как к решающему фактору, определяющему эффективность и конкурентоспособность компании
7. Повышение качества труда.

Однако использование только принципов управления, как правило, не дает желаемого результата. В связи с этим выделяют три основных метода управления персоналом, которые можно отнести к традиционным: административные, экономические и социально-психологические. В свою очередь последние два метода объединяются под общим названием – элементы мотивации [1]. Они являются наиболее эффективными в сложившейся рыночной системе.

Административные методы характеризуются прямым дисциплинированным воздействием. Эти методы направлены на то, чтобы вызвать у человека чувство долга, ответственности, стремления следовать организационной культуре [2]. Однако использование только административных методов не ведет к стимулированию сотрудников выполнять свои обязанности лучше и быстрее, так как они не заинтересованы и фактически никак не стимулированы для достижения более высоких показателей в своей деятельности. В связи с этим все большее распространение получают экономические методы стимулирования персонала. К таким методам относится все так или иначе связанное с материальной выгодой. Материальное стимулирование труда работников – один из факторов повышения эффективности предприятия в целом.

Согласно исследованию, проведенному в одной из компаний, относящихся к сфере телекоммуникационного бизнеса, была получена следующая структура материальных потребностей персонала (Рис. 1).



Рис. 1. Структура материальных потребностей персонала

Использование материального стимулирования позволяет получить более высокую производительность труда. Отрицательным моментом такого вида стимулирования является его затратность.

Помимо материального стимулирования сотрудников важная роль отводится социально-психологическим методам. К таким методам относятся: обеспечение социальной защиты сотрудников; бесплатное питание, бонусы, льготы; организация досуга; проведение корпоративов; проведение награждения сотрудников за достигнутые результаты. Немало важным фактором является личный пример руководителя, его способность оказывать мотивационное воздействие и способность эффективно осуществлять управление. Прежде всего, хороший руководитель должен обращать внимание на поведение и проблемы своих подчиненных, распознавать их способности [4]. Фактически, задача управленца сводится к тому, чтобы интересы работника и руководства организации были учтены в равной степени. Для достижения поставленной задачи менеджеру необходимо быть не только хорошим управленцем, но и психологом, так как работа с людьми непредсказуема, ведь каждый человек по своему уникален и у каждого человека свои потребности и желания.

Таким образом, наличие различных элементов системы управления в совокупности с традиционными методами предоставляет возможность организациям развивать личностные характеристики персонала, оказывая влияние на его заинтересованность в достижении наилучших результатов. Тем самым при работе с персоналом необходимо учитывать личностные качества сотрудников, так как для одних наилучшим вариантом мотивации может являться материальное вознаграждение, для других же гораздо важнее духовное удовлетворение. В связи с этим менеджерам по управлению персоналом необходимо обладать лидерскими качествами и умением выявлять потребности и желания сотрудников, с целью формирования успешной системы управления.

Список использованных источников

1. Мотивация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psychologos.ru/articles/view/motivaciya>. – Дата доступа: 15.02.2016
2. Кибанова, А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
3. Шапиро, С. А. Факторы повышения эффективности труда персонала: моногр. / С. А. Шапиро, А. В. Шилаев. – М. : ИД «АТИСО», 2012. – 222 с.
4. Рульев, В. А. Менеджмент : учеб. пособие / В. А. Рульев. – Киев : «Центр учебных пособий», 2011. – 156 с.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

К. В. Лебедева,

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск*

Научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, и в западной, и в отечественной литературе последнее время часто связывается с понятием инновационного процесса. Поддержка инновационной деятельности в целях повышения конкурентоспособности бизнеса, науки и промышленности Республики Беларусь, вхождения Беларуси в международные экономические союзы и эффективности решения проблем социально-экономического развития страны должна стать одним из приоритетных направлений государственной политики.

Необходимо разработать мероприятия по налоговому стимулированию научно-технологического прогресса.

Рыночные инновационные механизмы в Республике Беларусь полноценно пока не заработали, существующие экономические реалии, бюджетное и налоговое законодательство ограничивают возможности доступа предпринимательства в сфере инноваций к необходимым ресурсам.

Для Беларуси необходимо динамично развивать инновационный потенциал экономики, с целью обеспечения внедрения высокотехнологичных разработок и устранения последствий организационного отрыва науки от производства, оказывать прямую и косвенную поддержку инновационной деятельности и прикладных научных исследований.

Доминирующие технологии в Республике Беларусь относят к традиционным. В настоящее время финансирование инновационной деятельности предприятий осуществляется по нескольким каналам: за счет амортизационных отчислений; за счет прибыли; за счет отраслевых инновационных фондов; за счет кредитных ресурсов; за счет иностранных инвестиций.

Амортизационные отчисления накапливаются на предприятиях в амортизационном фонде и направляются на закупку нового оборудования, новых технологий. Однако чаще всего средств амортизационных фондов недостаточно для глобальной инновационной деятельности. Прибыль предприятия, в целях инновационной деятельности может направляться на: проведение научных, опытно-конструкторских работ, финансирование производства новой продукции и так далее. В условиях экономического кризиса многие предприятия республики работают практически не получая прибыль. Финансирование инновационных проектов коммерческими банками сдерживается по ряду причин: задача банков – обеспечение надежных и безопасных платежей – входит в противоречие с вложением средств в рискованные инновационные проекты. Важным источником финансирования инновационной деятельности являются иностранные инвестиции. Иностранный капитал не стремится в нашу страну из-за высокой налоговой нагрузки и нестабильного законодательства.

Вместе с тем, создание условий для формирования благоприятного инновационного климата заключается не только в предоставлении отдельных мер стимулирования, это обусловлено в целом совершенствованием налоговой системы в Республике Беларусь, упрощением процедур налогового администрирования и созданием максимально комфортных условий для исполнения плательщиками своих налоговых обязательств. Многое в этом направлении уже сделано.

Подводя итоги развития налоговой системы Республики Беларусь, можно сказать, что она приобрела такие важные черты, как устойчивость и стабильность функционирования, выраженная направленность на стимулирование воспроизводственных процессов. В период с 2006 по 2015 годы в республике отменено большое количество налогов и сборов. С 1 января 2010 года в Республике Беларусь вступила в действие Особенная часть Налогового кодекса. В результате утратили силу многочисленные налоговые законы, произошло упрощение налогового законодательства. При этом в рамках обычной хозяйственной деятельности уплачивается 5 налогов: налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, налог на недвижимость, налог на землю, экологический налог. Изменения налоговой системы республики, произошедшие с 1 января 2011 года, также направлены на сокращение числа платежей, на упрощение налоговой отчетности, упрощение налогового администрирования. С 2012 года в рамках работы по снижению налоговой нагрузки на экономику и дальнейшему упрощению налоговой системы ставка налога на прибыль снижена с 24 % до 18 % [1].

При рассмотрении ставок необходимо сказать, что основная ставка налога в Российской Федерации и в Казахстане – 20 процентов, а в Республике Беларусь – 18 процентов.

В Европейском союзе ставки налогов на прибыль от коммерческой деятельности компаний за последние годы сократились в среднем с 30,4 до 22,9 %. Ставки налога на прибыль в некоторых восточноевропейских странах ЕС довольно низкие. Так, в Болгарии ставка такого налога находится на уровне 10 %. За ней следуют Литва и Латвия (15 %), Румыния (16 %), а также Чехия, Словакия, Польша и Венгрия (19 %).

В республике большое внимание уделяется созданию оптимальных условий для привлечения инвестиций в сферу малого бизнеса, упрощению порядка налогообложения. Указанные меры обеспечили снижение налоговой

нагрузки. Таким образом, очевиден тот факт, что государством уже сегодня проведена значительная работа по созданию условий для формирования благоприятного инвестиционного климата.

В целях стимулирования развития инновационной деятельности и привлечения для этих целей иностранных инвестиций можно предложить следующие меры по совершенствованию налогового законодательства:

- уменьшение налогооблагаемой прибыли (дохода) на величину прибыли, полученной от реализации продукции, изготовленной с использованием отходов производства;
- стимулировать деятельность предприятий всех форм собственности по постоянному перевооружению производств за счет внедрения новых и высоких технологий, путем освобождения от уплаты налогов в размере 30 % от затрат на приобретение данных технологий;
- предусмотреть освобождение от уплаты налогов на прибыль (доходы) в течение 24 месяцев со дня регистрации для вновь созданных предприятий, осуществляющих приоритетные для региона инновационные разработки; при закрытии предприятия ранее, чем через 36 месяца произвести уплату налогов в полной мере;
- использование потенциала местных органов управления, путем стимулирования приоритетной для региона деятельности через уменьшения, либо исключения уплаты в течение трех лет налога на землю и недвижимость инновационных предприятий.

Данные мероприятия позволят использовать инновационный потенциал предпринимательства, сделают привлекательной инновационную деятельность в Беларуси для иностранных инвесторов и повысят эффективность внедрения в промышленность результатов фундаментальных и прикладных исследований, что приведет к эффективному развитию реального сектора экономики.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) : 29 дек. 2009 г., № 71-3 // Национальный реестр правовых актов. – 2010. – № 4. – 2/1623.

ЛИЗИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С. И. Лубешко,

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск

Лизинг представляет собой специфическую форму финансирования вложений на приобретение оборудования, недвижимого имущества и других элементов основного капитала при посредничестве лизинговой компании, которая приобретает для третьего лица право собственности на имущество и отдает это имущество ему в лизинг на определенный период.

Сущность лизинга заключается в разделении понятия "собственность" на право владения и право использования. Собственником имущества на все время лизинговой сделки остается лизингодатель.

Объектами лизинга, как правило, являются транспортные средства, строительная техника, различное производственное оборудование, механизмы, приборы, лицензии, ноу-хау, здания и сооружения производственного назначения и т.д.

Лизинг появился в Республике Беларусь в 1991 году. Первые белорусские лизинговые компании были при банках, круг их клиентов ограничивался теми же банками и очень небольшим количеством других организаций, которые были в состоянии оценить эффективность лизинга и воспользоваться его преимуществами. Уже на первых этапах своего развития лизинговые компании почувствовали необходимость в объединении своих усилий для внедрения на белорусский рынок лизинга – совершенно новой и незнакомой подавляющему большинству предприятий формы инвестиций. Поэтому в 1993 году такие компании, как «Приорлизинг», «Дукат-Лизинг», «Лотос» и другие зачинатели лизинга в Беларуси учредили «Белорусский союз лизингодателей» Благодаря ее пропагандистской работе о лизинге заговорили на радио, в печати стали появляться статьи, объясняющие суть лизинга, освещающие первые полученные результаты в республике. Эта организация стала инициатором в становлении нормативно-правовой базы лизинга в Беларуси. Накопленный лизинговыми компаниями опыт послужил практическим материалом для разработки первого нормативного документа по лизингу, как в Беларуси, так и в СНГ: Методические указания «О порядке учета лизинговых операций». Они вышли в апреле 1994 года. С этого периода лизинг в Беларуси начинает активно развиваться.

В Республике Беларусь была создана похожая организация в 2011 году. Название этой организации – Ассоциация лизингодателей. Членами-учредителями Ассоциации выступили 13 организаций: 12 лизинговых компаний и ОО «Белорусский союз лизингодателей». Основными целями создания являются содействие созданию благоприятных условий развития рынка лизинга в Республике Беларусь. [2]











Ассоциация осуществляет работу по следующим направлениям:

1. Популяризация лизинга, как инструмента финансирования.
2. Безопасность участников лизинговой деятельности.
3. Сотрудничество с государственными органами, участие в подготовке и обсуждении нормативных правовых актов, регулирующих или затрагивающих лизинговую деятельность.
4. Образовательные мероприятия: подготовка и проведения семинаров, тренингов, конференций, внедрение курса «Основы лизинга» в учебные курсы высших и средних специальных учебных учреждений страны.

На данный момент в Республике Беларусь действует больше 40 лизинговых компаний, рейтинг КОТОРЫХ выглядит следующим образом [3]:

Таблица 1

Лизинговые компании Республики Беларусь

| Название | Объем нового бизнеса, млн. бел. руб. |
|---|--------------------------------------|
|  Промагролизинг | 1 285 921 |
|  Райффайзен-Лизинг | 1 047 948 |
|  АСБ Лизинг | 1 036 865 |
|  PESCO | 656 466 |
|  БПС-лизинг | 637 630 |
|  ВТБ-Лизинг | 493 434 |
|  «ГЛОБАЛ лизинг» | 437 048 |
|  Активлизинг | 392 720 |
|  Rietumu Лизинг (ранее ВестЛизинг) | 358 367 |
|  Агролизинг | 307 454 |

Источник: [2]

Ассоциация лизингодателей в тесной связи с ОО «Белорусский союз лизингодателей» представляет лизинговое сообщество Республики Беларусь в сфере международных контактов с лизинговыми ассоциациями стран СНГ, а также Западной и Центральной Европы.

Белорусскими специалистами было произведено исследование, в котором было опрошено 11 лизинговых компаний. Целью опроса было узнать что ж лизинговые компании выдают охотнее всего, а с чем заключение сделки может серьезно затянуться. Результаты были следующими: все лизингодатели были практически единодушны – самый интересный для них предмет лизинга – автотранспорт, на втором месте – недвижимость, а вот с оборудованием могут возникнуть определенные проблемы. [1]

Таким образом, легче всего взять в лизинг автомобиль, а самая популярная компания – Промагролизинг. Лизинг имеет массу преимуществ и интересен не только для клиентов с ограниченными возможностями, но и для сильных в финансовом отношении предприятий, т.к. при определенных налоговых условиях он обеспечивает им получение экономических льгот.

Список использованных источников

1. INFOBANK.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infobank.by/>. – Дата доступа: 10.01.2016.
2. Ассоциация лизингодателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/> – Дата доступа: 10.01.2016.
3. MYFIN.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by/>. – Дата доступа: 10.01.2016.
4. Лизинг: основы теории и практики : учеб. пособие / под ред. проф. Г. П. Подшиваленко. – М., 2014. – 192 с.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

А. А. Максимович,

Учреждение образования «Белорусский национальный технический университет»,

г. Минск

Высокий результат деятельности любого предприятия непосредственно зависит от личной заинтересованности каждого работника организации в собственной работе. Потому, на сегодняшний день, самой актуальной проблемой на предприятиях является разработка специальной системы мотивации и стимулирования для повышения эффективности сотрудников организации, что влечет за собой повышение производительности труда организации.

Возбудить у сотрудника желание работать является существенной и непреложной составной частью эффективного функционирования компаний. Потому как, насколько хорошо мотивирован персонал и заинтересован в своей работе, обуславливается своевременностью, достоверностью и сроками выполнения своих обязательств, от которых непосредственно зависят результаты производительности подразделений и всей компании в целом. Тем самым, получив максимальную отдачу от пользования человеческих ресурсов, позволит повысить общую результативность и прибыльность деятельности организации, – в чем и заключается актуальность исследуемой темы [1].

Мотивация и стимулирование – главные методы направления на повышение эффективности работы сотрудника. Однако в узком смысле, *мотивация* – внутреннее стремление, побуждающее к интенсивности, целенаправленному действию и решению поставленных задач, а *стимулирование* – внешнее воздействие на человека, посредством влияния на условия его жизнедеятельности, используя мотивы, движущие его деятельностью.

Для проведения процедур по мотивированию и стимулированию работников, необходимо предварительно иметь четкую систему оценивания работы каждого из сотрудников организации. Поэтому требуется, чтобы система оценки штаба работников была ясной, разборчивой и ранее заведомой для того, чтобы при награждении одних работников, другие не воспринимали это как предвзятость. Тщательное изучение каждого работника позволяет определить какие факторы будут являться для него мотивирующими.

Принятие на фирме общей концепции для всех сотрудников организации недопустимо, поскольку для одних это идеальный стимул получить возможность обучиться за счет компании, для других – это не значит ничего. Потому главным правилом эффективного стимулирования и мотивации является персональный подход к каждому работнику организации, потому только так возможно достигнуть наибольшего прогресса.

Как правило, выделяют *нематериальную* и *материальную* мотивацию. Понятно, что наибольшим эффектом, как влияние на человека, обладает плата работникам организации, поскольку она может удовлетворять физиологические потребности и потребности в безопасности, являющиеся для человека главными составляющими для своей жизнедеятельности. Предприятие, мотивирующее сотрудников лишь заработной платой, с одной стороны, раздует фонд до неузнаваемого состояния, с другой – может привести сотрудника к демотивации, посредством прекращения предоставления сотруднику денежных премий, повышенной зарплаты или бонусов за сверхурочную работу. Однако такая мотивация является затратной для предприятия и потому, на сегодняшний день, большинство организаций используют нематериальную мотивацию. Сюда можно отнести карьерный рост, похвалу, социальные льготы и многое другое. И, по мнению многих успешных бизнесменов, для сотрудников организации удовлетворение интересов финансово второстепенно. Куда важнее является воодушевление работников изнутри [2].

Внимание к сотрудникам – один из главных аспектов в нематериальной системе мотивации, то бишь проявление, так называемой, «культуры благодарности». И для того, чтобы работники организации соответствующим образом оценили подобную благодарность, прежде всего, им следует принимать себя как часть компании, как полноценные члены целой команды, отождествлять собственные интересы и цели с корпоративными, в чем, собственно говоря, и заключается сущность нематериальной мотивации на предприятии. По видимости, инициативное включение работников в жизнь организации непосредственно влияет на рейтинг любой компании. Однако необходимо отметить, что мотивирование, в основном, направлено на всех сотрудников организации, но нематериально, прежде всего, на выдающихся, имеющие высокие показатели, что побуждает снова и снова демонстрировать лишь высокие результаты.

Можно выделить несколько основных способов нематериальной мотивации сотрудников [3]:

1. Участие в решении важных вопросов организации
2. Поздравление со знаменательными датами
3. Техническая оснащенность и комфортабельность рабочего места
4. Конкурсы и соревнования
5. Скидки на приобретения продукции или услуг организации
6. Поощрительные корпоративные мероприятия
7. Обучение, как повышение квалификации, стажировки, семинары и конференции
8. Публичное поощрение за заслуги отличившегося сотрудника
9. Элементарное внимание и многое другое

Также выделяют такой способ, как наказание – средство мотивации сотрудников. Этот способ заключается в том, чтобы не допустить действий, которые могли бы принести ущерб организации. Таким образом, наказание – преграда, которая не разрешает работнику воспроизвести повторные действия в будущем, что служит хорошим примером всему трудовому коллективу.

Что касается стимулирования, то оно не требует от руководителя подразделения или генерального директора углубленного анализа сотрудников. В основном, тут идет речь о так называемой «среднестатистической модели». У любого человека возникают различные потребности в экономическом, физиологическом, материальном или социальном планах, степень значимости которых для каждого человека различается. И, как правило, для анализа и мониторинга этих процессов, что является глубокой психологической работой, нет времени.

Порой возникает так, что какое-либо поручение работнику не представляет особого интереса или эта задача является монотонной и скучной, что означает недостаток или отсутствие у него мотивации. В основном, в таких ситуациях работники отказываются от задач, особенно в тех случаях, когда это не воздействует на их заработную плату. При таких обстоятельствах оказывает воздействие материальное стимулирование, самым распространенным способом которой является доплата за что-либо. Однако отдельные обстоятельства требуют использование нематериальных стимулов, таких как, например, вручение грамоты самому лучшему работнику организации, похвальный отзыв сотрудника перед всем коллективом, публикация фотографии на доске почета и многое другое.

В современном менеджменте выделяют социальные, моральные и социально-психологические стимулы. *Первый стимул* связан с необходимостью сотрудников утвердить себя в организации, со стремлением занять свое место в обществе и с необходимостью в определенном масштабе влияния. В данном случае сотрудникам организации дается право голоса при решении различных вопросов, передаются соответствующие права и обязательства. *Второй стимул* связан с необходимостью человека во внимании и почитании со стороны других людей организации, в принятии человека как работника, как морально поощренной личности. *Третий вид стимула* связан с общением в жизни человека, т.е. комфортным климатом в коллективе, гарантирующий соответствующее общение, который позволит реализоваться человеку, что и является лучшим стимулом к ощущению собственной удовлетворенности.

Таким образом, не смотря на все методы повышения мотивации и стимулирования, самым эффективным, как для сотрудников, так и для фирмы, является нематериальная мотивация для получения качественных результатов. Это объясняется тем, что неоднократно приходится экономить и снижать затраты, повышая, при этом, лояльность и командный дух организации, что является недорогим, и приносящим плоды, удовольствием. Также руководителям необходимо знать, что для людей, приходящие на работу ради денег и карьеры, и уходящие от привычности и недостаточно хорошего руководства, необходимо создание четкой и ясной системы мотивации и стимулирования для того, чтобы сформировать эффективную корпоративную команду мечты и обеспечить ему и предприятию долговременное процветание.

Список использованных источников

1. Красовский, Ю. Д. Организационная диагностика социокультурных процессов в фирме: научно-практическое пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Ю. Д. Красовский // Юнити-Дана. – 2014. – 295 с.
2. Эксперименты с мотивацией сотрудников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/blog/eksperimenty-s-motivaciey-sotrudnikov>. – Дата доступа: 20.02.2016.
3. 11 способов нематериальной мотивации сотрудников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lpgenerator.ru/blog/2014/12/20/11-sposobov-nematerialnoj-motivacii-sotrudnikov/>. – Дата доступа: 20.02.2016.

САМОФИНАНСИРОВАНИЕ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: НАПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И АКТИВИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ УГРОЗ

Р. В. Марков,

канд. экон. наук, докторант

Национальный институт стратегических исследований при Президенте Украины, г. Киев

В условиях интеграции аграрного сектора экономики Украины в европейское экономическое пространство первоочередное значение приобретают исследования направлений обеспечения финансовой безопасности аграрных предприятий. Это обусловлено необходимостью адаптации их финансовой деятельности к усилению конкурентной борьбы на продовольственном рынке в условиях усложненного (в сравнении с европейскими производителями) доступа к внешним ресурсам. По данным проекта Единой комплексной стратегии развития сельского хозяйства и сельских территорий Украины на 2015–2020 годы [1] фактический разрыв между спросом и предложением в финансировании аграрного производства оценивается в 8,7 млрд долл. США. Результатом этого является то, что 75 % сельскохозяйственных предприятий имеют ограниченный доступ к внешним финансовым ресурсам, а почти половина производителей вынуждена непосредственно после уборки (в условиях неблагоприятной для производителей рыночной конъюнктуры) продавать 80–100 % своего урожая для пополнения оборотных средств. Вместе с тем, именно доступность к краткосрочным внешним финансовым ресурсам является главным условием обеспечения текущей финансовой безопасности аграрного бизнеса, в то время как доступность к средне и долгосрочным ресурсам является прерогативой его дальнейшего развития и обеспечения его перспективной финансовой безопасности.

Доказательством этого может быть смоделированный график денежных потоков сельскохозяйственного предприятия, которое имеет репрезентативное ресурсное обеспечение, использует типичные технологии выращивания основных сельскохозяйственных культур, специализируется на растениеводстве в открытом грунте и работает в условиях степной зоны Украины (рис. 1).

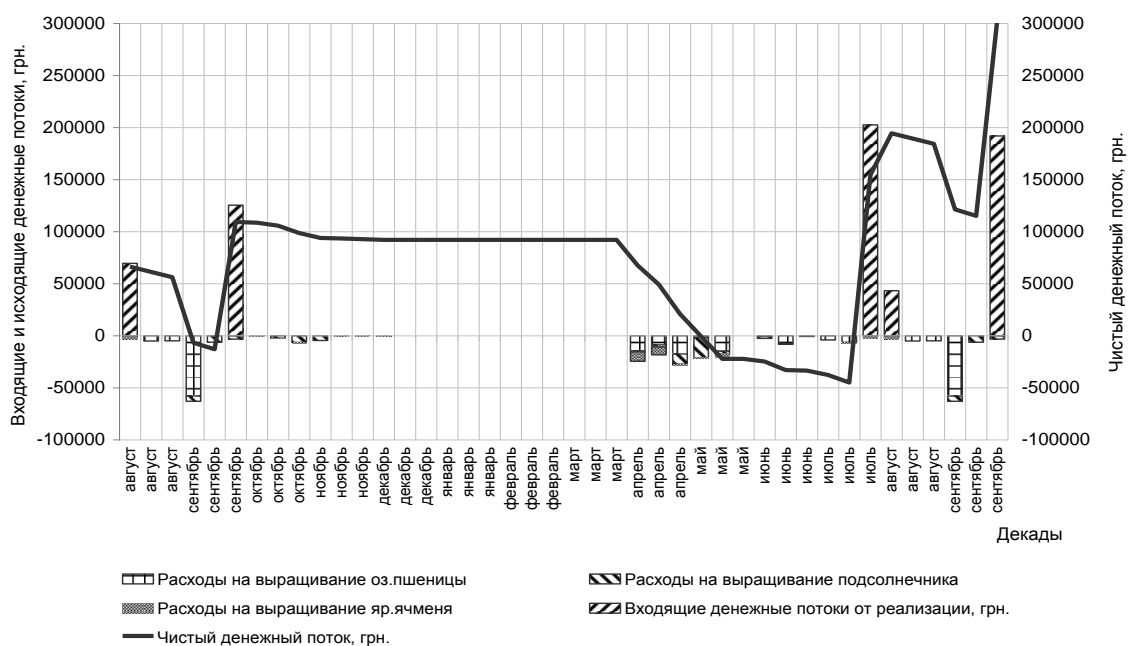


Рис. 1. Денежные потоки сельскохозяйственного предприятия на 100 га посевов

Источник: собственные исследования

Форма графика чистого денежного потока наглядно демонстрирует период года (апрель–июль), когда подавляющее большинство сельскохозяйственных предприятий растениеводческой специализации имеют максимальный спрос на финансовые ресурсы для проведения полного объема агротехнических работ. Именно в этот период (от начала посева яровых культур до окончания уборки зерновых культур) производители имеют наиболее высокий уровень финансовых угроз, связанных с доступом к краткосрочным финансовым ресурсам внешнего происхождения. В течение зимнего периода ситуация коренным образом изменяется и экономически эффективные производители уже могут формировать предложение на рынке финансовых ресурсов.

Для преодоления такого сезонного дисбаланса денежных поступлений и расходов сельскохозяйственные предприятия используют следующие финансовые инструменты:

- трансформация структуры посевных площадей и технологии выращивания основных сельскохозяйственных культур в соответствии с условиями максимальной оптимизации собственных денежных потоков;
- сокращение периода выращивания сельскохозяйственных культур за счет использования скороспелых сортов и гибридов;
- продажа выращенной продукции в максимально короткие сроки после уборки урожая (или прав на эту продукцию еще до уборки урожая);
- формирование собственных запасов финансовых ресурсов за счет нераспределенной прибыли предыдущих лет;
- привлечение кредитных ресурсов с возможной компенсацией государством части процентов за пользование кредитами;
- привлечение внешних финансовых ресурсов в виде «товарного кредита», т.е. – получение отсрочки платежей при покупке материальных ресурсов: семян, удобрений, средств защиты растений, топлива и т.п.;
- привлечение прямых инвестиций.

При выборе финансового инструментария сельскохозяйственный производитель должен учитывать существующие условия макроэкономического кризиса. Представленный график (рис.2), построенный по данным Государственной службы статистики Украины [2, 3], наглядно демонстрирует тенденцию к сокращению объема инвестиций по всем основным отраслям экономики Украины (начиная с 2012 г.). Сельское хозяйство, к сожалению, не стало исключением из этой тенденции.

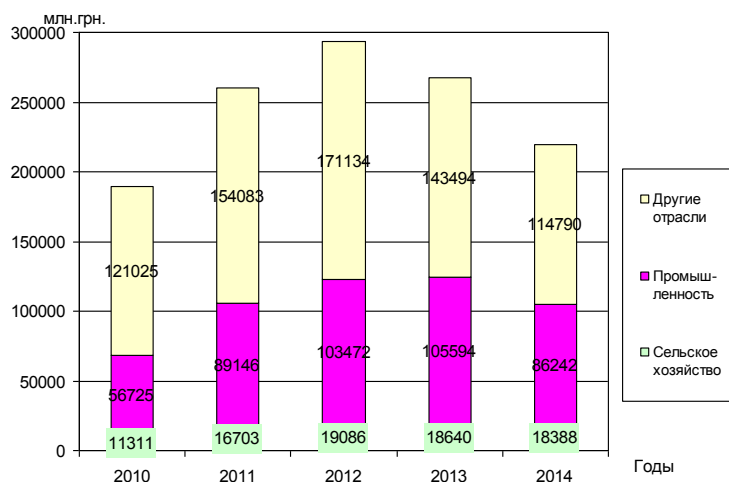


Рис. 2. Объемы капитальных инвестиций предприятий Украины

Источник: собственные исследования по данным Государственного комитета статистики Украины [2, 3]

Вместе с тем, экономическая эффективность отрасли остается достаточно высокой, даже в условиях макроэкономического кризиса. Аграрный сектор остается одной из немногих прибыльных отраслей экономики Украины (рис.3). Даже в очень сложный 2014 г., когда обобщенный финансовый результат деятельности предприятий составлял -517,4 млрд. грн., сельскохозяйственные предприятия получили более 20 млрд. грн. прибыли [3].

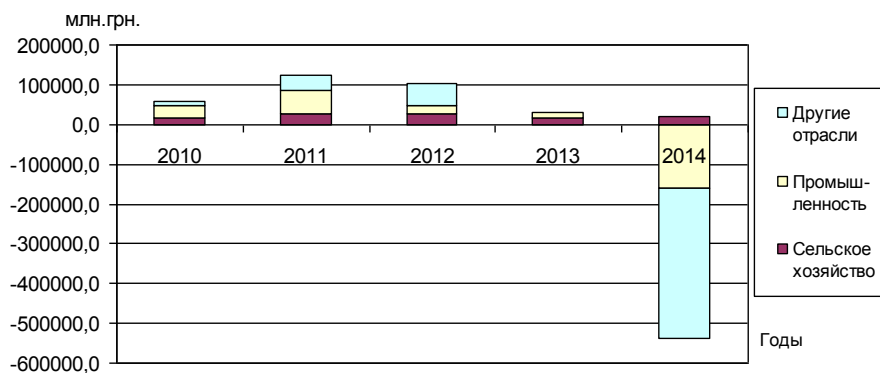


Рис. 3. Финансовые результаты предприятий Украины до налогообложения

Источник: собственные исследования по данным Государственного комитета статистики Украины [2, 3].

Таким образом, сельскохозяйственные предприятия для обеспечения своей финансовой безопасности должны акцентировать свое внимание на более доступных для них мероприятиях самообеспечения финансовыми ресурсами. Из приведенного выше перечня инструментов преодоления дисбаланса финансовых ресурсов производителей к таким мероприятиям можно отнести первые четыре инструмента, в то время как последующие три по своей сути являются различными вариантами привлечения внешних источников финансирования.

Каждый из этих финансовых инструментов имеет собственные преимущества, и каждый имеет определенные ограничения в применении, а также возможное негативное влияние на формирование угроз финансовой безопасности предприятия (табл. 1). Например, использование первого инструмента является ограниченным в результате достаточно длительного производственного цикла в сельском хозяйстве: если предприятие уже потратило средства на сев озимых культур в прошлом году, оно вынуждено продолжать технологический цикл их выращивания в следующем году даже при условиях неблагоприятной текущей рыночной конъюнктуры.

Таблица 1

Инструменты преодоления сезонного дисбаланса финансовых ресурсов сельскохозяйственных производителей

| Название инструмента | Ограничения в использовании инструмента | Угрозы финансовой безопасности предприятия | Способы минимизации угроз финансовой безопасности предприятия |
|---|--|--|---|
| 1. Трансформация структуры посевных площадей и агротехнологий | Экономическая целесообразность. Ресурсные ограничения. Технологические и экологические ограничения | Рост затрат для сокращения негативного влияния деградации почв на урожайность с.-х. культур | Поиск оптимальных управленческих решений с использованием критериев финансовой и экологической безопасности предприятия |
| 2. Сокращение периода выращивания с.-х. культур | Экономическая целесообразность. Биологические ограничения. Погодные ограничения | Снижение доходов предприятия как следствие относительно низкой урожайности «скороспелых» сортов и гибридов с.-г. культур | Диверсификация сортового состава основных с.-х. культур (выращивание сортов и гибридов с разными сроками созревания) |
| 3. Минимизация сроков реализации продукции | Конъюнктура аграрного рынка. Уровень развития рыночной инфраструктуры. Особенности сложившейся договорной практики | Снижение доходов предприятия в результате низких реализационных цен | Широкое использование складских свидетельств, форвардных сделок и других современных финансовых инструментов |
| 4. Формирование собственных резервов финансовых ресурсов | Наличие прибыли. Инвестиционные возможности владельцев предприятия. Особенности налогообложения | Снижение уровня деловой активности предприятия в результате "замораживания" части его активов | Использование депозитных счетов, овердрафтов и других современных финансовых инструментов |
| 5. Привлечение кредитных ресурсов | Конъюнктура финансового рынка. Условия государственной поддержки. Финансовое состояние предприятия и наличие обеспечения кредита | Снижение уровня платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия за счет увеличения удельного веса заемного капитала | Использование возможностей удешевления кредитов за счет средств государственной финансовой поддержки (кредитных субсидий) |
| 6. Привлечение "товарного кредита" | Деловая репутация предприятия. Масштаб его деятельности. Финансовые возможности поставщиков материальных ресурсов | Рост производственных расходов в результате неценовой обусловленности выбора поставщиков материальных ресурсов | Распространение практики применения аграрных расписок и других современных финансовых инструментов |
| 7. Привлечение прямых инвестиций | Организационно-правовая форма предприятия. Его финансовое состояние и прозрачность деятельности. Позиция собственников | Потеря финансовой независимости предприятия | Поиск оптимальных инвестиционных решений с использованием критериев финансовой безопасности предприятия |

Источник: Собственные исследования

Не менее весомыми являются ограничения относительно возможностей быстрой оптимизации материальных, трудовых и земельных ресурсов предприятия. Последнее объясняется тем, что материальные ресурсы большинства аграрных предприятий имеют низкий уровень ликвидности, их трудовые ресурсы зачастую ограничены жителями ближайших населенных пунктов, а возможности относительно изменения земельных ресурсов также ограничены условиями соответствующих договоров аренды земельных паев. При таких ограничениях сельскохозяйственное предприятие, которое работает в условиях самофинансирования и, при этом, не имеет собственной переработки и специализируется на производстве продукции растениеводства (в открытом грунте), может трансформировать собственные денежные потоки лишь по двум направлениям:

- изменяя структуру посевных площадей в направлении увеличения удельного веса высокорентабельных скороспелых технических сельскохозяйственных культур (при этом выращивание «альтернативных» культур также ограничено возможностями имеющейся сельскохозяйственной техники);
- изменяя технологию выращивания этих культур в направлении экстенсификации производства (уменьшая исходящие денежные потоки путем сокращения производственных затрат на каждую единицу площади посевов).

Результаты такой трансформации структуры посевных площадей в условиях самофинансирования, которую большинство руководителей аграрных предприятий на практике осуществляют интуитивно, может продемонстрировать следующее графическое отображение экономико-математической оптимизационной модели (рис. 4).

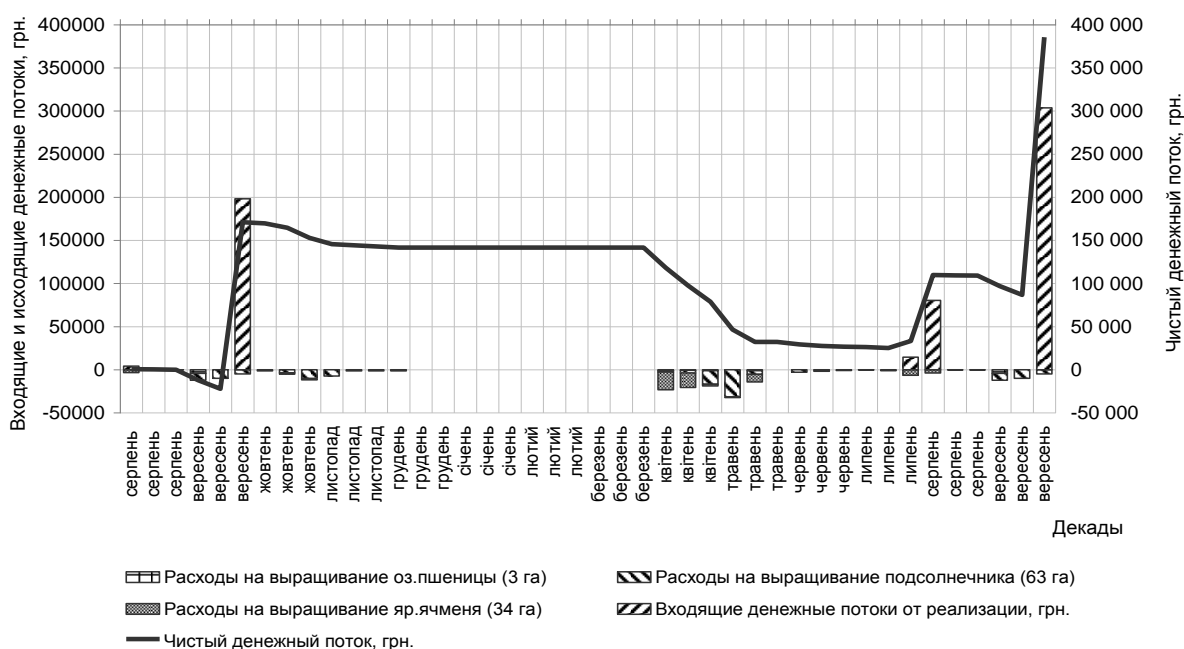


Рис. 4. Денежные потоки сельскохозяйственного предприятия на 100 га посевов после оптимизации их структуры

Источник: собственные исследования.

Модель была построена на основе данных относительно денежных потоков репрезентативного предприятия и имела следующие основные параметры:

1. В качестве основного параметра оптимизации использовалась максимизация среднеквадратичного отклонения позитивных значений чистого денежного потока предприятия как характеристики уровня его самофинансирования.
2. Дополнительным оптимизационным заданием было требование относительно максимального использования имеющихся земельных ресурсов.
3. Проверка полученного решения на допустимость осуществлялась по ограничениям исходных данных: если решение допустимо, то оно оптимально; если решение недопустимое, то происходит переход к новому решению, для которого выполняются ограничения.

Полученный график наглядно демонстрирует, что типичное сельскохозяйственное предприятие может создать себе за счет трансформации структуры посевных площадей условия для самофинансирования, когда в течение всего календарного года будет наблюдаться позитивное значение чистого денежного потока (отрицательное значение этого показателя на графике в сентябре объясняется лишь низким уровнем нераспределенной прибыли предыдущих периодов деятельности, в течение следующих периодов влияние данного фактора нивелируется). Вместе с тем, в результате такой оптимизации денежных потоков за счет изменения структуры посевных площадей в ближайшем будущем возникнут другие значительные угрозы финансовой безопасности этого предприятия:

- увеличение и без того чрезмерных посевных площадей подсолнечника приобретет катастрофический характер. Удельный вес этой культуры в структуре посевов может достигать 63 %, что не может не создавать угрозу деградации почв (в первую очередь, за счет их дегумификации);
- отсутствие достаточных объемов собственных финансовых ресурсов может привести к тому, что предприятия будут увеличивать удельный вес менее урожайных (и, соответственно, менее рентабельных), но более скороспелых яровых зерновых культур, за счет сокращения посевных площадей более урожайных и экономически эффективных озимых зерновых культур, которые требуют более длительного периода выращивания;

- дальнейшее увеличение удельного веса высококорентабельных технических культур одновременно с экстенсификацией технологий их выращивания (в т.ч. – путем сокращения доз внесения удобрений) еще больше обострит уже существующую проблему катастрофического падения плодородия сельскохозяйственных угодий.

Выводы: В условиях макроэкономического кризиса сельскохозяйственные производители имеют ограниченный доступ к внешним финансовым ресурсам. Основными инструментами преодоления сезонного дисбаланса финансовых ресурсов производителей становятся такие мероприятия самофинансирования, как соответствующая трансформация структуры посевных площадей и технологий выращивания с.-х. культур, сокращение периода выращивания этих культур, минимизация сроков реализации выращенной продукции, а также формирование собственных финансовых резервов. Каждый из этих финансовых инструментов имеет весомые ограничения в применении, а также возможное влияние на формирование угроз финансовой безопасности предприятия. Например, такое направление достижения состояния самофинансирования предприятия как трансформация структуры посевных площадей и технологий выращивания с.-х. культур усиливает угрозу катастрофического снижения плодородия почв, и, как следствие, снижения уровня финансовой безопасности этого предприятия в будущем из-за роста его производственных затрат. Все это говорит о важности привлечения в аграрный бизнес внешних финансовых ресурсов, а также о необходимости принятия оптимальных управленческих решений в финансовой сфере деятельности аграрных предприятий с использованием критериев не только их финансовой, но и экологической безопасности. Перспективным направлением дальнейших исследований может быть количественная оценка влияния данных угроз на уровень финансовой безопасности аграрных предприятий.

Список использованных источников

1. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки. Проект. – К. : Міністерство аграрної політики України, 2015. – 225 с.
2. Сільське господарство України. 2014. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.
3. Україна у цифрах у 2014 році. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 239 с.

КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

С. Ф. Назарова,

доцент кафедры финансов

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск*

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. Государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги являются одним из инструментов управления и обеспечения взаимосвязи общегосударственных интересов с интересами хозяйствующих субъектов.

Необходимость налогов вытекает из функций и задач государства (политических, экономических, внешнеэкономических, оборонных, социальных и др.), выполнение которых требует средств. Кроме налогов у государства нет иных методов мобилизации средств. Для покрытия расходов оно может использовать государственные займы, но их необходимо возвращать и уплачивать проценты, что также требует дополнительных расходов по их обслуживанию. При особых обстоятельствах государство прибегает к выпуску денег в обращение. Однако это чревато тяжелыми экономическими последствиями для страны – инфляцией. Таким образом, на долю налогов, являющихся важнейшим средством формирования финансовых ресурсов государства, приходится 80 – 90 % всех бюджетных поступлений (в развитых странах).

Налоги являются одним из наиболее эффективных инструментов государственного регулирования, как национальной экономики, так и международных экономических процессов. Этому способствуют углубление и интенсификация специализации и кооперации производства в международном масштабе, всеобщий процесс интеграции экономической жизни и расширения международной торговли. Изучение и анализ воздействия налоговых рычагов на объединенную экономику приобретают все большее значение с точки зрения как обеспечения экономического роста в пределах экономических союзов, так и повышения эффективности внешнеэкономических связей каждого государства.

Различия в налоговых системах объединяющихся государств создают препятствия международной торговле и переливу капитала в дополнение к существующим границам и таможенным барьерам. В связи с этим проведение единой скоординированной политики является одним из необходимых условий функционирования экономических союзов.

Одним из таких союзов является Единое экономическое пространство. Объединение в Единое экономическое пространство России, Беларуси и Казахстана, в первую очередь направлено на увеличение благосостояния населения посредством расширения возможностей торговли товарами и услугами и роста конкурентоспособности экономики этих стран. На сегодняшний день данные возможности ограничены, значительным количеством барьеров, связанных как с организацией экономической деятельности внутри стран, так и с препятствиями торговле, возникающими на границах между странами. Конечно, прогресс в деле заключается в том, чтобы минимизировать и устранить влияние подобных факторов и барьеров. Один из таких барьеров, который препятствует нормальному функционированию Единого экономического пространства, лежит в сфере косвенного налогообложения

В целом порядок налогообложения не претерпел значительных изменений.

Как и ранее, при экспорте товаров с территории одного государства-члена на территорию другого государства-члена налогоплательщиком государства-члена, с территории которого вывезены товары, применяется ставка НДС 0 % при представлении в налоговый орган подтверждающих документов. Требования к необходимым документам остались прежними и установлены п. 4 разд. II Приложения 18 к Договору [1]. Однако теперь предлагается взаимодействовать с государственными органами в электронной форме.

Общий порядок взимания НДС при импорте остался прежним, однако есть некоторые нововведения. Нормативно закреплено, что если выставление счета-фактуры не предусмотрено законодательством государства, импортер вправе предоставить налоговому органу иной документ, выставленный продавцом и подтверждающий стоимость импортированных товаров.

Также урегулирован порядок налогообложения при возврате ввезенного товара по причине ненадлежащего качества или комплектации. Возврат должен быть подтвержден претензией, а также документами, соответствующими дальнейшему совершению операций с такими товарами. К таким документам могут относиться акты приема-передачи товаров (в случае отсутствия транспортировки возвращенных товаров), транспортные (товаросопроводительные) документы (в случае транспортировки возвращенных товаров), акты уничтожения или иные документы. При возврате товаров по истечении месяца, в котором товары были приняты на учет, налогоплательщик представляет в налоговый орган соответствующую уточненную (дополнительную) налоговую декларацию и документы (их копии) [2].

В целях развития внешнеэкономических связей можно предложить проект создания единой базы ЕАЭС, который основан на пожеланиях и требованиях плательщиков и сотрудников налоговых инспекций.

Можно выделить следующие направления совершенствования существующей системы косвенного налогообложения в Республике Беларусь:

- 1) Совершенствование системы налогового контроля в сфере косвенного налогообложения
- 2) Переход на единые стандарты в администрировании косвенных налогов со странами Евразийского экономического союза
- 3) Создание комфортных условий для функционирования субъектов хозяйствования
- 4) Борьба с теневой экономикой
- 5) Управление косвенным налогообложением в реальных экономических условиях
- 5) Создание понятной и функциональной базы плательщиков

Реализация предложенных мероприятий в законодательстве Республики Беларусь позволит в большей степени приблизить существующую систему косвенного налогообложения рыночным условиям хозяйствования.

Список использованных источников

1. Договор о «евразийском экономическом союзе» (подписан в г. Астане 29.05.2014) (редакция, действующая с 1 октября 2015 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/pages/displaydocument.aspx?s=bef9c798-3978-42f3-9ef2-d0fb3d53b75f&w=632c7868-4ee2-4b21-bc64-1995328ebef3&l=540294ae-c3c9-4511-9bf8-aaf5d6e0d169&entityid=3610/>. – Дата доступа: 31.03.2016.
2. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/taxation/evolution/ravzvalmayok10/>. – Дата доступа: 31.03.2016.

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА И САНАЦИИ

О. Б. Нестерович,

кандидат фил. наук, доцент,

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск*

На современном этапе предприятия испытывают влияние множества факторов, что может привести к сбоям и нестабильности их работы. Деятельность предприятий в условиях рыночной системы хозяйствования приводит к возникновению кризисных ситуаций, а зачастую и к крайней форме проявления кризисов – банкротству.

Основная задача управления в условиях нестабильной работы предприятия состоит в обеспечении сбалансированной защиты его приоритетов и интересов кредиторов и предотвращении риска.

Управление предприятием в процедурах банкротства требует большой ответственности, так как процесс управления в условиях убыточной деятельности и нехватки ресурсов осложнен, а степень свободы при функционировании системы управления ограничена.

Управление в процедурах банкротства существенно изменяет работу всех функциональных подсистем предприятия. С момента введения арбитражным судом одной из процедур, предусмотренных законодательством о несостоятельности: финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение, полномочия участников процесса управления предприятием ограничиваются, приостанавливаются или прекращаются. Предприятие приобретает статус должника, появляются новые участники процесса управления должником: конкурсные кредиторы, уполномоченные органы, арбитражный управляющий.

В процедуре финансового оздоровления система управления должником отличается от системы управления в процедуре наблюдения более жесткой контролирующей функцией со стороны административного управляющего и собрания кредиторов. В процедуре внешнего управления целевая функция управления остается практически такой, как и при финансовом оздоровлении, процедуру реализует внешний управляющий, назначаемый арбитражным судом. В данном случае меняется система управления должником: руководитель должника отстраняется, а его полномочия принимает на себя внешний управляющий.

Наиболее часто применяемой процедурой банкротства является процедура конкурсного производства. В данной процедуре банкротства при системе управления должником, аналогичной внешнему управлению, целевая функция управления заключается в соразмерном удовлетворении требований кредиторов и ликвидации должника. В отечественной практике преобладает конкурсное производство, которое выступает инструментом решения организационных и финансовых проблем: смена менеджмента, репрофилирование [1].

Развитие кризисных ситуаций в экономике, обусловленное экономическими явлениями циклического характера, требует разработки подходов к проблеме эффективного управления предприятием, находящимся в процедурах банкротства. Организационно-управленческие мероприятия по преодолению нестабильности, восстановлению платежеспособности или по проведению ликвидации предприятия, разрабатываемые арбитражным управляющим, опираются на следующие принципы: введение моратория на судебные процессы и другие действия по взысканию долгов компании в целях предотвращения беспорядочной распродажи активов; контроль за действиями менеджмента со стороны управляющего по банкротству; наличие установленной очередности выплат кредиторам.

Цель управления предприятием, находящимся в кризисе, состоит в обеспечении денежных выплат кредиторам и в предоставлении предприятию возможности преодолеть нестабильность работы. Одной из важнейших задач арбитражного управляющего является согласование интересов предприятия и его кредиторов. Это позволяет разрешить противоречия, возникающие между ними при несостоятельности и обеспечить неконфликтные условия по реализации антикризисных мероприятий. Управленческие возможности арбитражного управляющего ограничиваются судебным или административным вмешательством в дела обанкротившегося предприятия и необходимостью представления интересов других заинтересованных сторон, например, собственников, работников предприятия [3, с. 90].

Процедуры санации необходимы в том случае, если активы предприятия носят узко специализированный характер, и их продажа с целью использования в другом бизнесе невозможна, что характерно для предприятий промышленности. Это создает превышение стоимости действующего предприятия над стоимостью его имущества, распродаваемого по отдельности. К тому же, такие активы весьма дорогостоящи, а требования кредиторов разрозненны, что не дает возможности выкупа всех обязательств одним кредитором. Это создает потребность в оздоровительных процедурах как переговорной площадке для кредиторов, которые решают дальнейшую судьбу предприятия и его имущества.

Процедуры санации необходимы предприятиям в следующих условиях:

- наличие специализированных активов, которые должны быть сохранены в рамках определенного юридического лица;

- наличие команды сотрудников (человеческого капитала), которая привязана к этим специализированным активам;
- отсутствие возможности принять согласованные решения субъектами, контролирующими предприятие, вне переговоров в процедурах банкротства, что имеет место при отсутствии подробных инвестиционных и долгосрочных контрактов.

Механизм принятия решения о введении процедуры санации или ликвидационной процедуры банкротства предприятия при его неплатежеспособности основывается на таких факторах, как величина денежных поступлений от основной деятельности, ликвидационная стоимость активов, наличие задолженности, обеспеченной залогом имущества, степень покрытия долга стоимостью залога.

В процедурах банкротства выплаты кредиторам производятся за счет средств, поступающих от текущей деятельности нестабильного предприятия, а также за счет продажи неиспользуемого имущества и непрофильных активов. Оптимизация состава активов должна сопровождаться сокращением затрат и реформированием неэффективных бизнес-процессов, что способствует высвобождению денежных поступлений от основной деятельности не только для покрытия текущих расходов, но и для выплат по обязательствам, имеющимся в реестре кредиторов на момент введения процедур банкротства. При оценке будущих доходов от текущей деятельности следует принимать во внимание планируемые мероприятия по реорганизации и перепрофилированию деятельности предприятия, закрытию убыточных направлений, частичной продаже неиспользуемых активов [2, с. 185].

Выбор между реорганизационной и ликвидационной процедурами банкротства должен быть основан на оценке доходов от текущей деятельности предприятия и сопоставлении ее величины с ликвидационной стоимостью активов предприятия, которая может быть получена при раздельной их распродаже [4, с. 15]. Необходимо осуществление мониторинга требований кредиторов и контроля текущих расходов, что позволит арбитражному управляющему принять обоснованные решения, выявить резервы удовлетворения требований кредиторов.

Механизмы управления риском в процедурах банкротства включают страхование ответственности арбитражного управляющего, контрольные мероприятия саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и независимый аудит. Аудиторские проверки деятельности несостоятельного предприятия в период, предшествующий банкротству, направлены на выявление подозрительных сделок с имуществом, анализ финансово-хозяйственной деятельности, правовое сопровождение оспаривания недобросовестных сделок. В целях предупреждения рисков, обусловленных действиями кредиторов, необходим аудит формирования задолженности перед основными кредиторами в предшествующий банкротству период.

На фоне роста числа банкротств и масштаба сумм, обращающихся в этой сфере, усиливается заинтересованность кредиторов в эффективности управления при банкротстве и достоверности информации, предоставляемой арбитражным управляющим, возникает необходимость новых способов реализации контрольной функции управления при банкротстве. Для решения этих задач на практике имеет место привлечение независимых аудиторов. С другой стороны, арбитражный управляющий прибегает к услугам аудиторов по выявлению подозрительных сделок предприятия, проведению инвентаризации, ведению бухгалтерского учета.

Экономическая эффективность аудита рассматривается в следующих аспектах: выявление признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, подозрительных сделок; увеличение конкурсной массы в результате поступления активов по сомнительным сделкам, выявленным и оспоренным в судебном порядке с участием аудиторов; экспертиза формирования кредиторской задолженности в предшествующий банкротству период, результаты которой могут привести к уменьшению суммы установленных требований кредиторов в сравнении с учетными данными; обеспечение контроля проведения процедур банкротства и деятельности арбитражного управляющего; предотвращение необоснованного расходования средств конкурсной массы; оптимизация налогообложения конкурсной массы и выплат привлеченным специалистам.

Повышение эффективности управления предприятием, находящимся в процедурах банкротства и санации, обеспечивается созданием механизмов эффективного антикризисного управления, отличительными особенностями которых являются:

- улучшение экономических условий оздоровления (приостановление выплат по налоговым платежам на период санации; предоставление кредитов по ставке рефинансирования с компенсацией разницы за счет средств бюджета и др.);
- совершенствование правового регулирования (уточнение понятий несостоятельности и банкротства; установление единой суммы задолженности, достаточной для подачи заявления кредитора; выведение за рамки банкротства разбирательства с отсутствующими должниками);
- усовершенствование методологии диагностики несостоятельности (дифференциация показателя обеспеченности обязательств активами; изучение внешних и внутренних условий деятельности предприятия с учетом цикличности развития, изменения показателей за период не менее трех лет);
- улучшение организации деятельности антикризисных управляющих (изменение принципов отбора, системы оплаты труда; установление финансовой ответственности за результаты деятельности с созданием системы ее страхования);
- усиление социальной защиты работников несостоятельных предприятий.

Список использованных источников

1. Белявский, С. Ч. Актуальные вопросы рассмотрения дел об экономической несостоятельности (банкротстве) / С. Ч. Белявский, Т. А. Козловская // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
2. Нестерович, О. Б. Механизмы эффективного управления промышленным предприятием, находящимся в процедурах банкротства / О. Б. Нестерович // Проблемы управления экономическим потенциалом в процессе модернизации промышленных предприятий : сб. науч. ст. I Междунар. науч.-практич. семинара, Минск, 26–27 марта 2015 г. / Могилевск. гос. ун-т им. А.А. Кулешова, ОАО «Моготекс», ОАО «Лента». – Могилев, 2015. – С. 183–188.
3. Нестерович, О. Б. Социально-экономические механизмы гарантирования выплат работникам при банкротстве нанимателя: мировой опыт и возможность его применения в Республике Беларусь / О. Б. Нестерович // Экономика, моделирование, прогнозирование: сборник научных трудов Научно-исследоват. экономич. института Министерства экономики Респ. Беларусь. – Выпуск 9. – Минск, 2015. – С. 90–94.
4. Смольский, А. П. Совершенствование системы государственного регулирования банкротства и механизмов финансового оздоровления предприятий / А. П. Смольский // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2004. – № 9. – С. 14 – 23.

ДЕРИВАТИВЫ И ХЕДЖИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ В КОНТЕКСТЕ СБЛИЖЕНИЯ С МСФО

П. И. Паньков,

Учреждение образования «Полоцкий Государственный университет», г. Новополоцк

В настоящее время в мире открыты позиции по деривативам на 700-710 трлн долл. США, при том что глобальный ВВП не превышает 80 трлн долл. США, – это свидетельствует о высокой значимости категории деривативов для всех аспектов хозяйственной деятельности, в том числе и для бухгалтерского учета операций с деривативами, заключая сделку с которыми, компания, как правило, получает финансовую защиту на случай неблагоприятного движения рынка, но при этом может понести существенные убытки, причем они в большинстве случаев являются следствием невысокого уровня бухгалтерского учета. Лучшая практика для минимизации убытков по деривативам – учитывать хеджирование по правилам МСФО или US GAAP [1]. Что касается Республики Беларусь, то здесь имеется ряд проблемных аспектов, касающихся организации системы бухгалтерского учета операций с деривативами. Так, в настоящее время в нормативно-правовых актах Республики Беларусь по бухгалтерскому учету отсутствует определение понятия деривативы, однако стоит отметить, что в законодательстве приведен схожий по смыслу термин производные финансовые инструменты. Также проблемным аспектом является то, что отсутствует практика применения деривативов организациями Беларуси, в том числе и из-за отсутствия полноценной нормативно-правовой базы. На данный момент для учета деривативов установлены общие правила, которые используются для учета всех ценных бумаг. Считаем, что бухгалтерский учет данных объектов для целей хеджирования должен быть рассмотрен в отдельном от остальных ценных бумаг порядке.

Для решения проблем учета операций с деривативами для целей хеджирования, необходимо выделить два направления исследования: определение сущности понятия деривативы, а также установление понятийного аппарата процесса хеджирования для целей бухгалтерского учета.

На наш взгляд, учитывая новизну и недостаточную изученность термина «деривативы», представляется целесообразным исследовать его сущность. Подходы к определению которой, в нормативно – правовых актах, энциклопедических и экономических словарях, литературных источниках белорусских и зарубежных авторов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Подходы к определению термина деривативы

| Автор / Наименование источника | Определение |
|---|--|
| Инструкция по учету ценных бумаг, утв. Постановлением Министерства финансов РБ №164 от 22.12.2006г. | Производный финансовый инструмент – финансовый инструмент (финансовый инструмент – ценная бумага, договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевого инструмент у другой), в отношении которого одновременно должны выполняться следующие условия: – стоимость финансового инструмента изменяется при изменении указанного базового актива; – для приобретения финансового инструмента не требуются инвестиции либо требуются незначительные первоначальные инвестиции; – расчеты по данному финансовому инструменту осуществляются в будущем. |
| О налогообложении прибыли предприятий: Закон Украины от 02.12.2010 N 2755-VI // Верховна Рада України [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/334/94%D0%B2%D1%80/ed20120316 . – Дата доступа: 29.12.2015. | Дериватив – это стандартный документ, удостоверяющий право и/или обязательства приобрести или продать ценные бумаги, материальные или нематериальные активы, а также средства на определенных им условиях в будущем. |
| Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» от 10.12.2008 N 99-IV ЗРК // Законодательство Казахстана online [электронный ресурс] / ТОО "КАМАЛ-Консалтинг" (Павлодар, Казахстан). – 2014. – Режим доступа http://www.pavlodar.com/zakon/?all=all&dok=04222 . – Дата доступа: 29.12.2015. | Производный финансовый инструмент договор, стоимость которого зависит от величины (включая колебания величины) базового актива договора, предусматривающий осуществление расчета по данному договору в будущем. К производным финансовым инструментам относятся опционы, фьючерсы, форварды, свопы и другие производные финансовые инструменты, в том числе представляющие собой комбинацию вышеперечисленных производных финансовых инструментов. Базовыми активами производных финансовых инструментов могут являться товары, стандартизированные партии товаров, ценные бумаги, валюта, индексы, процентные ставки и другие активы, имеющие рыночную стоимость, будущее событие или обстоятельство, иные производные финансовые инструменты |

| | |
|---|--|
| Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. | Деривативы – производные финансовые инструменты – фьючерсы, форварды, опционы, свопы, используемые в сделках, не связанных напрямую с куплей-продажей материальных или финансовых активов. Получили широкое распространение в конце XX в. Используются для страхования рисков (хеджирования) и извлечения дополнительной, спекулятивной прибыли. |
| Англо-русский экономический словарь // Академик [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://economy_en_ru.academic.ru/18817/derivative . – Дата доступа: 29.12.2015. | Derivative (англ.) – производный, вторичный – о финансовом инструменте, цена которого зависит от цены базового товара, валюты или другого финансового инструмента. |
| Овсейко, С. Производные финансовые инструменты: сущность понятия / С. Овсейко // Банкаўскі веснік. – 2012. – № 25. – С. 52-59. | Деривативы – финансовые контракты, стоимость которых зависит от стоимости одного или более лежащих в их основе активов, ставок или индексов. |
| Деривативы. Курс для начинающих (Серия «Reuters для финансистов») / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 208 с. | Дериватив – финансовый контракт между двумя и более сторонами, который основывается на будущей стоимости базового актива. |

Примечание – разработка автора

На основании проведенного исследования сущности категории деривативы можно выделить два подхода:

- финансовый, где дериватив – это финансовый контракт между двумя и более сторонами, который основывается на будущей стоимости базового актива;
- бухгалтерский, где дериватив – это финансовый инструмент, в отношении которого одновременно должны выполняться следующие условия:
 - стоимость финансового инструмента изменяется при изменении указанного базового актива;
 - для приобретения финансового инструмента не требуются инвестиции либо требуются незначительные первоначальные инвестиции;
 - расчеты по данному финансовому инструменту осуществляются в будущем.

Особенность практики Республики Беларусь заключается в том, что в Инструкции по учету ценных бумаг не определен конкретно термин дериватив как объект бухгалтерского учета, но дано аналогичное ему определение производного финансового инструмента, которое в целом основано на практике МСФО, которая предполагает более развернутое определение данного понятия, которое способствует формированию, получению полноценной и достоверной учетной информации о финансовых инструментах субъектов хозяйствования. Так в МСФО финансовый инструмент – это договор, в результате которого возникает финансовый актив у одного предприятия и финансовое обязательство или долевого инструмента – у другого [9, с. 2]. А производный инструмент (он же производный финансовый инструмент, он же дериватив) – финансовый инструмент или какой-либо иной договор, обладающий тремя следующими характеристиками [10, с. 16]:

- а) его стоимость меняется в результате изменения установленной процентной ставки, цены финансового инструмента, цены товара, обменного курса валют, индекса цен или ставок, кредитного рейтинга или кредитного индекса, или какой-либо другой переменной, при условии, что в случае с нефинансовой переменной (иногда называемой «базисной») она не является специфической для какой-либо из сторон по договору;
- б) для него не требуется первоначальной чистой инвестиции или требуется первоначальная чистая инвестиция, меньшая, чем та, которая была бы необходима для других видов договоров, которые, согласно ожиданиям, реагировали бы аналогичным образом на изменения рыночных факторов;
- с) расчеты по нему осуществляются в будущем.

Таким образом, в Республике Беларусь используется упрощенная и не достаточно конкретная в сравнении с МСФО трактовка понятия производных финансовых инструментов как объектов бухгалтерского учета, основу которой составляет стандарт МСФО 9, но термин дериватив в отечественном законодательстве отсутствует. Это связано с тем, что бухгалтерский учет деривативов и их хеджирования в Беларуси представляют собой проблемные и малоизученные аспекты системы бухгалтерского учета.

Далее перейдем ко второму направлению нашего исследования – к установлению понятийного аппарата процесса хеджирования для целей бухгалтерского учета.

Хеджирование (от англ. hedge – ограждать, страховать себя от возможных потерь) – срочная сделка, заключенная для страхования от возможного падения цены при совершении долгосрочных сделок. А хедж, соответственно, – это позиция, которую используют в качестве временной замены будущей позиции по другому активу (обязательству) или с целью защиты стоимости существующей позиции по активу (обязательству), пока эта позиция не может быть ликвидирована [11, с. 200]. Хеджирование применяется не только для снижения риска потерь от рыночной динамики цен, но и от других факторов, влияющих на финансовый результат деятельности предприятия (изменение обменного курса валют, процентных ставок и т. д.). Прежде всего, приведем основные определения, используемые для учета операций с деривативами для целей хеджирования.

Справедливая стоимость – это цена, которая может быть получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе на основном (или наиболее выгодном) рынке на дату оценки в текущих рыночных условиях (то есть выходная цена) независимо от того, является ли такая цена непосредственно наблюдаемой или рассчитывается с использованием другого метода оценки [12, с. 3]. Наилучшим показателем справедливой стоимости для финансового инструмента является публикуемая котировка цены, установленная на соответствующих биржах.

Твердое соглашение – соглашение, имеющее обязательную силу, об обмене оговоренного количества ресурсов по оговоренной цене в оговоренную будущую дату или даты [13, с. 4].

Инструмент хеджирования – определенный производный инструмент или (только для хеджирования изменений курсов обмена валют) определенный непроизводный финансовый актив (финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка; инвестиции, удерживаемые до погашения; займы и дебиторская задолженность; финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи) или непроизводное финансовое обязательство, справедливая стоимость и движение денежных средств которых должны компенсировать изменения справедливой стоимости назначенной хеджируемой статьи [13, с. 4].

Хеджируемая статья – актив, обязательство, твердое соглашение, весьма вероятная прогнозируемая операция или чистые инвестиции в зарубежную деятельность, которые подвергают предприятие риску изменений справедливой стоимости или будущего движения денежных средств и определяются как хеджируемые. Эффективность хеджирования – степень, в которой изменения справедливой стоимости или движения денежных средств хеджируемой статьи, относящиеся к хеджируемому риску, компенсируются изменениями справедливой стоимости или движения денежных средств инструмента хеджирования [13, с. 4].

После установки определений, необходимо отметить, что использование производных финансовых инструментов может быть направлено не только на страхования от рисков, а также использовано для осуществления спекулятивных операций. Поэтому в практике МСФО к хеджированию предъявляется ряд требований (в организации должны быть отражены следующие моменты):

- классификация рисков;
- процесс и процедуры управления рисками;
- цели организации по управлению соответствующим риском и стратегия проведения хеджирования;
- характер хеджируемого риска;
- хеджируемая статья (актив, обязательство, принятое на себя твердое обязательство или потоки денежных средств по прогнозируемой сделке) и ее величина;
- вид хеджируемого риска (хеджирование справедливой стоимости или хеджирование потока денежных средств);
- инструмент хеджирования и его влияние на риск (необходимо доказать, что выделенные позиции по разным рискам и соответствующий инструмент хеджирует каждую конкретную позицию);
- способ перспективной и ретроспективной оценки организацией эффективности хеджирования.

В соответствии с МСФО все деривативы, за исключением инструментов эффективного хеджирования, классифицируются как финансовые активы/обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка за период. В отношении производных финансовых инструментов, являющихся инструментами хеджирования, МСФО устанавливает отдельный порядок учета.

Таким образом, в определении сущности деривативов как объектов бухгалтерского учета нами выделены 2 подхода: финансовый и бухгалтерский. По результатам исследования установлено, что в Республике Беларусь имеется упрощенная и не достаточно конкретная в сравнении с МСФО трактовка понятия производных финансовых инструментов как объектов бухгалтерского учета, основу которого составляет стандарт МСФО 9. В этой связи выявлено, что в Республике Беларусь отсутствует определение термина деривативы, а также законодательно не урегулирован порядок их учета для целей хеджирования, что создает ряд проблемных аспектов при отражении данных объектов в системе бухгалтерского учета. Кроме всего прочего использование деривативов в Республике Беларусь актуально еще и тем, что может быть направлено на страхование от рисков, но, к сожалению, может быть использовано и для спекулятивных операций. Поэтому в практике МСФО к использованию деривативов для целей хеджирования предъявляется ряд существенных требований, которые позволяют организации выборочно оценивать активы, обязательства и принятые на себя твердые обязательства иначе, чем требовалось бы в других случаях, или же откладывать признание в составе прибыли и убытка за период прибылей или убытков по производным инструментам.

Список использованных источников

1. Как использование производных финансовых инструментов отразилось на реальном секторе [Электронный ресурс] // Ведомости. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/07/27/602226-kak-otrazilis-proizvodnie-finansovie-instrumenti-na-realnom-sektore>. – Дата доступа: 25.12.2015.
2. Инструкция по учету ценных бумаг [Электронный ресурс]: утв. постановлением Министерства финансов Респ. Беларусь, 22 декабря 2006 г., №164 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

3. О налогообложении прибыли предприятий [Электронный ресурс] : Закон Украины, 02.12.2010 г., № 2755-VI // Верховна Рада України. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/334/94%D0%B2%D1%80/ed20120316>. – Дата доступа: 29.12.2015.
4. О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) [Электронный ресурс] : Кодекс Республики Казахстан, 10.12.2008 г., № 99-IV ЗРК // Законодательство Казахстана online [электронный ресурс] / ТОО "КАМАЛ-Консалтинг" (Павлодар, Казахстан). – 2014. – Режим доступа <http://www.pavlodar.com/zakon/?all=all&dok=04222>. – Дата доступа: 29.12.2015.
5. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2011.
6. Англо-русский экономический словарь [Электронный ресурс] // Академик. – Режим доступа http://economy_en_ru.academic.ru/18817/derivative. – Дата доступа: 29.12.2015.
7. Овсейко, С. Производные финансовые инструменты: сущность понятия / С. Овсейко // Банкаўскі веснік. – 2012. – № 25. – С. 52–59.
8. Деривативы. Курс для начинающих (Серия «Reuters для финансистов») / пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 208 с.
9. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» // eIFRS [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/ru/2013/Red/ias32.pdf>. – Дата доступа: 25.12.2015.
10. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» // eIFRS [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bn-standards/ru/2013/Red/ifrs09.pdf>. – Дата доступа: 25.12.2015.
11. Маршалл, Джон Ф. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям / Маршалл, Джон Ф., Бансал Випул К. ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
12. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» // eIFRS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bn-standards/ru/2013/Red/ifrs13.pdf>. – Дата доступа: 25.12.2015.
13. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» [Электронный ресурс] // eIFRS. – Режим доступа: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/ru/2013/Red/ias39.pdf>. – Дата доступа: 25.12.2015.

УСЛОВИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В РОССИИ В ПЕРИОД НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ

Е. Д. Полякова,
магистрант

А. Б. Плужник,
канд. экон. наук, доцент

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Оренбургский государственный университет» г. Оренбург*

Во всем мире под влиянием многих факторов финансовая система стремительно изменяется. Этому способствует, во-первых, процесс глобализации, который устраняет межнациональные границы и усиливает конкуренцию в национальных экономиках, что влечет за собой свободное перемещение капитала, ресурсов и информации.

Во-вторых, усиливается конкуренция со стороны небанковских финансовых институтов (страховых, инвестиционных компаний). Перед банками и страховыми компаниями встает вопрос о том, как выжить в современных условиях. Ниже представлена динамика изменения количества банков в России (рис. 1).

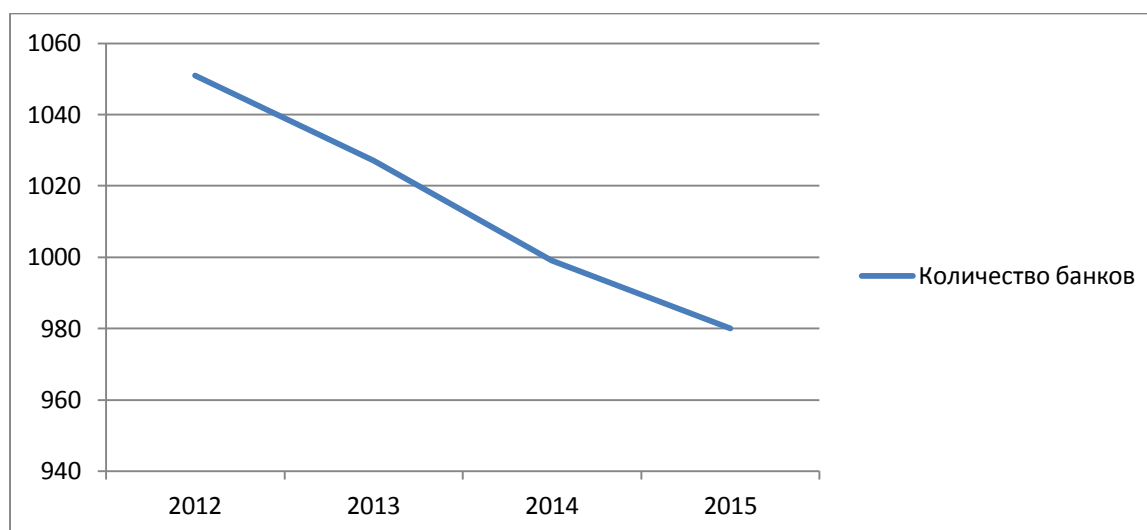


Рис. 1. Динамика количества банков в РФ за 2012 – 2015 гг. [1]

Из рисунка видно, что за исследуемый период 2012 – 2015 гг. наметилась тенденция к сокращению количества действующих кредитных организаций. Так, начиная с 2012 года количество банков с 1051 уменьшилось к началу 2013 года на 24 и составило 1027. В 2014 году по сравнению с 2013 годом также происходило сокращение до 999 банков. По данным ЦБ РФ, на начало 2015 года их количество составило 980 единиц.

Существенную роль в данном процессе сыграл вывод кредитных организаций, не выполняющих требования Федерального закона N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

В России с 1 января 2015 года уставный капитал кредитной организации должен быть не менее 300 миллионов рублей. Следовательно, действующие банки, размер собственных средств (капитала) которых не соответствует этим нормам, уйдут с рынка.

Согласно указаниям Центрального банка РФ по поводу уставного капитала, многие банки вынуждены ликвидироваться, объединяются с целью слияние капиталов, а также происходит процесс поглощения мелких банков более крупными.

По прогнозам аналитиков, начавшееся в период финансового кризиса сокращение количества действующих банков в России продолжится. Многие эксперты ожидают значительного сокращения количества действующих банков. Но давать точных прогнозов об их итоговом количестве и влиянии подобных процессов на экономику пока рано.

Также очень важна способность банка выполнять обязательства и работать в соответствии с законодательством. К примеру, в небольшой Швейцарии мирно сосуществуют как крупные, так и мелкие банки, при этом сектор оказания финансовых услуг один из самых развитых в мире.

Следующим звеном структуры финансового рынка выступают страховые компании (рис 2).

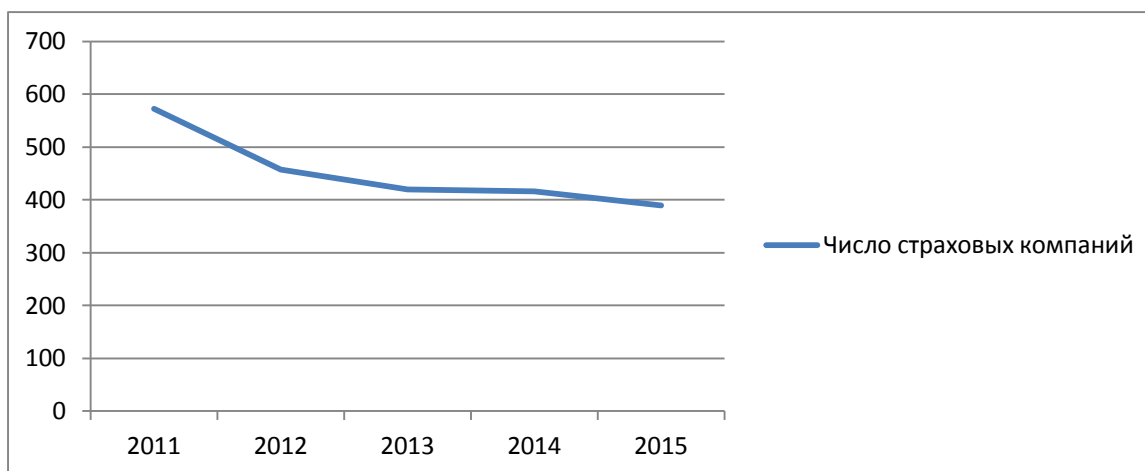


Рис. 2. Динамика количества страховых компаний в РФ за 2011-2015 гг. [1]

Из рисунка следует, что и количество страховых компаний заметно сокращается. Этому свидетельствуют данные ЦБ РФ, на период 2011-2014 гг. – число страховых компаний уменьшилось с 572 до 416. На конец 2015 года количество страховых компаний составило 344.

В настоящее время банки страховщики и сталкиваются с проблемой поиска более эффективных способов осуществления своей деятельности, а также поиска новых методов работы с клиентами, повышения качества предоставляемых услуг. Это обуславливает необходимость выбора одной из двух стратегий для дальнейшего развития бизнеса:

- первая стратегия – универсализация деятельности;
- вторая стратегия – специализация на определенных сегментах рынка, продуктах, услугах, клиентах [2].

Универсальный банк – это банк, который выполняет все виды банковских операций и оказывает полный спектр услуг для различных сегментов клиентуры независимо от их величины и отраслевой принадлежности. При этом не стоит отождествлять данный термин с понятием «финансовый супермаркет».

Финансовый супермаркет – это объединение банка с другими участниками финансового рынка (страховой, лизинговой, инвестиционной и др. компаниями). Такая организация будет оказывать целый перечень финансовых услуг, как банковских, так и страховых, инвестиционных. Финансовый супермаркет это высшая фаза интеграции универсального банка и небанковских финансовых посредников [3].

Специализированный банк – это банк, концентрирующий свою деятельность на определенных банковских операциях, сегментах рынка, сегментах потребителей, территории и других направлениях.

В настоящее время большинство крупных российских банков придерживаются универсальной модели развития (в том числе и многие банки, декларировавшие специализацию в своих названиях и уставах), т. е. они предоставляют широкий спектр разнообразных банковских и финансовых услуг, работают со всеми типами клиентов и т.д. Универсальные банки объединяют 79 % всех активов российской банковской системы. Такое положение дел обусловлено объективными факторами. Тенденция универсализации банковской деятельности начала формироваться в России в 1990-е годы. В те годы российским финансовым институтам приходилось предлагать все новые виды услуг и занимать новые ниши.

Универсализация банковской деятельности, преобладающая в последние десятилетия, обусловлена тремя важнейшими процессами, происходящими в мире:

- финансовая глобализация мировой экономики;
- сокращение посреднических операций кредитных организаций;
- рост конкуренции между банками и небанковскими финансовыми учреждениями и нефинансовыми структурами [4].

В основном все-таки универсализация характерна для крупных и средних банков и банков с большой филиальной сетью. Такие банки имеют ресурсы для обслуживания крупных корпоративных клиентов и могут также внедрять дорогостоящие технологии для работы на рынке розничных услуг. Более мелкие универсальные банки испытывают сильную конкуренцию со стороны крупных игроков, у которых присутствуют необходимые ресурсы, опыт, связи, репутация. В связи с этим им гораздо сложнее сформировать свой образ в сознании потребителей. Стоит отметить, что крупнейшие российские банки, такие как Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхоз, Банк Москвы, Альфа-Банк и ряд других выбрали стратегию универсализации.

В последнее время в банковском секторе России ярко выражена тенденция к расширению совершаемых операций и услуг. Однако банковский сектор не отказался от специализации. Выбор банками стратегии специализации деятельности обусловлен следующим:

- необходимостью оптимизации размера банка;
- изучением какой-либо узкой сферы деятельности;
- необходимостью выработки новой стратегии сохранения рентабельности;
- усилением системных рисков [5].

Стоит отметить, что специализированных банков в России очень мало, данные банки являются, как правило, мелкими. В России наиболее известными специализированными банками являются «МСП-Банк», КБ «ДельтаКредит», АБ «ГПБ-Ипотека», «БКС» и некоторые другие.

Возникает вопрос – почему в последнее время банки выбирают стратегию универсализации деятельности? Многие экономисты-практики высказываются за включение в банковскую систему России специализированных кредитных организаций. Но политика Банка России направлена на поддержание «монотонности» банковской системы в сторону универсальности. Так, например, ЦБ РФ устанавливает нормативы мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности, которые являются одинаковыми для всех банков. Кроме того, ЦБ РФ вынуждает банки, специализирующиеся на предоставлении услуг юридическим лицам, получать лицензию на привлечение денежных средств физических лиц во вклады независимо от желания банков. Результатом подобной стратегии является распыление ресурсной базы, низкий уровень предоставления услуг, неспособность отвечать на запросы рынка, невозможность конкуренции с иностранными банками. Это, в свою очередь, может привести к тому, что тотальная универсализация российских банков в нынешних реалиях становится существенным недостатком [6].

Также отмечается усиление конкуренции на банковском рынке в лице различных небанковских финансовых учреждений, например, страховых компаний (в том числе в занимаемой специализированными банками нише), совместно с тенденцией к укрупнению банков это подталкивает специализированные банки к универсализации.

Растет концентрация банковских активов в крупнейших и государственных банках, что почти одно и то же. Согласно данным Банка России, активы банков топ-20 составляют 74 % от всех банков, топ-50 – 85 %. Доля шести крупнейших госбанков – 56 %, и все эти доли в последнее время только растут [7].

Кроме этого, в России существует развивающийся рынок ценных бумаг (как одного из направлений специализации). Также это необходимо и в сфере деятельности инвестиционных банков. К сожалению, кризисные явления в экономике тормозят процесс развития данного рынка. Поэтому банки, созданные как специализированные инвестиционные диверсифицировали свою деятельность и перешли к универсальным операциям..

Что касается развития ипотечных банков, то здесь тоже существуют свои ограничения, например, недостаточность по количеству и стоимости долгосрочных ресурсов для кредитования, несовершенство законодательства по ипотеке, регистрации закладных, а также – отчуждения недвижимости у недобросовестных заемщиков.

Учитывая, что в кризисной ситуации универсальные банки чувствуют себя более устойчивыми, то опыт их создания нужно обязательно развивать. Специализированные банки гораздо серьезнее «универсалов» страдают в период системных кризисов и экономических изменений; они лишены возможности оперативного перевода денежных потоков в другое «русло». Специализированные банки «чувствительны» к влиянию негативных внешних экономических факторов.

Специализированные банки успешно работают при отсутствии всевозможных финансовых потрясений. В условиях неопределенности дальнейших перспектив, уменьшения совокупного дохода, снижения потребительского спроса эффективность их работы будет снижаться, а прибыльность бизнеса может перерасти в убыток. [8].

Еще одной причиной, по которой российские банки выбирают стратегию универсализации является тот факт, что клиенту универсальные банки интереснее. Сейчас финансовая просвещенность в России растет достаточно быстрыми темпами. Клиенты банков начали весьма грамотно считать полную ставку по кредиту, понимать, что такое дополнительные затраты и т.д. Да и доходы населения постепенно увеличиваются. Поэтому обращающийся в банк человек может рассчитывать на предложение нескольких видов продуктов. Например, он пришел за деньгами на жилье, а завтра ему будет нужен потребительский кредит на ремонт квартиры. Когда банк универсален, клиенту удобнее в одном и том же месте общаться с одним и тем же сотрудником. Да и наше российское восприятие, российский менталитет таков, что лучше пойти к знакомому специалисту, с которым уже общался, к личному менеджеру, которому уже доверяешь годами.

Для банка универсализация это возможность выстраивания долгосрочных отношений с клиентами в условиях ужесточающейся конкуренции. Универсализация между направлениями позволяет сделать так, чтобы клиент вообще не уходил [9].

Таким образом, стоит сделать вывод о том, что российская банковская система монотонна – большинство российских банков универсальные. Существует ряд препятствий, которые сдерживают развитие специализированных банков.

Однако многие экономисты считают, что в России полноценных универсальных банков все же до сих пор нет. Многие банки действительно предлагают все возможные услуги, однако в одном из них выгоднее брать ипотеку, в другом автокредит, а в третьем можно найти более удобные предложения по кредитным картам. Банки, где можно получить любой продукт быстро, удобно и на одинаково выгодных условиях, отсутствуют. Дело в том, что быть

универсальным банком и одновременно предоставлять все услуги качественно достаточно сложно. Предлагая большую вариабельность услуг, банки не могут сделать адекватную продуктовую линейку, в результате чего страдает качество. Значит, существуют потенциальные возможности для развития этого типа банков.

Таким образом, конкурентоспособность финансовых институтов связана с наличием разнообразных финансовых институтов – универсальных, специализированных банков, страховых и инвестиционных компаний.

Список использованных источников

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. – Дата доступа: 20.02.2016.
2. Трифонов, Д. А. Банк будущего: универсальный, специализированный или... / Д. А. Трифонов // Экономические стратегии. – 2012. – № 3. – С. 100–103.
3. Зубкова, С. В. Универсальный банк: вопросы теории / С. В. Зубкова // Банковское дело. – 2012. – № 7. – С. 35–40.
4. Зубкова, С. В. Какие банки нужны российской экономике? / С. В. Зубкова, Е. И. Мешкова // Банковское дело. – 2014. – № 11. – С. 41–47.
5. От банка универсального вновь к банку специализированному // Социальные и гуманитарные науки. – 1999. – Сер. 2 Экономика. – С. 45–53.
6. Тарасенко, О. А. Предпринимательская деятельность субъектов банковской системы России : моногр. / О. А. Тарасенко. 2015. – 349 с.
7. Тютюнник, А. Выход из безвыходной ситуации [Электронный ресурс] / А. Тютюнник // Банковское обозрение. – 2015. – № 1. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – Дата доступа: 20.02.2016.
8. Фрумкин, К. Банки-монолайнеры не прошли испытание кризисом / К. Фрумкин // Финанс. – 2010. – № 40 (371). – Режим доступа: <http://www.finansmag.ru/96379/> – Дата доступа: 20.02.2016.
9. Универсалы и специалисты (монолайнеры) после кризиса: в чьих руках будущее? // Аналитический банковский журнал. – 2011. – № 2 (188). – С. 42–48.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В. В. Почекина,

канд. экон. наук, доцент

Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск

Интеграция отечественного народного хозяйства в мировое осуществляется в изменяющихся политических и экономических условиях, специфика которых оказала и продолжает оказывать влияние на ее содержание и темпы. В целом для увеличения экспорта белорусских товаров необходимо:

- реализовать комплекс мер, предусмотренных Концепцией валютной и денежно-кредитной политики Республики Беларусь для устойчивого, сбалансированного внешнеторгового сотрудничества;
- улучшить сбалансированность экспортно-импортных потоков Беларуси со странами СНГ;
- отменить ограничения на расчеты в белорусских рублях между резидентами и нерезидентами;
- обеспечить равный доступ всем субъектам хозяйствования к валютным ресурсам; провести последовательную девальвацию белорусского рубля при одновременном осуществлении комплекса мер по снижению темпов инфляции, что позволит преодолеть тенденцию падения валютной выручки;
- осуществить меры по взаимной конвертируемости белорусской и российской валют; снизить или отменить доли обязательной продажи валюты;
- создать равные условия субъектам хозяйствования в части выравнивания цен и тарифов на поставляемые в Республику Беларусь энергоносители и тарифы на перевозку грузов, что позволит повысить конкурентоспособность белорусской продукции;
- провести дальнейшие переговоры по подписанию Соглашения между Правительствами о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров;
- изменить политику ценообразования на экспортную продукцию белорусских предприятий. Следует учитывать, что цены на российском рынке определяются на основе спроса и предложения и для того, чтобы не потерять российский рынок нужны конкурентоспособные (по ценам) и качественные товары;
- совершенствовать товаропроводящую сеть;
- заключить межправительственные Соглашения об отмене лицензирования импорта алкогольных изделий из Республики Беларусь, сохранении существующего порядка в отношении ввоза на территорию Союза алкогольной продукции из третьих стран. В целях упорядочения процесса поставок алкогольных напитков возможно создание сети спецэкспортеров и специмпортеров, соответственно, через которые будут осуществляться поставки водки и ликероводочных изделий белорусского производства.

Необходимо разработать Программу создания единого рынка товаров и услуг Союза, предусмотрев в ней этапы сближения национальных законодательств. В целях создания предпосылок к дальнейшему увеличению взаимного товарообмена и повышения эффективности внешнеторговой деятельности следует в рамках Союза государств принять следующие меры:

- при Совете Министров Союз государств учредить Комиссию по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифному регулированию с наднациональными функциями (на базе комиссии по тарифному и нетарифному регулированию), в компетенцию которой войдет создание союзного таможенного тарифа, исходя из потребностей экономики;
- разработать и утвердить механизм согласования изменений ставок таможенных пошлин в рамках Союза государств;
- приступить к разработке Концепции внешнеторговой политики Союза государств.

Вступая в XXI век, Беларусь не может обойтись без важнейших экономических ориентиров, к числу которых относится и характер ее взаимодействия с внешним миром. Он может оставаться прежним и малоэффективным, истощающим страну. И может быть иным, обеспечивающим экономический рост и выход на более высокую стадию технико-экономического развития. Изменение нынешней модели включения Республики Беларусь в мировое хозяйство, как показывает опыт других стран, вполне возможно. Для этого необходимо соответствующим образом перестроить экономическую политику Беларуси с учетом складывающихся в международных экономических отношениях основных тенденций. С этой целью целесообразно также уделить внимание разработке мероприятий по выравниванию экономических показателей интегрирующихся государств:

- в области макроэкономической политики: достижение согласованных уровней важнейших макроэкономических показателей; переход к единым сценарным условиям социально-экономического развития Союзного государства;
- в области налогово-бюджетной политики: унификация бюджетного законодательства и методологии статистики государственных финансов и основных макроэкономических показателей; осуществление перехода к единой налоговой политике, единым принципам взимания налогов на территории Союзного государства; повышение эффективности государственных расходов; переход к реализации принципа совокупного покрытия

расходов доходами; усиление роли и значения казначейств; минимизация масштабов предоставления государственных гарантий при реализации коммерческих проектов; совершенствование процедуры государственных закупок товаров, в том числе за счет расширения практики их осуществления на конкурсной основе;

- в области структурных преобразований: унификация законодательства в области государственного регулирования экономики, естественных монополий, государственного регулирования тарифов на электрическую и тепловую энергию, природный газ; защиты конкуренции и ограничения монополистической деятельности на рынках товаров и услуг; унификация ценообразования на транспорте и в связи; заключение соглашений о расширении сотрудничества в газовой отрасли и в области ценообразования; унификация: лицензирования всех видов деятельности, принципов регистрации субъектов хозяйствования, принципов стандартизации и сертификации, законодательства об акционерных обществах, о санации и банкротстве, принципов земельного законодательства, унификация законодательства в области приватизации государственной собственности;
- в области внешнеэкономической деятельности: проведение единой торговой и таможенно-тарифной политики в отношении третьих стран, международных организаций, введение единой ТН ВЭД; завершение формирования единой таможенной территории, что станет основой для неприменения таможенного контроля за товарами во взаимной торговле; завершение унификации законодательства в области внешнеэкономической деятельности, валютного контроля;
- в области страхования: унификация страхового законодательства;
- в области денежно-кредитной политики: недопущение формирования обязательных резервов кредитных организаций России и Беларуси в иностранной валюте и государственных ценных бумагах, прекращение использования кредитов Центробанка России и Нацбанка Беларуси на финансирование дефицита госбюджета и других государственных фондов, прекращение целевого кредитования Нацбанком Беларуси субъектов хозяйствования любых отраслей экономики, и обеспечение предоставления кредитов коммерческим банкам только на рыночных условиях, переход к общим нормам обязательных резервных требований и единым ставкам рефинансирования, укрепление правовой основы независимости Центробанка России и Нацбанка Беларуси в проведении денежно-кредитной политики, разработка и внесение предложений по статусу и функциям единого эмиссионного центра для включения в Конституционный Акт Союзного государства, подписание Соглашения по использованию российского рубля в качестве единого платежного средства и его хождения на территории Беларуси до формирования единого центра Союзного государства, проведение единой политики в отношении международных финансовых и других организаций и сотрудничество с центральными банками третьих стран, а также согласованной политики на всех международных переговорах, затрагивающих интересы Сторон, включая вступление в ВТО;
- в области валютных курсов: унификация принципов и механизмов установления обменных курсов российской и белорусской валюты к иностранной, поддержание Нацбанком Беларуси стабильного обменного курса белорусского рубля к российскому, оказание Центробанком России поддержки курса белорусского рубля, создание условий для взаимной конвертируемости национальных валют по текущим операциям платежного баланса, создание единых золотовалютных резервов и других высоко ликвидных банковских активов, предназначенных для целей обеспечения устойчивости единой денежной единицы, составление платежного Баланса союзного государства на денежной основе;
- в области валютного регулирования: унификация норм внешнего регулирования и контроля: допущения банков-резидентов Беларуси и России на российский и белорусский биржевые рынки по конверсионным операциям «белорусский рубль – российский рубль», подписание соглашения, устанавливающего единый порядок открытия резидентами счетов в иностранных валютах в кредитных организациях России и Беларуси, а также открытие счетов нерезидентами и совершенствования операций по этим счетам;
- в области регулирования деятельности кредитных организаций: установление единого порядка регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций, установление единых требований при регистрации и лицензировании деятельности кредитных организаций и банковских групп, а также к аудиту банковской деятельности; установление единых принципов и условий функционирования платежных систем и правил совершенствования расчетов в целях создания единой платежной системы Союзного государства, совершенствование единых стандартов совершенствования банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для кредитных организаций, подготовка ежегодных протоколов об итогах работы по выполнению перечисленных мероприятий, подписываемых от имени правительств и Центробанков России и Беларуси.

Интеграционные процессы, происходящие в Беларуси определяют также условия ее вхождения в интеграционные объединения. Этому способствуют:

- открытость экономики: белорусская экономика характеризуется достаточной степенью открытости для проведения валютной интеграции, основным торговым партнером Беларуси выступает Россия (на нее приходится 60-70 % внешней торговли), что обуславливает ее зависимость от российского рынка. В то же время лишь 6,5 % экспорта и 10,4 % импорта из России имеют отношение к Беларуси. Таким образом, основному анализу должна быть подвергнута экономика Беларуси, поскольку создание валютного союза повлияет на нее больше,

чем на Россию. Внешнеторговая зависимость Беларуси от России проявляется в двух направлениях: во-первых, импорт российского сырья, во-вторых, экспорт в Россию готовой продукции промышленного производства с высокой долей добавочной стоимости. Эластичность импорта по доходу белорусской экономики соответствует уровню стран, интенсивно участвующих в международной торговле, и, соответственно, зависящих от нее. В связи с тем, что импортируется в основном сырье, целесообразно поддержание сырьевых цен на относительно постоянном уровне, что может быть сделано, в частности, через привязку белорусского рубля к российской денежной единице;

- гибкость цен и заработной платы: ценообразование в Беларуси, несмотря на жесткое государственное регулирование, обладает достаточной гибкостью к валютному курсу. Номинальная заработная плата не индексируется должным образом при обесценении белорусского рубля, что приводит к негибкости реальной заработной платы по отношению к валютному курсу. Рост индекса потребительских цен отражается на валютном курсе с лагом в один-два месяца – это свидетельство того, что обесценение белорусского рубля во многом является результатом инфляционной политики властей. Падение валютного курса через четыре-пять месяцев приводит к скачку цен на промышленную продукцию, что отражает импортную зависимость белорусской экономики от российского рынка. В связи с тем, что уровень цен на ряд товаров (в основном, продовольствие) в не сколько раз выше, чем в России, во избежание ценового шока при интеграции необходима постепенная отмена государственного регулирования цен;
- симметрия шоков и мобильность рабочей силы: оценка симметрии макроэкономических шоков между двумя странами выявила глубокую степень интеграции экономик. Промышленное производство изменяется в обеих странах синхронно. Источником ценовых шоков в валютной зоне является Россия. Изменение потребительских цен в России достигает белорусского рынка через 1 – 2 месяца, а промышленных цен – через 3 – 5 месяцев. Корреляция с запаздыванием выявила дополнительные подтверждения импортной зависимости белорусской промышленности от российского рынка. Рынки труда Беларуси и России фактически никак не связаны. Даже если белорусская экономика будет демонстрировать низкую международную мобильность рабочей силы, при существующем государственном регулировании трудовых взаимоотношений, возникновение в Беларуси шока на рынке труда невозможно, или оно не окажет никакого влияния на реальный сектор экономики (но скажется на состоянии бюджета). Высокая степень симметрии колебаний макроэкономических показателей в России и Беларуси снимает в долгосрочном плане вопрос о необходимости создания крупномасштабной и многоуровневой системы фискального федерализма в валютном союзе.

Список использованных источников

1. Научный прогноз экономического развития Республики Беларусь до 2030 года / В. Г. Гусаков [и др.]; под ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск: Беларуская навука, 2015. – С. 202.
2. Почекина, В. В. Взаимосвязь внешнеэкономической деятельности и интеграции страны в условиях реализации суверенитета и безопасности / В. В. Почекина // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы VIII Международной научно-практической конференции, Минск, 21-22 мая 2015 г. в 2 т. / [редкол.: В. Н. Шимов (отв. ред.) и др.]; Мин-во образования Респ. Беларусь, УО «Белорусский государственный экономический университет». – Минск : БГЭУ, 2015. – Т. 1. – С. 44–45.

КРИЗИС СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР СОХРАНЯЮЩЕЙСЯ НЕСТАБИЛЬНОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

С. И. Пупликов,

канд. экон. наук, доцент

Федерация профсоюзов Беларуси, г. Минск

В Советском Союзе и странах Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) проводилась радикальная валютная политика в форме валютной монополии, в силу чего не было необходимости в структурировании элементов национальных валютных систем социалистических государств. Вместе с тем, элементы международной (мировой) валютной системы, национальных валютных систем капиталистических государств структурировались и активно изучались советскими учеными в 50-х, 60-х гг. XX века. Это прежде всего было связано с введением в 1944 г. Бреттон-вудской валютной системы. Исследования в этой области проводили такие представители московской научной школы, как: академик Е.С. Варга, И.А. Трахтенберг, профессора А.В. Аникин, З.В. Атлас, И.П. Айзенберг, Г.Н. Белоглазова, Э.Я. Брегель, Ф.П. Быстров, М.Ю. Бортник, С.М. Борисов, Т.Д. Валовая, Ю.Ф. Годин, В.Ф. Железов, И.Д. Злобина, Л.Н. Красавина, О.И. Лаврушин, А.И. Милуков, В.М. Усоскин, Л.И. Фрей, К.Я. Чижов, В.Н. Шенаев, Р.М. Энгов, А.Б. Эйдельмант и др.

Среди значимых работ выделю основополагающие: Трахтенберг И.А., Кредитно-денежная система капитализма после второй мировой войны, Изд-во АН СССР, 1954; Брегель Э.Я., Денежное обращение и кредит капиталистических стран, Госфиниздат, 1955; Денежное обращение и кредит СССР, авторский коллектив под руководством Атласа З.В., Госфиниздат, 1957; Айзенберг И.В., Вопросы валютного курса рубля, Госфиниздат, 1958; Смирнов А.М., Международные валютные и кредитные отношения СССР, Внешторгиздат, 1960. гл. II. Фрей Л.И., Международные расчеты и финансирование внешней торговли социалистических стран, Внешторгиздат, 1960. гл. XIII.

Советские ученые структурировали элементы мировой и национальных валютных систем капиталистических стран и изучили их.

Начиная с 70-х годов прошлого века московскую научную школу по валютно-финансовым отношениям бесшумно возглавляет профессор Красавина Л.Н.. Под ее редакцией выдерживает не одно издание учебник “Международные валютно-кредитные и финансовые отношения”. В этой книге вышеуказанные элементы международной и национальной валютных систем изложены без изъятий и модификаций в главе “Международные валютные отношения и валютная система”.

В период с 1944 по 2014 гг. мир пережил две радикально противоположные мировые валютные системы:

- золотодевизная (Бреттон-вудское соглашение 1944 г.);
- девизная (Ямайское соглашение 1971 г.).

Уже в Бреттон-вудской валютной системе начался процесс демонетизации золота под давлением политики “американоцентризма” в международных валютно-финансовых отношениях. Этот процесс фактически завершен в Ямайской валютной системе. Вместе с тем, количество элементов мировой и национальных валютных систем остается неизменным еще с периода Великой Депрессии 1929-1933 гг. Элемент – это неотъемлемая часть системы или механизма.

Сущностная природа систем менялась, а элементы нет. В этом заключается и парадокс современной ситуации, когда современный уровень развития международных и национальных валютно-финансовых отношений не может быть формализован в неадекватных элементах международной и национальной валютных систем.

Вместе с тем, в начале XXI в. зарубежной и отечественной литературе по-прежнему доминирует подход к определению структуры и содержанию элементов валютной системы московской научной школы академика И.А.Трахтенберга, профессоров З.В. Атласа, И.П. Айзенберга, Л.Н. Красавиной, в силу которого принято выделять достаточно широкий состав элементов (основная часть которых уже не применяется на практике), например такие как, условия конвертируемости национальной валюты, паритет национальной валюты, национальное регулирование международной валютной ликвидности, регламентация использования международных кредитных средств обращения, регламентация международных расчетов, порядок использования кредитных инструментов международных расчетов. Перечисленные элементы уже не могут быть применены на практике в силу современной эволюции девизных отношений в сторону полицентризма или их децентрализованного характера. В традиционном подходе к формированию состава элементов валютному регулированию отводится роль второстепенного или вспомогательного элемента валютной системы.

Фактически, разные подходы к структуре и содержанию элементов национальных валютных систем, отсутствие регламентирующих принципов со стороны национальных органов валютного регулирования и контроля за девизными отношениями, отсутствие замкнутых валютных пространств и регламентирующих их правил позволяют трем главным центрам мировой экономики – США, Западной Европе и Японии в валютных отношениях проводить

принципы “американоцентризма” и номинализма, являющихся основой теории мировых резервных валют. Из перечисленного состава элементов видно, что валютное регулирование рассматривается как второстепенный или вспомогательный элемент валютной системы [1].

Объективными предпосылками формирования валютной сферы являются: формирование устойчивых внешнеэкономических связей и валютно-финансовых отношений определенного географического региона, как экономического пространства, выступающего объектом государственного регулирования с позиции резидентства; неоднородность экспортного потенциала экономики и, как следствие, объективная необходимость в домицилировании экспортных поступлений для дальнейшей их социальной переадресации.

При классификации современных валютных сфер, особенно в период современных финансовых потрясений, необходимо отказаться от стереотипного представления открытости валютного пространства (вытекающего из позиции «американоцентризма») и теории мировых резервных валют, а ориентироваться на такой оценочный критерий валютного пространства, как его замкнутость. Замкнутость валютного пространства создает условия для интеграции национальной экономики в мировую и ограничивает воздействие мировых финансовых кризисов и на экономику страны в целом, и на элементы национальной валютной системы в частности. Схема функционирования отдельных валютных сфер в определенных экономических образованиях с позиции резидентства представлена на рис.

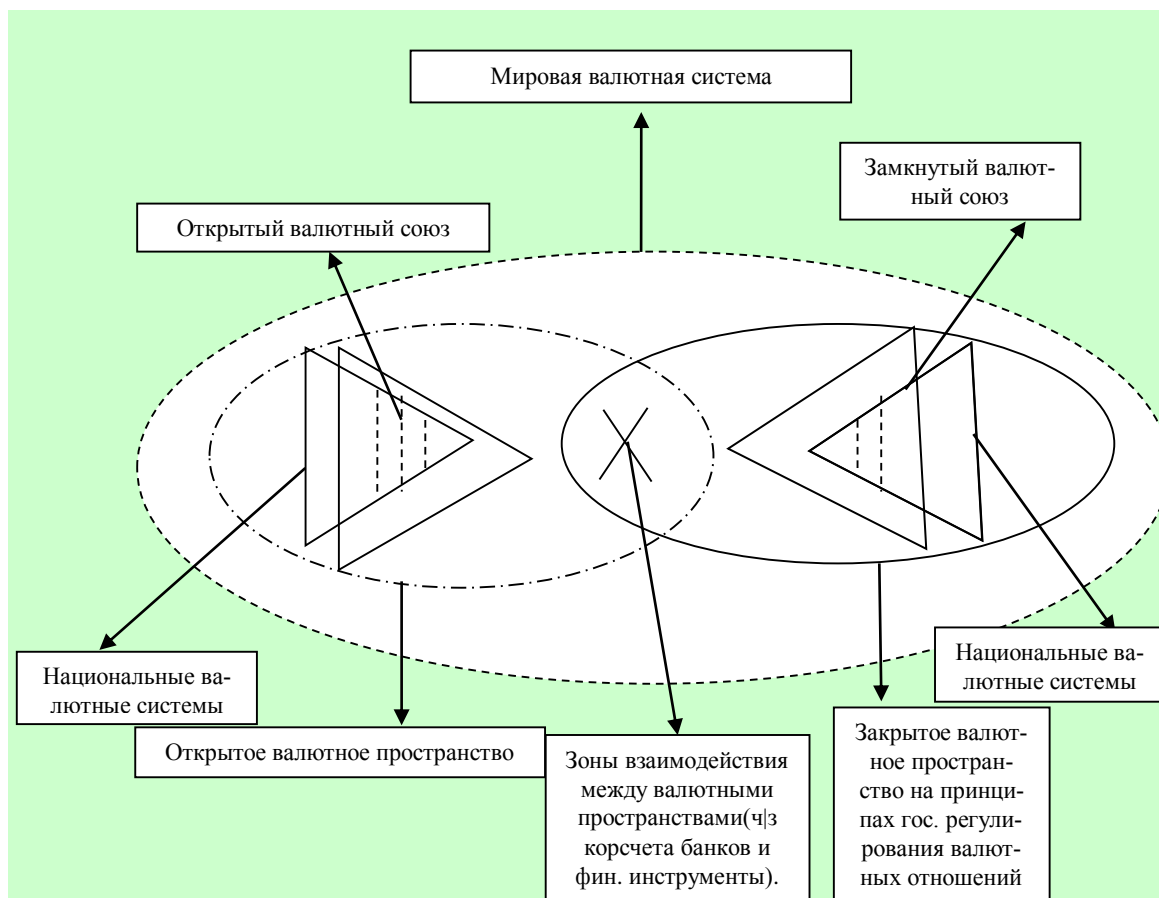


Рис. 1. Функционирование отдельных открытых валютных пространств в рамках региональных экономических образований

Региональная экономическая интеграция, например, Республики Беларусь, Российской Федерации и Казахстана создает условия для создания единого замкнутого валютного пространства. Без методологической проработки вопросов организации элементов национальных валютных систем невозможна их унификация и интеграция в едином валютном пространстве.

Эволюция и развитие национальных валютных систем в новых государствах на территории бывшего СССР позволяют сделать вывод о том, что национальная валютная система располагает такими основными элементами, как национальная валюта, валютная политика, режим валютного курса и валютное регулирование. В Республике Беларусь и ряде стран на территории бывшего СССР реализована данная модель национальной валютной системы.

Главным фактором несопоставимости традиционного подхода с национальной концепцией формирования элементов белорусской валютной системы является то, что валютное регулирование в традиционном варианте не охватывает весь комплекс элементов валютной системы, а это стимулирует финансовые потрясения и кризисы. Финан-

совые кризисы приводят к тому, что национальные валютные системы становятся неустойчивы, подвержены значительным изменениям, трансформациям т.к. механизмы реализации основных элементов национальной валютной системы не регламентированы законами, принципы их функционирования противоречивы по своей природе [1,2,3]. Обоснованная и внедренная в национальную практику организации валютно-финансовых отношений четырехэлементная валютная система является «прозрачной» и предсказуемой как для резидентов, так и для нерезидентов национальной экономики. «Прозрачность» четырехэлементной валютной системы обеспечивается тем, что принципы реализации механизмов элементов валютной системы закрепляются в законодательном и нормативном, правовом порядке. Это позволяет обеспечить работу национальной экономики заранее известными правилами национальной валютной системы, в основе которой также лежит макроэкономическая и финансовая дисциплина национальной экономики в целом. Понимание национального подхода в организации валютных отношений в 2010 г. уже отражено в предложениях Российской Федерации к саммиту «Группы двадцати» в Лондоне (апрель 2009 г.).

В международную валютную систему помимо этого входят межгосударственные валютные соглашения, определяющие формы и условия международных валютных отношений, а также международные и региональные валютно-финансовые институты.

На характер валютных систем, в т.ч. и стран с трансформационной экономикой, в немалой степени влияют межгосударственные отношения. Это обнаруживается при изучении и характеристике исторического развития валютной системы [подробнее эти вопросы освещены в источниках 4-9].

Множественность подходов к организации международной валютной системы свидетельствует об ослаблении последней и усилении взаимозависимости одних государств от других, главным образом малых государств с открытой экономикой от сильных, промышленно развитых.

Вытеснение золота американцами из сферы международных экономических отношений, усиление девизного (бумажно-кредитного) характера современной международной валютной системы требуют усиления государственного регулирования. Главные результаты реализации теории номинализма в рамках неолиберальной рыночной доктрины, которых достигли монетаристы в сфере международных валютно-финансовых отношений (в том числе и Республике Беларусь в первой половине 90-х г.г. XX века):

вытеснение золота из сферы международных экономических отношений и как результат, усиление «бумажно-кредитного» характера международной валютной системы XXI в.;

деформирование соотношения финансового и реального секторов мировой экономики в пользу финансового, в том числе – фиктивного капитала.

Все это выступило доминирующими факторами в развитии мирового финансового кризиса. Современный системный кризис, вызван «тектоническими» подвижками мировой системы хозяйства: смещением центров мирохозяйственного развития; глобализацией международных валютно-финансовых, инвестиционных отношений и неуправляемостью их в мировом масштабе; отрыве финансовых, денежно-кредитных, инвестиционных ресурсов от процессов, происходящих в реальной экономике, ростом фиктивного капитала и др.

По оценкам директора Института экономики Уральского отделения РАН, доктора экономических наук, академика А.И. Татаркина мировой финансовый сектор в настоящее время достигает 70 % мирового ВВП, а реальный сектор мировой экономики составляет 30 % мирового ВВП. В Российской Федерации уровень финансового капитала достиг в 2007 г. 50 % от ВВП, а реальный сектор российской экономики в аналогичном периоде оценивался на уровне 50 % от ВВП. [10, с. 23–24]. Трансформация финансовых и реальных секторов национальной экономики имеет в Республике Беларусь пока не критическое соотношение, однако тенденция роста финансового сектора национальной экономики требует детального выявления факторов его роста.

Нестабильность международной, региональных (как совокупности отдельных национальных валютных систем), национальных валютных систем вызвана тем, что за стандартом СДР (специальные права заимствования Международного валютного фонда) скрывается долларовый стандарт. Фактически вся тяжесть антикризисных мер в международной валютной системе отводилась и в настоящее отводится доллару США и не всегда эти меры были эффективными. Ярким примером может послужить вышеупомянутый мировой финансовый кризис 2008 г., вызванный дефолтом участников ипотечного кредитно-депозитного рынка США. По экспертным оценкам, долг американской экономики всему миру достиг астрономической суммы в 30 трлн. долл. США [10]. По расчетам доктора экономических наук, профессора Академии управления при Президенте Республики Беларусь С.А. Пелиха, в период кризиса американская экономика уже списала с себя более 3 трлн. долл. США горящих долгов. Итоги функционирования современной международной валютной системы с 1970 г. по 2014 г. свидетельствуют о том, что специальные права заимствования (СДР) не выполняют функции мировых денег. СДР не имеют собственной стоимости. Соответствие СДР мировым деньгам возможно только в том случае, если они станут эквивалентом интернациональной стоимости. Это условие выполнимо только при множественности национальных валют, прикрепленных к СДР. Ограниченное количество валют, которые прикреплены к специальным правам заимствования, не способствует выполнению СДР роли валютного паритета (в мае 2014 г. к СДР прикреплены только 4 валюты, против 15 в 1980 г.). Кроме того, стандарт СДР есть скрытый долларовый стандарт, а в условиях стандарта СДР также происходит недооценка или переоценка валют.

Методологические и технические проблемы СДР, в свою очередь, способствуют укреплению региональных и национальных валютных систем и таких валютно-экономических позиций таких центров как Западная Европа, Япония, Китай, Индия. Проблемы СДР в немалой степени способствовали введению единой европейской валюты (евро) и формированию второй европейской валютной системы. Однако ни один из центров (США, Западная Европа, Япония) не имеет ярко выраженного превосходства над другими в валютно-экономической сфере, позволяющего установить безраздельное господство своей валюты, а отсюда сохраняется тенденция “полицентризма” в валютно-финансовых отношениях. При организации функционирования национальных валютных систем, страны с развивающимися рынками и малыми открытыми трансформационными экономиками не должны недооценивать роль такого элемента валютной системы как валютное регулирование. Они должны предусматривать комплекс мер, направленных на защиту национальных экономических интересов (приоритетов). Это подтверждает вывод о том, что валютное регулирование должно иметь статус одного из ведущих элементов валютной системы в период перехода к рыночной экономике.

В заключение отмечу, что положения теории номинализма, в части отрицания металлической концепции теории трудовой стоимости, а также фондовая теория в международных валютно-финансовых отношениях позволяют сделать вывод: современные международные валютно-финансовые отношения наиболее подвержены кризисам, чем товарные в силу усиления девизного (“бумажно-кредитного”) характера современной мировой валютной системы и деформированного соотношения финансового и реального секторов мировой экономики в пользу финансового, в том числе – фиктивного капитала.

Список использованных источников

1. Пупликов, С. И. Процесс становления и особенности современных валютных систем / С. И. Пупликов // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2004. – № 1/2(9/10). – С. 124–127.
2. Пупликов, С. И. Методологические аспекты валютной политики Республики Беларусь в условиях создания Союзного государства с Россией / С. И. Пупликов // Вестник ассоциации белорусских банков – 2001. – № 20. – С. 41–45.
3. Пупликов, С. И. Методология и механизмы взаимодействия в развитии мировой и национальной валютных систем / С. И. Пупликов. – Минск : Беларуская навука, 2012. – С. 271.
4. Айзенберг, И. П. Кризис валютной системы капитализма / И. П. Айзенберг // Экономические науки. – 1969. – № 2. – С. 28.
5. Атлас, З. В. Деньги и кредит (При капитализме и в СССР) / З. В. Атлас. – М. : Экономические науки, 1930. – С. 480.
6. Атлас, З. В. Мировая валютная проблема / З. В. Атлас. – М. : Экономические науки, 1944. – 350 с.
7. Валютное право : учебник для вузов / Ю. А. Крохина [и др.]; под. ред. Ю. А. Крохиной. – М. : Юрайт, 2011. – 579 с.
8. Гринспен, А. Эпоха потрясений (Проблемы и перспективы мировой финансовой системы) / А. Гринспен. – М. : Сколково, 2009. – С. 517.
9. Пупликов, С. И. Современные тенденции формирования и развития главных элементов мирового валютно-финансового рынка / С. И. Пупликов // Векторы внешнеэкономической деятельности ; ред. д. т. н., проф. В. М. Руденков. – Минск, 2010. – С. 217–233.
10. Республика Беларусь в системе международных экономических отношений : материалы Междунар. науч. конф., окт. 2008 г. / Инст-т экон-ки НАН Беларуси ; редкол.: П. Г. Никитенко [и др.]. – Минск, 2008. – С. 672.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОСНОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ВОЛЬСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

С. Р. Ревзин,

канд. экон. наук, доцент

*Саратовский институт Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова, г. Саратов*

Право на образование является конституционным. В соответствии с Конституцией Российской Федерации общедоступным и бесплатным являются дошкольное, основное общее и среднее профессиональное образование [1].

Разрабатывая свою финансовую политику, планируя доходы и расходы бюджета, муниципалитет заинтересован в увеличении доходов бюджета и эффективном расходовании бюджетных средств. Увеличение доходов местного бюджета может происходить за счет внешних поступлений и за счет внутренних источников. Возможности увеличения внешних источников достаточно ограничены. Здесь главным направлением муниципальной политики является грамотное обоснование потребности в бюджетных средствах. При этом всегда желательно сокращение встречных финансовых потоков. Внутренними источниками доходов могут быть: а) увеличение налогооблагаемой базы за счет развития промышленности и малого бизнеса в муниципалитете; б) повышение эффективности использования муниципальной собственности; в) использование в отдельных случаях заемных средств.

Источниками сокращения расходов бюджета являются: а) повышение эффективности деятельности муниципальных организаций, нормирование расходов на оказание отдельных видов муниципальных услуг, контроль за деятельностью муниципальных организаций; б) регулирование цен и тарифов на продукцию и услуги муниципальных организаций, расширение платности муниципальных услуг; в) привлечение частного капитала к оказанию отдельных видов муниципальных услуг, создание эффективной системы муниципального заказа; г) поддержка и внедрение ресурсосберегающих технологий.

Перед органами местного самоуправления стоит проблема: отчисления регулирующих налогов в местный бюджет фактически оказываются ниже минимальных нормативов для муниципального образования в среднем по субъекту РФ, таким образом, местный бюджет недополучает средства, необходимые для выполнения расходных полномочий муниципалитета. Данная ситуация усугубляется также структурой закрепленных за местным бюджетом налоговых доходов, которые в своем большинстве имеют весьма неустойчивую финансовую базу. В частности это касается специальных налоговых режимов, применяемых в отношении субъектов малого бизнеса, возможности которых по созданию экономической базы и продуцированию финансовых потоков для целей налогообложения в силу своей специфики довольно ограничены.

Учитывая, что нормативы отчисления от регулирующих доходов в бюджет муниципального образования постоянно изменяются, а доля минимальных доходов в структуре собственных доходов мала, межбюджетные отношения между местной и областной администрацией можно считать относительно неблагоприятными. Это обстоятельство негативно влияет на кредитоспособность администрации муниципального образования, т. к. утверждение нормативов отчисления от регулирующих доходов в местный бюджет находится в компетенции областных органов власти.

В результате баланс городского бюджета (общий дефицит) в 2014 г. составил 125,4 млн. руб. Текущие расходы в 2014 году превысили объем налоговых доходов на 169,3 млн. руб. (9 % от уровня налоговых доходов). Совершенно очевидно, что в целом это негативно влияет на кредитоспособность городской администрации. Основную часть доходов местных бюджетов составляют налоговые доходы. Например, в исполненном бюджете за 2014 год всего доходов было собрано 2005,5 млн. руб., из них 1880,6 млн. руб. налоговых доходов (93,8 %) и 124,9 млн. руб. неналоговых доходов (6,2 %). Текущие расходы городского бюджета по плану составили 1158,6 млн. руб. (2014 г.). В структуре собственных расходов доля текущих расходов в период с 2011-го по 2014 г. сократилась с 90,3 % до 71,7 %.

Баланс доходов и расходов бюджета Вольского муниципального образования можно представить в виде следующей таблицы:

Таблица 1

Баланс доходов и расходов бюджета Вольского муниципального образования на 2014 г., млн. руб.

| | Доходы | Расходы | Баланс |
|-----------------|--------|---------|--------|
| План | 1664,2 | 1615,2 | 49,0 |
| Уточненный план | 2124,7 | 2132,8 | -8,1 |
| Факт | 2005,5 | 2130,9 | -125,4 |

Дефицит местного бюджета 2014 года объясняется главным образом незапланированным увеличением расходов органов местного самоуправления.

За период с 2013 по 2014гг. расходы бюджета выросли на 88,9 % – с 1127,5 млн. руб. до 2130,9 млн. руб. Рост расходов в этот период практически соответствовал росту доходов местного бюджета.

В структуре запланированных расходов бюджета доля капитальных расходов была относительно невелика – 4,3 % (2013 г.). В 2013 году капитальные расходы закладывались в бюджете в строке «Бюджет развития» в сумме 70 млн. руб., выполнение составило 80,88 млн. руб. (115,5 %). За период с 2012-го по 2014 г. она уменьшилась с 9,7 % до 3,8 %. Однако объем капитальных расходов подвержен резким колебаниям, поэтому в перспективе возможно увеличение доли капитальных расходов.

Текущие расходы местного бюджета по плану составили 1158,6 млн. руб., а по факту 2049,97 млн. руб. (2013 г.)

В структуре расходов бюджета доля текущих расходов в период с 2013-го по 2014 г. увеличилась с 90,3 % до 96,2 %. К бюджету текущих расходов относятся расходы на ЖКХ, образование, здравоохранение, государственное управление и местное самоуправление, правоохранительную деятельность, сельское хозяйство и рыболовство, охрану окружающей среды, транспорт, связь и информатику, развитие рыночной инфраструктуры, предупреждение и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий, культуру и искусство, обслуживание государственного долга, и т. д.

Согласно Решению Собрания депутатов Вольского муниципального образования «О бюджете Вольского муниципального образования на 2014 год», средства бюджета в 2014 году должны были расходоваться по следующим направлениям (см. рис. 1):

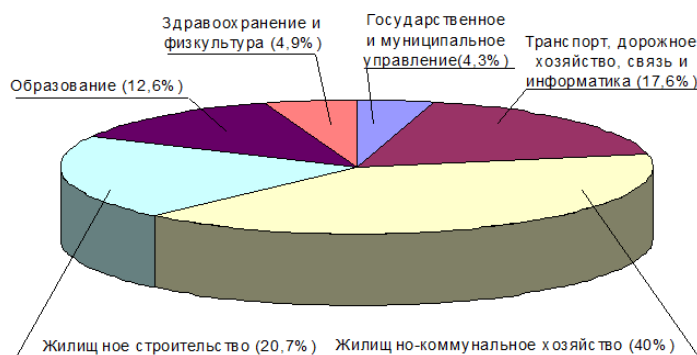


Рис. 1. Структура расходов бюджета Вольского м.о. в 2014 г. (план), %

Объем основных расходов бюджета Вольского муниципального образования, а также их доли в собственных расходах бюджета можно представить следующим образом (см. табл. 2):

Таблица 2

Основные статьи расходов бюджета Вольского м.о. в 2013 и 2014 гг.

| Статьи расходов | 2013 год | | 2014 год | |
|---------------------------------------|------------------|---|------------------|---|
| | Сумма, млн. руб. | Доля в собственных расходах городского бюджета, % | Сумма, млн. руб. | Доля в собственных расходах городского бюджета, % |
| ЖКХ | 427,0 | 37,9 | 936,5 | 43,9 |
| Образование | 220,5 | 19,6 | 378,2 | 17,7 |
| Здравоохранение и физическая культура | 214,7 | 19,1 | 323,9 | 15,2 |

Как мы видим из табл. 2, расходы на ЖКХ в период с 2013-го по 2014 г. увеличились на 119,3 %. Расходы на образование за тот же период увеличились на 71,5 %. Расходы на здравоохранение в период с 2013-го по 2014 г. возросли на 50,9 %.

Доля расходов на защищенные статьи местного бюджета длительное время оставалась постоянной – на уровне 30,0 % от объема всего расходов местного бюджета, что примерно соответствовало среднему уровню защищенных расходов в структуре расходов бюджетов городов Российской Федерации сравнимого статуса.

Текущие расходы в 2014 году превысили объем налоговых доходов на 169,3 млн. руб. (это 9 % от уровня налоговых доходов). Совершенно очевидно, что в целом это может негативно повлиять на кредитоспособность городской администрации.

В 2013 году доходы городского бюджета возросли примерно в полтора раза по сравнению с 2012 годом и составили 1645,6 млн. руб. В 2014 году было назначено собрать 2001,9 млн. руб. Это назначение было выполнено на 100,18 % (2005,5 млн. руб.). Таким образом, в 2014 году доходы местного бюджета выросли по сравнению с 2013 годом на 21,9 %.

Собственные доходы бюджета составляют 1645,6 млн. руб. (2014 год), т.е. полностью совпадают с объемом всего доходов городского бюджета. В 2014 году собственные доходы также равнялись сумме всего доходов городского бюджета. В 2013-2014 гг. собственные доходы местного бюджета уменьшились на 28,7 %, что несколько уступало темпам снижения объема всего доходов городского бюджета за тот же период. Замедленные темпы снижения объема собственных доходов несомненно явилось позитивным фактором кредитоспособности городской администрации.

За период с 2012-го по 2014 г. доля собственных доходов в структуре всего доходов городского бюджета увеличилась с 91,0 % до 100,0 %. Соответственно, межбюджетные доходы местного бюджета сократились за этот период с 9,0 % от общего объема доходов бюджета до 0,01 %.

В бюджете Вольского муниципального образования очень велика доля налоговых доходов. Налоговые доходы в 2012 году составили 93,6 % от объема собственных доходов городского бюджета. В 2013 году удельный вес налоговых доходов составил 93,7 %. С одной стороны, это позволило органам местного самоуправления точнее прогнозировать объем доходов бюджета, поскольку налоговые доходы считаются возобновляемыми в противоположность неналоговым доходам. В то же время низкая доля неналоговых доходов свидетельствует о низком уровне управления муниципальным имуществом.

В период с 2011-го по 2012 г. структура нормативов отчисления от регулирующих доходов в городской бюджет претерпела существенные изменения. Соответственно менялась и структура налоговых поступлений в местный бюджет. В 2012 и 2013 гг. тремя основными налоговыми источниками поступлений в местный бюджет были подоходный налог с физических лиц, налог на имущество предприятий, доходы по упрощенным режимам налогообложения.

В целом структура налоговых доходов бюджета Вольского муниципального образования относительно диверсифицирована, что положительно отражается на устойчивости городской экономики.

Динамику общего объема доходов местного бюджета в 2000-2014 гг. можно представить следующим образом:

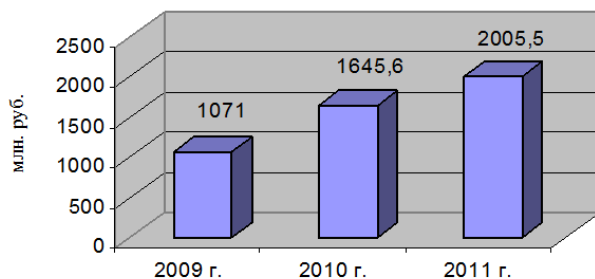


Рис. 2. Динамика объема доходов бюджета Вольского муниципального образования в 2012–2014 гг., млн руб.

Из диаграммы видно, что общий объем доходов местного бюджета за период 2012-2014 гг. увеличился на 21,9 %.

В 2012-2014 гг. из основных статей расходов наименьший спад был зафиксирован у расходов на управление – они выросли в 2,1 раза, здравоохранение – 20,3 % и образование – 25,3 %. В целом следует признать, что структура расходов городского бюджета местного бюджета, несмотря на общее снижение объема расходов, изменялась позитивно, что в первую очередь отражало снижение наведенных расходов на социальную политику, а также ускоренное сокращение расходов на транспорт и связь и ЖКХ. Убыль расходов в этот период практически соответствовала убыли доходов местного бюджета. За период с 2012 по 2014 г. расходы городского бюджета выросли на 88,9 % – с 1127,5 млн. руб. до 2130,9 млн. руб. Исследование показывает, что структура расходов местного бюджета изменяется позитивно.

Собственные расходы местного бюджета в 2014 г. составили 2130,9 млн. руб., что соответствует уровню всего расходов местного бюджета. Межбюджетных расходов у местного бюджета нет.

В 2012 г. текущие расходы местного бюджета составили 2049,97 млн. руб. В структуре собственных расходов доля текущих расходов в период 2012-2014 гг. увеличилась с 94,5 % до 96,2 %. Определение основных направлений расходов бюджета города и анализ исполнения запланированных сумм расходов занимает важное место в управлении бюджетным процессом муниципального образования.

Расходы на содержание социально-культурной сферы за 2014 г. выполнены на 99,9 % к уточненному плану. Их финансирование можно представить в виде следующей таблицы:

**Расходы на оплату труда работников социальной сферы
Вольского муниципального образования в 2013 году, млн. руб.**

| | Сумма | % к бюджету | % к уточненному плану |
|---------------------|-------|-------------|-----------------------|
| образование | 155,8 | 114,6 | 99,6 |
| культура | 4,9 | 118,5 | 99,9 |
| здравоохранение | 152,4 | 117,1 | 99,9 |
| Социальная политика | 0,8 | 93,8 | 99,7 |
| Всего | 313,9 | 115,8 | 99,8 |

Задолженности по заработной плате на 1.01.2012 г. не было.

На погашение кредиторской задолженности в социальной сфере в 2013 году было направлено 69,1 млн. руб. (см. табл. 4 и рис. 3).

**Погашение кредиторской задолженности в социальной сфере
Вольского муниципального образования в 2013 году**

| Разделы социальной сферы | Сумма погашенной кредиторской задолженности, млн. руб. | Доля в объеме погашенной задолженности учреждений социальной сферы, % |
|--------------------------|--|---|
| Образование | 23,6 | 34,2 |
| Здравоохранение | 32,2 | 46,6 |
| Культура | 1,6 | 2,3 |
| Социальная политика | 11,7 | 16,9 |
| Всего | 69,1 | 100 |

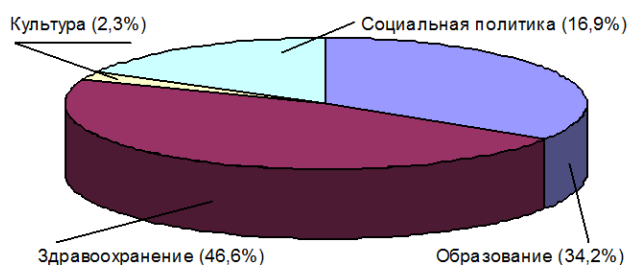
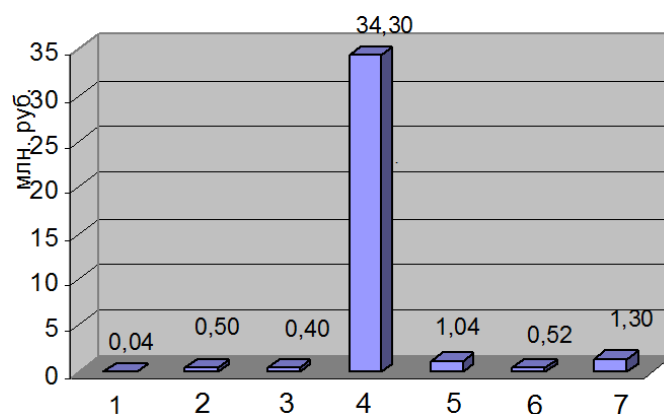


Рис. 3. Структура погашенной кредиторской задолженности в социальной сфере Вольского муниципального образования в 2013 году, %

Кредиторская задолженность за выполненные, но неоплаченные работы на начало 2014 года составила 38,1 млн руб. По разделам эта сумма распределялась следующим образом (см. рис. 4):



- 1 – Государственное управление и местное самоуправление
- 2 – Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства
- 3 – транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатика
- 4 – ЖКХ
- 5 – Образование
- 6 – Культура, искусство и кинематография
- 7 – Здравоохранение и физическая культура

Рис. 4. Распределение кредиторской задолженности за выполненные, но неоплаченные работы в Вольском м.о. по разделам на 01.01.2014 г., млн руб.

Бюджетные ассигнования в 2013 году в основном были направлены на строительство объектов социальной сферы. К основным статьям расходов местного бюджета относятся расходы на жилищно-коммунальное хозяйство, образование, а также на здравоохранение и физическую культуру.

Расходы на образование за период с 2012-го по 2014 г. выросли на 71,5 %. Доля расходов на образование в структуре собственных расходов местного бюджета сократилась в период с 2012 по 2014 г. с 19,6 % до 17,7 %. Снижение доли расходов на образование может негативно повлиять на кредитоспособность администрации муниципального образования.

Расходы на здравоохранение в период с 2012 по 2014 г. выросли на 20,2 %. Очевидно, что относительно низкий уровень расходов городского бюджета Саратова на здравоохранение и образование в 2012–2014 гг. был напрямую связан с высокими расходами бюджета на ЖКХ. Таким образом, приоритетной задачей для городской администрации является сокращение расходов на ЖКХ.

Общий баланс городского бюджета в период с 2012-го по 2014 г. ухудшился (дефицит бюджета в 56,5 млн. руб. увеличился до 125,4 млн руб.), а также ухудшился по сравнению с предыдущим 2012 годом, когда был профицит в размере 28,7 млн руб.

Теперь рассмотрим, каким образом и из каких источников производилось финансирование доходной части бюджета за 2013 год, а также в каких направлениях и в каком объеме осуществлялись расходы местного бюджета.

Принятый на 2013 год бюджет в объеме 1,6 млрд руб. поставил администрацию города в очень жесткие условия, поэтому с момента принятия бюджета стали проводиться самые активные меры для изыскания дополнительных средств и рационального использования имеющихся:

- 1) разработаны мероприятия по мобилизации дополнительных доходов в бюджет и обеспечению жесткого режима экономии бюджетных средств;
- 2) были пересмотрены и сокращены различные льготы. В результате проведенной работы в бюджет города было вовлечено дополнительно 341 млн руб.;
- 3) не проводились зачеты с применением казначейских налоговых освобождений.

Доходная часть бюджета города выполнена в сумме 2128,3 млн руб. (со средствами, полученными из областного бюджета), или на 100,2 %. Доходы бюджета возросли по сравнению с 2012 годом на 27,8 % (на 435,0 млн руб.). По местным налогам и сборам, введенным местными органами власти, выполнение плана составило 164,6 %, поступило дополнительно в бюджет города 191,8 млн руб., по отношению к 2012 году выполнение составляет 131,1 %. Доля местных налогов и сборов, введенных местными органами самоуправления, в бюджете города в 2013 г. составила 24,4 %, в 2012 г. – 23,8 %. Увеличение доли местных налогов и сборов произошло за счет налога с жилфонда и объектов социально-культурной сферы. Недоимка в бюджет на 1 января 2014 г. составила 368,1 млн. руб. и возросла по сравнению с началом года на 49,9 %.

По местным налогам и сборам, введенными местными органами власти план 2013 года выполнен на 100,3 %, поступило в местный бюджет 488,7 млн руб., что на 31,1 % больше, чем в 2012 г. Удельный вес неналоговых поступлений в местном бюджете равен 6,3 %.

Расходная часть бюджета за 2013 год со средствами, переданными в областной бюджет, выполнена в сумме 2130,8 млн руб. или на 99,9 % к уточненному плану.

Жилищно-коммунальное хозяйство, капитальное строительство и защищенные статьи расходов по социальной сфере профинансированы на 100 %. Расходы бюджета на выполнение государственных полномочий РФ и Саратовской области выполнены на 99,9 %, в том числе ассигнования по государственным пособиям гражданам, имеющим детей, освоены полностью.

Задолженность за выполненные работы, неоплаченные счета достигла 2497,6 млн руб., что на 32 % выше имеющейся задолженности на начало 2013 года. Задолженности по заработной плате работникам социальной сферы по состоянию на 01.01.2014 г. не было.

Приоритетным направлением расходования бюджетных средств оставалась социальная сфера, на которую направлено 37,7 % бюджета. Были изысканы дополнительные средства на повышение ставок оплаты труда работникам социальной сферы. Однако взятые в этой связи обязательства о выделении дополнительных средств со стороны области выполнены не были. Бюджетные расходы на одного жителя города составили 2439 рублей.

Анализ доходов и расходов городского бюджета показывает позитивные тенденции в бюджетном процессе, и в связи с этим хотелось бы подчеркнуть необходимость проведения и в дальнейшем энергичных мер по увеличению доходов местного бюджета и повышению уровня управления и эффективности его расходов.

Подводя итоги рассмотрению проблем финансового регулирования деятельности образовательных учреждений в муниципальном образовании отметим следующее.

Экономической основой финансового регулирования деятельности образовательных учреждений в муниципальном образовании выступает местный бюджет. Местный бюджет является элементом системы вторичного распределения ресурсов посредством перераспределения налоговых и неналоговых доходов. Наполняемость местного бюджета зависит от уровня экономического развития территории и действующего в государстве механизма распределения между уровнями бюджетной системы.

По результатам проведенного исследования доходной части бюджета Вольского муниципального района можно констатировать тот факт, что экономическое развитие муниципалитета находится на низком уровне, т.к. не позволяет существовать за счет поступлений от бизнеса в виде обязательных платежей и сборов. При этом сама система распределения доходных источников – в виде процентов отчислений от регулируемых налогов и закрепленных на местном уровне платежей – не дает возможности аккумулировать сколь бы то ни было значительных средств, направленных на развитие территории. Для компенсации сложившегося в результате воздействия этих факторов дисбаланса в местном бюджете используется дотационная схема.

В конечном счете, возложенные на местный бюджет обязанности по решению вопросов местного значения, в число которых входит содержание муниципальных образовательных учреждений не могут быть реализованы за счет имеющихся ресурсов экономики муниципального образования.

Попытка законодательного закрепления на уровне общефедерального стандарта процедуры составления плана финансово-хозяйственной деятельности образовательных учреждений приводит к сближению формата деятельности учреждения социальной сферы с коммерческим предприятием, где развито бюджетирование. Однако между ними существует существенная разница – если коммерческое предприятие располагает определенными ресурсами и имеет право свободно ими распоряжаться, то образовательное учреждение может лишь высказать свои предложения по необходимым для существования ресурсам и то лишь в рамках финансовых возможностей, выделяемых со стороны муниципалитета.

В свете предыдущих выводов о жесткой ограниченности размера местных финансов проблема функционирования образовательных учреждений становится весьма острой.

Касательно самого механизма финансирования образовательных учреждений стоит отметить его достаточно детальную проработанность на всех этапах и закреплённость нормативно-правовыми актами, что, однако, не способствует позитивной оценки перспектив развития образовательных учреждений муниципальных образований в будущем.

Государство, законодательно закрепляя за образовательными учреждениями возможность привлекать дополнительные средства вследствие ведения дополнительной коммерческой образовательной деятельности, не учитывает ряд факторов, которые влияют весьма негативным образом. Во-первых, это довольно низкое качество образовательных услуг на муниципальном уровне, обусловленное недостатком материальной базы учреждения и низким уровнем рабочей силы; во-вторых, это опять низкая платежеспособность населения в муниципальных районах, что подтверждается узостью экономической базы и зачастую отсутствием каких-либо перспектив на ее расширение.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ) // Официальный текст. – М. : Юрист, 2014. – 63 с.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : 31 июля 1998 г., № 145-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.
3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон, 6 окт. 2003 г., №141-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.
4. О концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 2009–2015 годах [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ, 30 июля 2008 г., № 862 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.
5. Муниципальная программа финансово-экономического развития Вольского муниципального образования до 2025 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.google.by/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiq8ab6nJrMAhWMSRoKHVBOA0wQFggbMAA&url=http%3A%2F%2Fxn--b1aqclq9d.xn--p1ai%2Fwp-content%2Fuploads%2F2014%2F08%2Fprilogenie-41.doc&usg=AFQjCNGKgiPJYxbZuFA8mIBndW31_vG8nw. – Дата доступа: 15.03.2016.

СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Э. А. Русецкая,

докт. эконом. наук, профессор

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Страхование ответственности предполагает ответственность перед гражданами и хозяйствующими субъектами вследствие того или иного действия или бездействия со стороны страхователя [16. С.367].

Оно имеет значительные отличия от других видов страхования. Так, в отличие от имущественного страхования, при котором объектом выступают определенные права собственности или имущественные блага, страхование ответственности защищает благосостояние в целом. Страхование ответственности, состоящее в обязанности страховщика в возмещении ущерба при наступлении страхового случая в пределах установленного лимита, также отличается от личного страхования, которое подразумевает выплату страхователю или выгодоприобретателю определенной страховой суммы при наступлении событий, связанных с жизнью и трудоспособностью застрахованного лица [1. С.123].

Если говорить о количественном выражении, то российский страховой рынок в настоящее время характеризуется резким сокращением темпов прироста взносов, ростом убыточности страховой деятельности, значительным снижением рентабельности собственных средств компаний, высоким уровнем неудовлетворенности населения качеством и сроками урегулирования убытков при наступлении страхового случая, что, безусловно, создает общий негативный фон на страховом рынке.

В связи с вышеизложенным назрела необходимость изучения отношения населения к страхованию ответственности, характеризующая предпочтения потенциальных клиентов, их сформированные взгляды, а также перспективы дальнейшего развития данной отрасли страхования.

В рамках данного исследования нами было проведено анкетирование в городе Ставрополь, в результате которого было опрошено 493 респондента. При этом наибольшую долю опрошенных составили респонденты от 20 до 40 лет, с высшим образованием (48,28 % всех опрошенных респондентов), а также офисные сотрудники и специалисты (38,34 % всех опрошенных респондентов).

Основные результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что 46,86 % опрошенных респондентов (231 человек) слышали о страховании ответственности, но знают мало, 30,02 % (148 человек) знают достаточно. При этом 11,97 % опрошенных (59 человек) ничего не знают о данном сегменте страхового рынка (рис. 1).



Рис. 1. Структура опрошенных респондентов по уровню осведомленности о страховании ответственности, %

Источник: составлено авторами по данным анкетирования

При этом уровень осведомленности о страховании ответственности напрямую зависит от уровня образования. Так, из 55 респондентов, отметивших, что очень хорошо знают о страховании ответственности, 43 респондента имеют высшее образование, а 48 из 59 ничего не знающих о данном направлении страхования опрошенных имеют среднее, специальное или только среднее образование.

Структура опрошенных респондентов по потребительским предпочтениям в отношении страхования ответственности отражена на рисунке 2.

Пользовались ли Вы, либо планируете воспользоваться инструментами страхования ответственности?



Рис. 2. Структура опрошенных респондентов по потребительским предпочтениям в отношении страхования ответственности, %

Источник: составлено авторами по данным анкетирования.

Так, наибольшее число опрошенных – 28,80 % (142 человека) пользовались инструментами страхования ответственности, но считают их неэффективными. Вместе с тем, 27,79 % всех опрошенных (137 человек) не пользовались данными инструментами и не планируют ими воспользоваться. При этом 99 из 142 респондентов, пользовавшихся инструментами страхования ответственности, но считающих их неэффективными – мужчины, а 75 из 109 опрошенных не пользовавшихся, но планирующие воспользоваться данными инструментами – женщины. Вместе с тем, из 105 респондентов, считающих инструменты страхования ответственности эффективными, 83 – имеют высшее образование и 47 – являются собственниками бизнеса или наемными руководителями.

Структура опрошенных респондентов по отношению к размеру ставок страхования ответственности представлена на рисунке 3.

Считаете ли Вы объективными размеры ставки по страхованию ответственности?

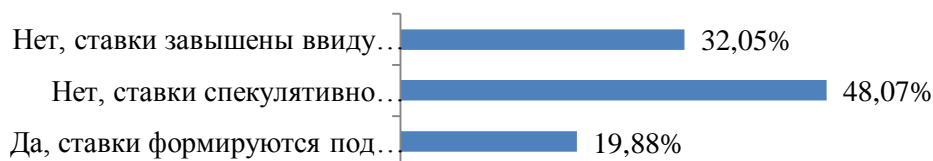


Рис. 3. Структура опрошенных респондентов по отношению к размеру ставок по страхованию ответственности, %

Источник: составлено авторами по данным анкетирования.

Так, подавляющее большинство респондентов – 48,07 % (237 человек) полагают, что размеры ставок и страховых премий по страхованию ответственности спекулятивно завышены, 32,05 % всех опрошенных (158 человек) считают их размеры необъективными, что вызвано сложившейся финансово-экономической ситуацией. Данное обстоятельство является сдерживающим психологическим фактором развития рынка страхования ответственности, ведь любой потребитель с неохотой согласится на сделку, если будет убежден, что стоимость предлагаемой услуги завышена. При этом 19,88 % респондентов (98 человек) отмечают, что размеры ставок и страховых премий по страхованию ответственности не завышены и формируются под влиянием объективных рыночных механизмов.

Структура опрошенных респондентов по отношению к завышению ставок по страхованию ответственности представлена на рисунке 4.

Кто виноват в завышении ставок по страхованию ответственности?

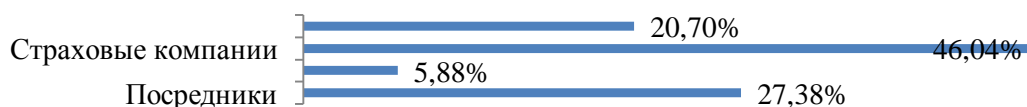


Рис. 4. Структура опрошенных респондентов по отношению к завышению ставок по страхованию ответственности, %

Источник: составлено авторами по данным анкетирования.

Согласно мнению респондентов, причина завышенных ставок и страховых премий по страхованию ответственности кроется в «больших аппетитах» страховых компаний, на что указали 46,04 % всех опрошенных (227 человек).

При выборе предложения по страхованию ответственности и страховой компании наибольшее влияние оказывают рекомендации знакомых и друзей, на что указали 36,71 % опрошенных (181 человек), и величина страховой ставки – 33,06 % всех респондентов (163 человека), что отражено на рисунке 5.

Что наиболее важно для Вас при выборе компании, осуществляющей страхование ответственности?



Рис. 5. Структура опрошенных респондентов по отношению к выбору страховой компании, %

Источник: составлено авторами по данным анкетирования.

Следует отметить, что именно величина страховой ставки является видимой, психологически осязаемой цифрой, способной как подтолкнуть, так и оттолкнуть потенциального страхователя от выбора конкретного предложения по страхованию ответственности.

Структура опрошенных респондентов по отношению к сдерживающим факторам развития страхования ответственности отражена на рисунке 6.

Определите основной сдерживающий фактор развития инструментов страхования ответственности.

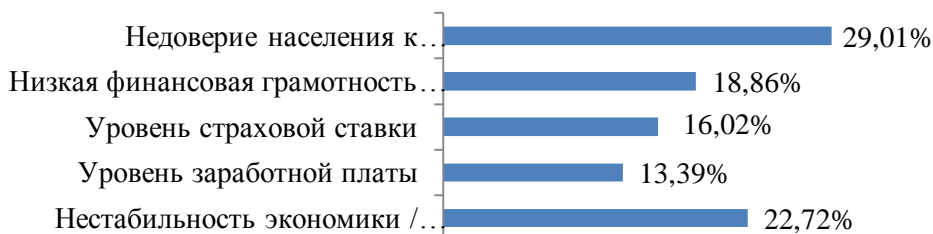


Рис. 6. Структура опрошенных респондентов по отношению к сдерживающим факторам развития страхования ответственности, %

Источник: разработано автором.

Наибольшее беспокойство у потенциальных страхователей вызывают недоверие к проводимой отраслевой политике – 29,01 % всех респондентов (143 человека), нестабильность экономики и неуверенность в будущем – 22,72 % опрошенных (112 человек) и низкая финансовая грамотность – 18,86 % всех опрошенных (93 человека). Данные обстоятельства во многом сдерживают желание потенциальных страхователей получения страховой защиты своей ответственности.

Согласно мнению большинства респондентов, страхование ответственности не стало доступнее за последние три года, на что указывают 43,61 % всех опрошенных (215 человек). При этом высока доля тех, кто считает, что данная отрасль страхования стала доступнее за последние три года – 31,85 % (157 человек), или осталась без изменений – 24,54 % (121 человек), что отражено на рисунке 7.

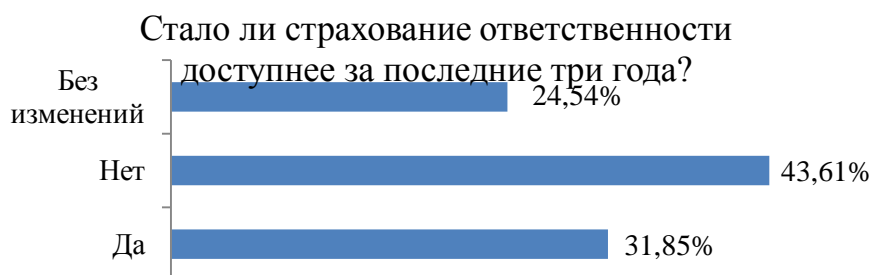


Рис. 7. Структура опрошенных респондентов по отношению к доступности страхования ответственности, %

Источник: составлено авторами по данным анкетирования

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что у населения города Ставрополя сложилось достаточно негативное отношение к рынку страхования ответственности. Большинство опрошенных респондентов считают инструменты страхования ответственности неэффективными, ставки спекулятивно завышенными страховыми компаниями, а основным сдерживающим фактором развития данной отрасли отмечают недоверие к проводимой банкостраховой политике.

Для привития доверия населения к деятельности финансовых институтов в целом, и страховой политике в частности, все субъекты данных финансово-экономических отношений должны нести ответственность, основным инструментом реализации которой выступает страхование.

Также реализуется множество программ по страхованию банков, предполагающих страховую защиту от таких рисков, как умышленные действия сотрудников, убытки от подделки документов и подписей, убытки по операциям с ценными бумагами, пластиковыми картами, от фальшивых банкнот и монет, от электронных и компьютерных преступлений [4].

Вместе с тем, на финансовых рынках реализуется программа страхования ответственности финансовых институтов за причинение убытков, которая обеспечивает страховую защиту в отношении причиненного клиентам либо контрагентам ущерба вследствие небрежных действий, ошибок или упущений со стороны сотрудников и руководителей финансового института [3].

Следует отметить, что при всем многообразии программ по страхованию ответственности финансовых институтов, нет эффективного механизма страхования ответственности самих страховых компаний. Практикующийся на страховом рынке механизм перестрахования предполагает передачу страховщиком на основании договора другому страховщику части своих обязательств перед клиентами, причем, как правило, речь идет о перестраховании крупных рисков [2. С.412].

По нашему мнению для решения данной проблемы, необходимо создание государственной страховой организации, целью деятельности которой было бы не только страхование ответственности российских страховых компаний в отношении всех категорий потребителей страховых услуг, но и регулирование их деятельности, включая размеры страховых ставок, комиссионного вознаграждения и вопросы досудебного урегулирования убытков.

При этом для эффективного взаимодействия данных субъектов финансовой системы необходима программа страхования ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о предоставлении страховых услуг. В соответствии с данной программой страховщиком выступает государственная страховая организация, имеющая право осуществлять страхование ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору страхования, страхователем является страховая организация, имеющая право осуществлять страховую деятельность на территории РФ, а выгодоприобретателем выступает лицо, заключившее со страхователем договор о предоставлении страховых услуг.

Таким образом, создание государственной страховой организации и реализация программы страхования ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о предоставлении страховых услуг позволят «навести порядок» на рынке страхования, привить доверие население к инструментам страховой политики, что благоприятно скажется на снижение рискованной нагрузки на экономику страны.

Список использованных источников

1. Грищенко, Н. Б. Основы страховой деятельности [Текст] : учеб. пособие / Н. Б. Грищенко. – Изд-во Алт. ун-та, 2011. – 274 с.
2. Елембаева, К. Д. Эффективность сотрудничества банковских учреждений и страховых компаний [Текст] / К. Д. Елембаева // Молодой ученый. – 2014. – № 6. – С. 411–413.
3. Комплексное страхование финансовых институтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alfastrah.ru/corporate/finance/complex/>. – Дата доступа: 15.03.2016.
4. Правила комплексного страхования банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.alfastrah.ru/upload/docs/Pravila-complex-strah-bankov/>. – Дата доступа: 15.03.2016.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕОРИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Салем Имад Салем Абуфаед,
аспирант

Белорусский государственный университет, г. Минск

На протяжении долгого времени конкурентные преимущества исследовались в рамках такого направления теории международных экономических отношений как теория сравнительных преимуществ, однако новейшие тенденции мировой экономики, заключающиеся в нарастающем преобладании финансового канала трансмиссии внешних шоков и определяющим влиянии политического фактора, требуют совершенствования подходов к оценке конкурентных преимуществ с включением в анализ геоэкономического подхода.

Теория сравнительных преимуществ является базовой для теории конкурентных преимуществ. Так, по мере изменений в системе международного разделения труда и международной торговле, обусловленных снижением роли естественно-природных различий и возрастанием значимости промышленного производства, экономисты-неоклассики Э. Хекшер и Б. Олин разработали теорию факторов производства. Математические расчеты были сделаны П. Самуэльсоном. Данная теория представлена двумя взаимосвязанными теоремами.

Первая из них, объясняя структуру международного товарооборота, не только признает, что торговля основывается на сравнительных преимуществах, но и выводит причину сравнительных преимуществ из различия наделенности факторами производства.

Вторая – теорема выравнивания цен на факторы производства – затрагивает эффект воздействия международной торговли на факториальные цены. Суть данной теоремы в том, что экономика будет относительно более эффективной, производя товары, в изготовлении которых более интенсивно используются факторы, в изобилии имеющиеся в данной стране.

Ограниченность теории Хекшера-Олина обусловлена множеством допущений. Предполагалось, например, что отдача от масштаба постоянна, факторы мобильны внутри страны и иммобильны за ее пределами, конкуренция совершенная, отсутствуют транспортные издержки, тарифы и другие препятствия.

Можно отметить, что в области анализа внешней торговли вплоть до середины 20 века экономическая мысль концентрировалась на изучении предложения товаров и факторов производства и не уделяла должного внимания спросу в связи с акцентом на рассмотрение снижения уровня издержек производства [3, с. 69].

Прорыв в этом плане был связан с теорией взаимного спроса, созданной Дж. Ст. Миллем, который вывел закон интернациональной стоимости, показав, при какой цене осуществляется обмен товарами между странами: чем больше внешний спрос на товары данной страны и чем меньше капитала используется для производства экспортных товаров, тем более благоприятны для страны будут условия торговли. Дальнейшее развитие эта теория получила в модели общего равновесия, созданной А. Маршаллом, а также в теории Г. Хэберлера и Ф. Эджуорта.

Предпосылкой для ее создания стал тот факт, что экономическая жизнь на практике нередко вступала в противоречие с трудовой теорией стоимости. К тому же издержки замещения являются не постоянными, как в теории сравнительных преимуществ, а растущими.

Эта теория исходила из того, что:

- кривые производственных возможностей имеют отрицательный наклон и показывают, что реально существующее соотношение выпуска разных товаров у каждой страны различно, что и побуждает их к торговле друг с другом;
- если кривые совпадают, то торговля основывается на различиях во вкусах и предпочтениях;
- предложение определяется кривой предельного производственных возможностей, а спрос – кривой предельного уровня замещения;
- равновесная цена, по которой ведется торговля, определяется соотношением относительного мирового спроса и предложения [3, с. 67].

Таким образом, сравнительные преимущества были доказаны исходя не только из трудовой теории стоимости, но и из теории альтернативных издержек. Последняя показала, что полной специализации страны в области внешней торговли не происходит, так как после достижения равновесной цены во взаимной торговле дальнейшая специализация каждой из стран теряет экономический смысл.

Несмотря на фундаментальность и представленные доказательства, рассмотренные теории постоянно подвергались тестированию, осуществляемому на базе различных эмпирических данных. Первое исследование теории сравнительных преимуществ было проведено в начале 1950-х годов Мак-Дугаллом, который подтвердил закон сравнительных преимуществ и показал наличие положительной зависимости между уравнением производительности труда в отдельных отраслях и удельным весом их продукции в совокупном экспорте [5, с. 142].

Усложняющиеся формы и варианты международного товарообмена не всегда поддаются анализу в рамках рассмотренных базовых теорий. В связи с этим, продолжается совершенствование методологических подходов к анализу практики международной торговли.

Актуальные исследования и разработки целесообразно разделить на две группы.

Первая группа основана на неофакторном подходе и посыле о том, что традиционные теории требуют уточнения количества факторов производства и их качества. Обобщая исследования в рамках этой группы, можно выделить следующие модели, гипотезы и концепции:

1. Исследование, выполненное В. Леонтьевым в 1956 г., послужило основой для возникновения модели квалифицированной рабочей силы, разработанной Д. Кисингом, который доказал, что в производстве используются не два, а три фактора: квалифицированная, неквалифицированная рабочая сила и капитал. В связи с этим удельные затраты на производство экспортных товаров рассчитываются на каждую из групп отдельно.

2. Теория специфических факторов производства П. Самуэльсона, в основе которой лежат различия в относительных ценах на товары, которые в свою очередь возникают в силу разной степени обеспеченности факторами производства, причем факторы, специфические для экспортного сектора, развиваются, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаются.

3. Важное место в данном направлении отводится вопросу распределения доходов от международной торговли. Этот вопрос получил свое развитие в теоремах Столпера – Самуэльсона, Рыбчинского, Самуэльсона – Джонса.

4. Шведский экономист С. Линдер, создавший теорию пересекающегося спроса, предполагает, что сходство вкусов и предпочтений усиливает внешнюю торговлю, так как страны экспортируют товары, для которых существует емкий внутренний рынок. Однако теория проявляется только при равномерном распределении доходов между отдельными группами стран [2, с. 69].

Вторая группа исследований сформирована на базе неотехнологического подхода. Она анализирует ситуации, не охватываемые представленными выше теориями, отвергает положение о решающем значении различий в факторах или технологиях, а потому требует новых альтернативных моделей и концепций.

В рамках этого направления преобладает точка зрения, что конкурентные преимущества страны или фирмы определяются не только наделенностью факторами и интенсивностью затраченных факторов, но и монопольной позицией новатора в технологическом плане. Здесь создан ряд новых теорий, развивающих и обогащающих теорию международной торговли со стороны как спроса, так и предложения.

К ним относятся:

1. Теория эффекта от масштаба П. Кругмана: эффект от масштаба позволяет объяснить торговлю между странами, одинаково наделенными факторами производства, схожими товарами, при условии несовершенной конкуренции. При этом внешний эффект от масштаба предполагает увеличение количества фирм, производящих один и тот же товар, тогда как размер каждой из них остается неизменным. Внутренний эффект от масштаба способствует возникновению несовершенной конкуренции, когда производители могут влиять на цену своих товаров и обеспечивать увеличение объема продаж за счет снижения цены. К тому же особое место уделено анализу крупных фирм – транснациональных компаний (ТНК), в связи с тем, что фирма, выпускающая продукцию в наиболее эффективных (в плане издержек) масштабах, занимает на мировом рынке доминирующее положение, а мировая торговля развивается в силу тяготения к гигантским международным монополиям.

2. Теория внутриотраслевой торговли, которая базируется на постулатах теории экономии на масштабе. Весомый вклад в развитие этой теории внесли П. Кругман и Б. Баласса [1, с. 96]. Внутриотраслевой обмен дает дополнительные выгоды. В этом случае страна может одновременно сократить число производимых ею товаров, но увеличить число потребляемых. Производя меньший набор благ, страна реализует экономию на масштабе, повышая производительность и снижая издержки.

3. Теория жизненного цикла Р. Вернона объясняет специализацию стран на производстве и экспорте одного и того же товара на разных стадиях его зрелости.

4. В Азиатско-Тихоокеанском регионе, где происходит непрерывный процесс последовательного прохождения определенных фаз экономического развития, оформилась и получила подтверждение практикой концепция «летающих гусей» К. Акамацу, согласно которой образуется иерархия международных обменов, соответствующих различным уровням развития групп стран.

В ней рассматриваются связи между двумя группами характеристик;

- эволюция по схеме «импорт – отечественное производство – экспорт»;
- переход от потребительских товаров к капиталоемким и от простых промышленных изделий к более сложным.

4. Дополняет неотехнологический анализ факторов международного разделения труда концепция И. Крейвиса, который использует понятия эластичности спроса и предложения по цене, измеряющие чувствительность спроса к изменению цен. Согласно теории Крейвиса, каждая страна импортирует товары, которые она либо не способна производить сама, либо может производить в ограниченных количествах и предложение которых эластично, и в то же

время экспортирует товары с высокоэластичным и превосходящим местные потребности производством. В результате внешняя торговля страны определяется сравнительным уровнем эластичности национального и внешнего предложения товаров, а также более высокими темпами технического прогресса в экспортных отраслях [6, с. 347].

Итак, если в 1950-е гг. основной областью исследований западной экономической мысли являлись проблемы производства, в 1970-е гг. – проблемы равновесия рынков, в 1980-е гг. – конкурентные преимущества отдельных стран, то в конце 20 века в анализ включались проблемы внешней среды, а именно: технологические и инновационные аспекты, политическая структура мира, общественные отношения.

Анализ современных исследований в области теории конкурентных преимуществ позволил выделить следующие особенности ее трансформации.

1. Новое качество международной торговли повлекло возникновение гиперконкуренции – такого качества конкуренции, которое обуславливает необходимость объединения стран в союзы и альянсы, прибегать к силовым мерам урегулирования конфликтов.
2. Появление фактора нестабильности внешней среды, который необходимо включать в анализ.

Трансформацию теории конкурентных преимуществ необходимо базировать на учете этих особенностей в экономическом анализе международной торговли.

Гиперконкуренция представляет собой сложное многоаспектное явление. Каждое государство вынуждено идти на сотрудничество с целью распределения ресурсов, выхода на международный рынок труда или обороны. Гиперконкуренция характеризуется высокой динамикой, сопровождающейся изменением геополитической структуры и развитием рынков. Эта тенденция отражается в непрерывном возникновении новых «сильных» участников-конкурентов, влияющих на расстановку политических сил и ослаблением «старых» участников на их фоне. Прогнозировать становится сложнее, сроки прогнозов сокращаются, стратегию развития порой приходится строить в условиях неопределенности. Кроме того, проявляется склонность прибегать к силовым мерам вместо дипломатии с целью доступа к ресурсам другой страны или ослабления конкурентов.

Глобальная инновационная гиперконкуренция представляет собой динамичный всеохватывающий процесс инновационного соперничества на глобальных рынках между ведущими высокотехнологичными компаниями-лидерами, представляющими, как правило, наиболее развитые страны мира.

У гиперконкуренции есть свои движущие силы – растущая глобализация мировой экономики (рост предложения), гомогенизация спроса, растущая поляризация, размывание границ, усиление процесса дерегулирования рынков. Глобальная конкуренция в сфере предложения означает его постоянный рост со стороны глобально оперирующих поставщиков продукции на основе международного разделения труда, с другой стороны, она происходит по пути гомогенизации спроса: постоянно растет число глобальных потребителей и сбытовых посредников [4].

Нестабильность внешней среды подразумевает, во-первых, возрастание роли финансового канала в трансмиссии внешних шоков по отношению к торговому, во-вторых, изменение понятия внешней среды (поскольку гиперконкуренция обуславливает формирование интеграционных блоков, внешний характер шоков определяется уже не по отношению к национальной экономике, а по отношению к интеграционному взаимодействию). В условиях нестабильности, наличие высокого ВВП не дает стране абсолютного превосходства, этот количественный показатель дает представление о масштабах деятельности национальных корпораций, а не качестве и уровне жизни населения. Недавние кризисные ситуации обострили проблему неравенства и бедности в обществе, показав наиболее уязвимую прослойку населения – людей с низким доходом, безработных, многодетных семьи и пенсионеров [8]. Наиболее уязвимы во время колебания рынков страны со слабыми социальными программами по защите населения, т.к. резкий разрыв между доходами населения порождает социальную нестабильность, криминальную среду, снижает покупательную способность населения, уровень образования и здравоохранения и как следствие препятствует экономическому росту. Экономический рост на современном этапе не сводится к обеспечению экономического роста как такового, а подразумевает необходимые структурные сдвиги, повышение качества производимой продукции и услуг, улучшение условий труда, поддержание на должном уровне экологической обстановки, совершенствование институциональных условий общества.

Мировой финансовый кризис обострил не только проблемы финансово-банковского сектора, а скорее выявил то, что масштабы мирового экономического развития превзошли возможности институтов и методов регулирования [9]. Известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Джозеф Стиглиц в одном из докладов ООН изложил веские доводы в пользу пересмотра международной институциональной системы и образования новых международных институтов и доказательства необходимости инновационного типа развития национальных экономик [7].

Методологии анализа конкурентных преимуществ Всемирной торговой организации (ВТО), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международного института развития менеджмента (МИРМ) и таких финансово-консалтинговых групп, как Голдман Сакс (Goldman Sachs), Эрнст энд Янг (Ernst&Young), Блумберг (Bloomberg), Томсон Рейтер (Thomson Reuters) свидетельствуют о том, что на современном этапе изучение конкурентоспособности это область экономических знаний, которая анализирует явления и политику, формирующих спо-

способность государств создавать и поддерживать такую среду, которая обеспечивает создание большей экономической ценности для их предприятий и более высокий уровень благосостояния их населения. Это также способность государства достигать устойчивого роста ВВП на душу населения [10].

Итак, направления трансформации теории конкурентных преимуществ в условиях геоэкономической нестабильности сводятся к следующему:

1. Анализ конкурентных преимуществ необходимо базировать, прежде всего, на оценке характера участия государства в перераспределении финансовых, а не торговых потоков.

2. Теории относительных конкурентных преимуществ необходимо дополнить такими показателями, как уровень инновационного развития, уровень жизни населения, характеристика политической среды.

3. Использование новых критериев устойчивых конкурентных преимуществ страны в условиях нестабильности мировой экономики.

Список использованных источников

1. Balassa, B. Trade liberalization and “revealed” comparative advantage / B. Balassa // *The Manchester School*. – 1965. – Vol. 33, № 2. – P. 99–123.
2. Волчкова, Н. Новая теория международной торговли и новая экономическая география / Н. Волчкова // *Вопросы экономики*. – 2009. – № 1. – С. 68–83.
3. Грицаенко, Е. А. Внешнеторговые связи России в региональном разрезе : дис. ... д-ра геогр. наук : 25.00.24. / Е. А. Грицаенко. – М. : МГУ, 2006. – 273 с.
4. Дятлов, С. А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации мировой экономики / С. А. Дятлов // *Философия хозяйства*. – № 4. – 2010. – С. 113–131.
5. Покровская, В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник / В. В. Покровская. – М. : Юристъ, 2002. – 456 с.
6. Самгатов, Е. А. Международное развитие и производственные связи / Е. А. Самгатов. – СПб. : Питер, 2000. – 574 с.
7. Стиглиц, Д. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса / Д. Стиглиц // *Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН*. – М. : Междунар. отношения. 2010. – С. 36.
8. Шехурдина, В. И. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ экономики китайской народной республики в условиях нестабильности мировой экономики : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14. / В. И. Шехурдина. – М. : Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2015. – 190 с.
9. Щербакова, А. Глобализация как мегатренд мирового развития [Электронный ресурс] / А. Щербакова. – Режим доступа: <http://www.geopolitica.ru/article/globalizaciya-kak-megatrend-mirovogo-razvitiya#...> – Дата доступа: 30.03.2016.
10. Экономика и управление: актуальные проблемы и тенденции развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (19 декабря 2012 г.) – Новосибирск : Изд. «СибАК», 2012. – С. 76–77.

УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

О. Н. Сарахман,

канд. экон. наук, доцент

Л. В. Мороз,

канд. экон. наук, доцент

Львовского института ГВУЗ «Университет банковского дела», г. Львов

Банковская деятельность по своей природе связана с разнообразными угрозами, содержание которых определяется характером деятельности банка и особенностями его устройства. В условиях нестабильности экономика большинства стран подвержена большей опасности, чем когда-либо и многие банки оказались особо чувствительными к происходящим событиям, поэтому оценка их надежности стала одной из наиболее актуальных проблем. Увеличивается количество корыстных преступлений и злоупотреблений во всех сферах жизнедеятельности общества, в том числе и банковской, где сосредоточены огромные потоки денежных средств всех слоев населения: от самых состоятельных до пенсионеров, и от крупных финансовых корпораций до бюджетных организаций. Поскольку эта сфера является стратегической, то на ее защиту направляются все силы государства и крупных финансовых структур, ведь нарушение ее безопасности может привести к катастрофическим последствиям.

Слабость системы экономической и финансовой безопасности, отсутствие конструктивных методов защиты банковской деятельности предопределяет ее неустойчивость. Тем не менее, научно обоснованная концепция и механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности еще не сформировались.

Концепция безопасности коммерческого банка представляет собой научно обоснованную систему взглядов на определение основных направлений, условий и порядка практического решения задач защиты банковского дела от противоправных действий и недобросовестной конкуренции.

Безопасность является неотъемлемой составляющей деятельности коммерческого банка. Состояние защищенности представляет собой умение и способность кредитной организации надежно противостоять любым попыткам криминальных структур или недобросовестных конкурентов нанести ущерб законным интересам банка. В данном вопросе важно значение комплексного подхода к анализу проблемы обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности и использование его в банковской практике.

Исследованию проблем управления безопасностью банков большое внимание в своих работах уделяли такие ученые: О. Барановский, Т. Болгар, Ю. Голобородько, А. Епифанов, Н. Евченко, О. Хитрин и другие. Высоко оценивая их вклад в решение проблем обеспечения экономической и финансовой безопасности на разных уровнях и в различных сферах экономики, стоит отметить, что вопрос управления безопасностью банков все еще остается не до конца изученным.

Несмотря на большое количество работ отечественных ученых и специалистов по экономической безопасности, термин «финансовая безопасность» все еще не получил должного толкования, особенно для кредитных учреждений. При этом, термины «экономическая безопасность» и «финансовая безопасность» тесно связаны между собой, а для кредитного учреждения эта взаимосвязь имеет большее значение.

Понятие «экономическая безопасность» отражает определенное состояние ее объекта (экономики определенного уровня хозяйствования). Как категория экономическая безопасность представляет собой систему экономических отношений между субъектами по поводу обеспечения условий функционирования и развития объектов экономической безопасности. К субъектам экономических отношений можно отнести органы государственной, региональной, муниципальной власти, службы безопасности в организациях, а также субъектов экономики, косвенно влияющих на обеспечение экономической безопасности, в том числе хозяйствующих субъектов иных уровней, население или трудовые коллективы, общественные организации, средства массовой информации и т. [1].

Факт наличия такого типа безопасности можно рассматривать как экономическое благо. Благами становятся и меры по обеспечению состояния, характеризуемого как экономическая безопасность. Экономические блага являются результатом производства и выступают в форме результата примененных усилий некоего экономического агента. Учитывая это, предлагаем рассматривать экономическую безопасность как благо не только для каждого отдельного хозяйственного уровня, но и как всеобщее благо, охватывающее все уровни. Так, меры по обеспечению экономической безопасности государства предпринимаются исполнительными и законодательными органами государственной власти. Потребляется данное благо не только самим государством, но и каждым отдельным регионом и организацией. Причем для последних экономическая безопасность государства предстает как общественное благо, потребляемое коллективно всеми хозяйствующими субъектами независимо от того, оплачена данная услуга или нет.

Таким образом, экономическая безопасность выступает как благо, предоставляемое на платной или бесплатной основе различным субъектам экономики, начиная от личной безопасности и заканчивая безопасностью государства в целом [8].

Финансовая безопасность выступает как синтетическая категория экономической теории и политологии, отражающая отношения, определяющие финансовую независимость или зависимость, стабильность или уязвимость,

экономическое принуждение или экономический суверенитет и тому подобные явления, так или иначе связанные с финансовой безопасностью. Многокритериальная классификация угроз финансовой безопасности представлена на рис. 1.

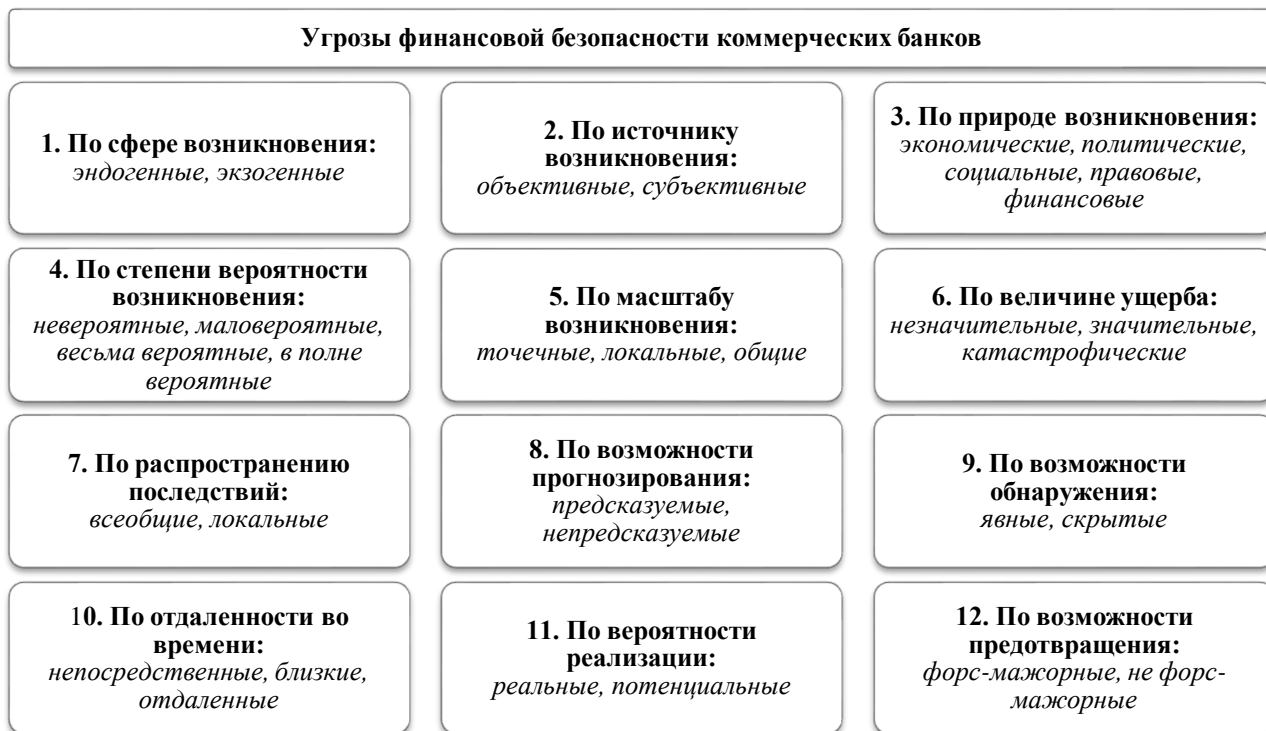


Рис. 1. Многокритериальная классификация угроз финансовой безопасности коммерческого банка [8]

Тесно с понятием «угроза» соприкасается термин «риск», более изученный для банковской деятельности и являющийся основой угроз безопасности. Совокупность рисков, с которыми сталкиваются банки в процессе своей деятельности представлена на рис. 2.

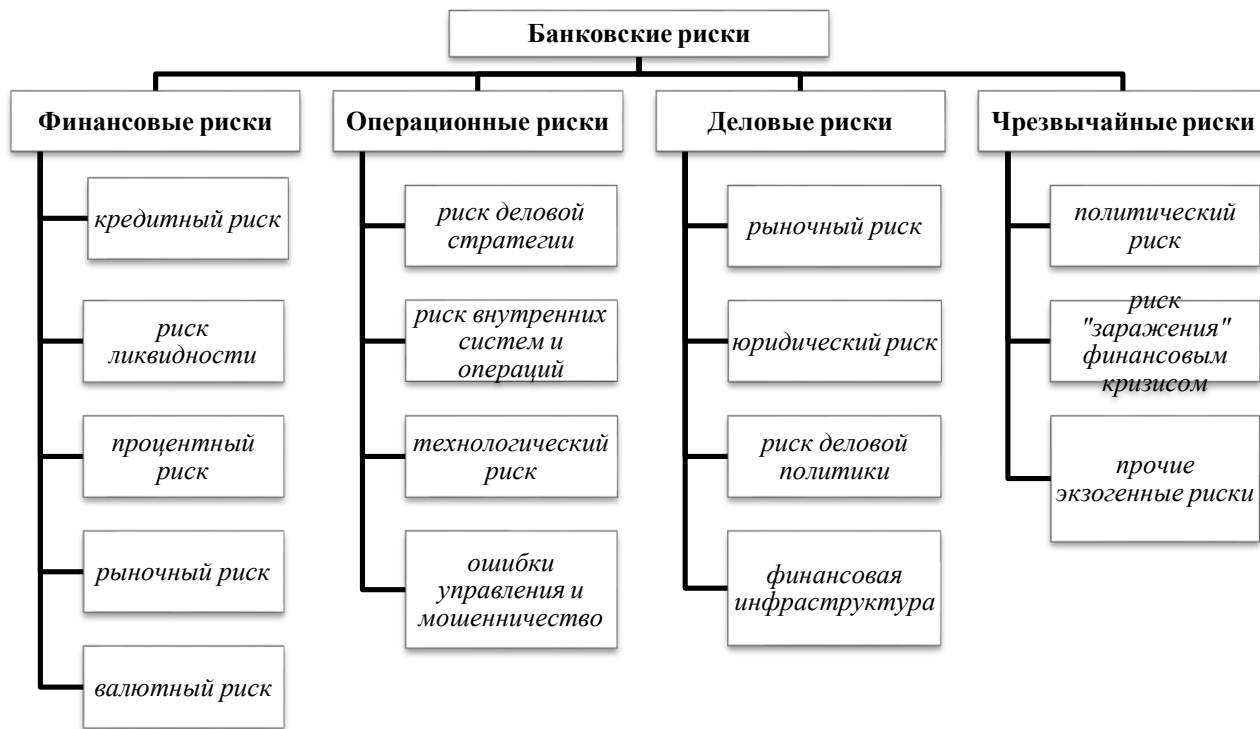


Рис. 2. Система банковских рисков [8]

Основные виды банковских рисков включают несколько различных категорий относящихся к рискам ошибок экономического и организационного характера, а также риски противоправных действий.

В соответствии с правовой терминологией последняя категория рисков обозначается как противоправное посягательство или гражданско-правовое нарушение. Изучение рисков подобного рода и принятие мер их минимизации требуют применения специальных методов и средств, выходящих за пределы обычной банковской деятельности.

Процесс управления безопасностью банка с рисками включает в себя два основных блока мероприятий: блок анализа рисков и блок мер организационного характера, вытекающих из результатов анализа. Анализ рисков позволяет выявить элементы структуры банка, являющиеся объектами потенциальных рисков, виды опасностей, угрожающих этим объектам, и возможные последствия указанных рисков. По завершению этого этапа руководители банка и служба безопасности должны получить обобщающий документ, содержащий полную и всестороннюю оценку рисков и последствий их возможной реализации. В этом же документе должна быть дана оценка достаточности принятых мер по предупреждению вредных последствий и по обеспечению готовности банка к функционированию в соответствии с установленными требованиями безопасности. Кроме того, в документе должны содержаться предложения о проведении мероприятий на снижение размера ущерба, нанесенного в случае реализации угроз.

Блок мероприятий организационного характера включает подготовку и реализацию методических рекомендаций и иных нормативных документов, составление планов, принятие организационно-штатных решений, осуществление мер правовой, криминологической и криминалистической защиты, направленных на защиту интересов банка [2].

Мы считаем, что главными принципами управления финансовой безопасности банка являются контроль и балансирование доходов и расходов. На управления финансовой безопасности оказывают значительное влияние следующие факторы.

1. Внутренние: квалификация учетного и финансово-экономического персонала; квалификация и навыки высшего руководства банка; юридическое обеспечение и экспертиза договоров и контактов банка; эффективность системы внутреннего контроля; кассовая, налоговая и платежная дисциплина; сбытовая и маркетинговая стратегия банка.

К внутренним угрозам, влияющим на финансовую устойчивость и безопасность, относятся преднамеренные или случайные ошибки менеджмента в области управления финансами банка, связанные с: выбором стратегии банка; управлением и оптимизацией активов и пассивов банка (разработка, внедрение и контроль управления дебиторской и кредиторской задолженностями; выбор инвестиционных проектов и источников их финансирования; оптимизация амортизационной и налоговой политики) [7].

2. Внешние: законодательная и нормативная база, регулирующая хозяйственную деятельность; платежеспособность дебиторов; деятельность (противодействие) государственных органов и органов местного самоуправления; активность кредиторов по востребованию долгов; эффективные деловые отношения с финансово-банковской системой (способность или возможность привлекать кредитные ресурсы по минимально возможной цене); надежность партнеров и контрагентов.

3. Главными внешними угрозами, которые влияют на потерю финансовой устойчивости и безопасности банка являются:

- скупка акций, долгов банка нежелательными партнерами;
- наличие значительных финансовых обязательств у банка (как большой величины заемных средств, так и больших задолженностей предприятию);
- неразвитость рынков капитала и их инфраструктуры;
- недостаточно развитая правовая система защиты прав инвесторов и исполнения законодательства;
- кризис денежной и финансово-кредитной систем;
- нестабильность экономики;
- несовершенство механизмов формирования экономической политики государства [6].

Способность противодействовать внешнему воздействию и есть безопасность как процесс. К субъективным предпосылкам (зависящим от банка) подавления финансово-хозяйственной деятельности банка государством относятся: уклонение от уплаты налогов; неуплата налогов из-за потери ликвидности; невыплата налогов из-за отсутствия налоговой базы; нарушение кассовой и платежной дисциплины; неудовлетворительное состояние расчетов с контрагентами и т. д. Именно от финансовых работников банка зависит, как будут действовать данные факторы и насколько сильно они могут угрожать его финансовой безопасности.

В настоящее время понимание роли финансового работника в управлении банком перешло на качественно более высокий уровень. Сейчас без участия финансистов не обходится ни одно решение, касающееся будущего банка. Главное предназначение финансиста – оказывать содействие руководству в решении стратегических задач. Под финансовым работником следует понимать должностных лиц организации или внештатных консультантов, ответственных за сохранение, учет и управление финансами, их привлечение, а также мониторинг за их использованием. К ним относятся: финансовые директоры (менеджеры), главные бухгалтеры, казначеи, аудиторы, ревизоры

и инспекторы. Требования к уровню и качеству профессиональной подготовки данных работников в последнее время существенно возросли не только со стороны самих банков, как работодателей, но и со стороны государства в данных социально-экономических отношениях – как регулирующей, контролирующей и наблюдающей стороны [10].

Законодательная база требует наличия высшего экономического или юридического образования у кандидатов на должность руководителей исполнительных органов или главного бухгалтера кредитной организации; необходим также опыт руководства отделом или иным подразделением кредитной организации, связанным с осуществлением банковских операций [9].

Несомненно, со стороны коммерческого банка участие в реализации требований безопасности заключается в безусловном исполнении его представительными и исполнительными органами положений государственных законов и иных нормативных правовых актов, а также нормативных документов банка, относящихся к банковской безопасности.

Таким образом, обеспечение финансовой безопасности банка должно опираться на существующие законы, иметь правовую основу. В настоящее время законодательная база обеспечения безопасности разработана недостаточно, а многие нормативные акты, оказывающие влияние на результативность банковской деятельности, к примеру, налоговое законодательство, меняются очень быстро и негативно влияют на финансовую устойчивость кредитной организации.

Выполнение банком своих обязательств, а также реализация ожиданий заинтересованных групп зависит от того, насколько он способен выявлять эти потребности и ожидания, эффективно их удовлетворять, выдерживая оптимальный баланс привлекаемых ресурсов и создаваемого добавочного продукта. Указанная способность банка требует эффективной координации действий в различных сферах, привлечения наиболее передовых технологий управления [5].

Требование сбалансированности финансовых ресурсов с точки зрения их источников и направлений использования порождает одну из ключевых проблем рыночной экономики – платежеспособность банка. В общем случае платежеспособность представляет собой способность вовремя и в необходимых объемах удовлетворять свои платежные обязательства.

Основной задачей финансовой безопасности является поддержание постоянного финансового равновесия между поступающими и исходящими платежами банка, иными словами, поддержание своей ликвидности. За счет временного запаздывания между поступающими и исходящими платежами возникает финансовая брешь, которую банк должен закрывать. Эта финансовая брешь должна постоянно покрываться за счет соответствующего привлеченного капитала, в противном случае банк обанкротится. Капитал должен привлекаться заранее, чтобы финансовая брешь и возникнуть не могла [4].

Выводы. На основе общей теории безопасности целесообразно выстроить алгоритм действий хозяйствующего субъекта, обеспечивающих ему принятие таких мер и шагов, которые не позволили бы опуститься ниже критического предела и потерять свою экономическую независимость. Следует так же рассчитать силы и инвестировать средства, необходимые для обеспечения финансовой безопасности.

Сложность задачи обеспечения безопасности заключается в том, смогут ли менеджеры отстоять независимость в принятии решений и обеспечить условия нормальной деятельности путем минимизации различных дестабилизирующих факторов и противоправных притязаний.

Ключевой фактор успешного развития банка – грамотный и профессиональный менеджмент, а главный фактор риска – некомпетентность и недобросовестность сотрудников. В таких условиях проблема финансовой устойчивости и безопасности становится чрезвычайно актуальной и стратегической.

Стратегия финансовой безопасности банка должна включать:

- 1) определение критериев и параметров (количественных и качественных пороговых значений) финансовой системы банка, отвечающих требованиям его финансовой безопасности;
- 2) разработку механизмов и мер идентификации угроз финансовой безопасности банка и их носителей;
- 3) характеристику областей их проявления (сфер локализации угроз);
- 4) установление основных субъектов угроз, механизмов их функционирования, критериев их воздействия на экономическую (включая финансовую) систему банка;
- 5) разработку методологии прогнозирования, выявления и предотвращения возникновения факторов, определяющих возникновение угроз финансовой безопасности, проведения исследований по выявлению тенденций и возможностей развития таких угроз;
- 6) организацию адекватной системы обеспечения финансовой безопасности банка;
- 7) формирование механизмов и мер финансово-экономической политики, нейтрализующих или смягчающих воздействие негативных факторов;
- 8) определение объектов, предметов, параметров контроля по обеспечению финансовой безопасности банка.

Список использованных источников

1. Шурпаков, В. А. Проблемы методологии анализа банковской безопасности [Текст] [Электронный ресурс] / В. А. Шурпаков. – Режим доступа: [http:// www.fact.ru/www/shurpakov11.htm](http://www.fact.ru/www/shurpakov11.htm). – Дата доступа: 17.02.2016.

2. Банковський менеджмент : учебник / кол. авторів ; под ред. д-ра екон. наук, проф. О. И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 560 с.
3. Енциклопедія банківської справи України [Текст] / [ред. В. С. Стельмах]; Національний банк України, Інститут незалежних експертів. – К. : Молодь: Ін Юре, 2001. – 680 с.
4. Барановський, О. І. Банківська безпека: проблема виміру [Текст] / О. І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – №1. – С. 7–26.
5. Барановський, О. І. Безпека банківської сфери [Текст] [Електронний ресурс] : Режим доступу: file:///C:/Users/admin.admin-%D0%9F%D0%9A/Downloads/Vnбу_2014_6_9.pdf. – Дата доступу: 17.02.2016.
6. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [Текст] [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.2012, № 569-р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>. – Дата доступу: 17.02.2016.
7. Коваленко, В. В. Концептуальні основи формування системи безпеки банківської діяльності [Текст] [Електронний ресурс] / В. В. Коваленко. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jsru/bitstream>. – Дата доступу: 17.02.2016.
8. Аверьянова, Ю. Г. Теоретические аспекты финансовой безопасности коммерческого банка (рус.) [Текст] [Електронний ресурс] / Ю. Г. Аверьянова ; Оренбургский государственный аграрный университет. – Режим доступу: http://ecsn.ru/files/pdf/201104/201104_220.pdf. – Дата доступу: 17.02.2016.
9. Економічна та соціальна політика. Економічна безпека України : проблеми та перспективи (Матеріали круглого столу) [Текст] [Електронний ресурс] / М. М. Єрмошенко // Основні засади підвищення фінансової безпеки держави. – Режим доступу: // <http://www.niss.gov.ua/book/journal/ekon.htm#b2>. – Дата доступу: 17.02.2016.
10. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 г., №2121-III / Офіційний сайт ВР України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. – Дата доступу: 17.02.2016.

«КРУГОВОРОТ» ИНВЕСТИЦИЙ: ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ УТЕЧКОЙ КАПИТАЛА И ПРЯМЫМИ ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ

А. Г. Сарган,

Белорусский государственный университет, г. Минск

Согласно докладу о мировых инвестициях, публикуемом ООН, развивающиеся страны в 2012 г. впервые опередили развитые страны по объему поступивших прямых иностранных инвестиций (ПИИ). При этом 10 развивающихся экономик (включая транзитивные)¹ вошли в двадцатку крупнейших получателей ПИИ в 2014 г. Доля же всех развивающихся стран в общемировом объеме ПИИ за указанный период составила 55,4 %, т.е. они получили ПИИ на 182 млрд долл. США больше, чем развитые страны [17].

Примечательно, что привлечение ПИИ в мире происходит одновременно с прямо противоположным процессом – утечкой капитала [7]. Последняя в широком смысле может быть определена как отток национального капитала в ответ на политическую или экономическую нестабильность, который с точки зрения социального благосостояния был бы продуктивнее, если бы остался внутри страны [16]. Этот процесс стал одной из ключевых проблем для транзитивных экономик. В своем отчете, посвященном транзитивным экономикам, Международный валютный фонд (МВФ) обозначил утечку капитала в ответ на неопределенность в начале переходного периода как один из факторов нехватки капитала в регионе [6]. Поспешная финансовая либерализация в условиях трансформации привела к резкому росту объемов ПИИ в страны с транзитивной экономикой. Так, объем накопленных ПИИ в Центральной и Восточной Европе увеличился с 2828 млн долл. США в 1990 г. до 43 220 млн долл. США в 1995 г. и до 146 933 долл. США в 2000 г. [15]. В то же время, согласно статистическим данным Центрального банка России, утечка капитала в период с 1994 по 2000 г. составила 127,6 млрд долл. США².

«Одной рукой в ладоши не хлопнешь» – данная поговорка справедлива и для утечки капитала, подчеркивая необходимость помимо источника еще и получателя. Широко распространено мнение, что оффшорные финансовые центры способствуют утечке капитала, особенно в последние десятилетия [2, 10, 12]. В соответствии с исследованием генерального директората по вопросам внутренней политики Европарламента «оншорные юрисдикции вынуждены конкурировать с оффшорными, чтобы избежать утечки капитала».

Возникает очевидный вопрос о том, как эти два процесса (т.е. утечка капитала и приток ПИИ) могут сосуществовать и какая между ними взаимосвязь. Будучи реакцией на экономическую и политическую нестабильность, утечка капитала принимает две различных, но не взаимоисключающих формы: однонаправленную и двухстороннюю (возвратную). Первая обусловлена возможностью воспользоваться более благоприятным соотношением риска и доходности за границей, вторая – первый этап «кругового» движения капитала, мотивированного стремлением получить выгоду из разного соотношения риск-доходность между внутренними и внешними инвесторами. Другими словами, «утекший» капитал может вернуться в форме ПИИ, которые в таком случае можно назвать «возвратными», а сам процесс – «круговоротом» капитала. Главной движущей силой данного двухступенчатого процесса являются законодательно установленные льготы (преференциальное налогообложение и гарантии иностранным инвесторам), ориентированные на привлечение ПИИ. По сути, льготы устанавливают преференциальный режим для иностранного капитала, что, в свою очередь, стимулирует внутренних инвесторов перенаправлять свои средства через иностранные юрисдикции (оффшоры). Таким образом, это позволяет пользоваться более благоприятным инвестиционным климатом [13]. Процесс «круговорота» инвестиций схематично представлен на рисунке 1.

Вышеупомянутый механизм проливает свет на роль, которую деятельность оффшоров сыграла в способствовании утечки капитала из развивающихся стран. «Круговорот» инвестиций – это неизученный феномен в мировой экономике. Несмотря на многочисленные журналистские статьи и мнения ведущих экономистов и политиков о взаимосвязи между коррупционным отмыванием денег (т.е. одной из возможных компонентов утечки капитала) и «круговорота» инвестиций через оффшорные юрисдикции, этот вопрос практически не освещен в академической литературе [9].

Данная работа ставит своей целью внести вклад в исследование взаимосвязи между утечкой капитала и ПИИ из оффшоров для транзитивных экономик. Несмотря на то что многие научные публикации и отчеты международных организаций (МВФ, ОЭСР, Всемирный банк) ссылаются на «круговорот» инвестиций через ОФЦ как определяющий фактор для структуры ПИИ в транзитивные экономики, нам не удалось найти эмпирических исследований по данной теме. Таким образом, данная работа уникальна не только тем, что она фокусируется на пересечении таких концепций, как ПИИ, ОФЦ, транзитивные экономики и утечка капитала, но и эмпирически тестирует существование данного явления.

¹ Подгруппа транзитивных экономик, согласно классификации ООН, включает страны юго-восточной Европы, СНГ и Грузию.

² http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital.htm.

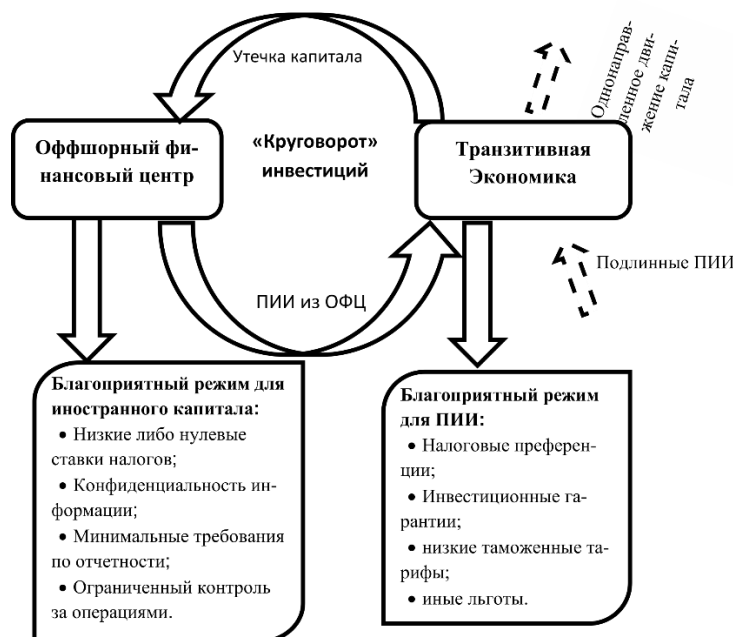


Рис. 1. Схематическое представление «круговорота» инвестиций

В результате анализа имеющейся литературы по теме исследования были выявлены следующие пробелы, противоречия и недостатки.

1. Нет последовательности между исследователями относительно взаимосвязи между утечкой капитал и ПИИ. Так, Kant [7] обнаружил устойчиво негативную корреляцию между явлениями, в то время как Brada et al. [3], Schwab [14] и другие делают вывод о положительной корреляции.

2. Исследования транзитивных экономик ограничиваются изучением детерминирующих факторов и последствий утечки капитала и ПИИ – без попытки рассмотреть эти явления как единый двухступенчатый процесс, известный как «круговорот» инвестиций. Более того, выводы о детерминантах могут быть искажены в силу игнорирования различий между истинными ПИИ и «круговоротом» инвестиций.

3. Отдельные авторы, изучающие определяющие факторы утечки капитала, неявным образом подразумевают только однонаправленную связь между утечкой капитала и ПИИ, рассматривая последние в качестве объясняющей переменной [1, 4, 11]. В то же время, как уже было рассмотрено, утечка капитала может быть причиной, а точнее, источником ПИИ.

4. Существующие исследования не выделяют отдельно ПИИ из офшоров из общего потока инвестиций. Тем не менее существуют серьезные основания полагать, что инвестиции в транзитивные экономики из ОФЦ в значительной степени не являются классическими ПИИ, а представляют собой реинвестированный капитал, ранее «утекший» из страны.

Таким образом, данное эмпирическое исследование является попыткой устранить указанные пробелы и противоречия. В частности, выдвинуты три гипотезы.

Гипотеза 1: ПИИ в транзитивные экономики в значительной степени обусловлены стремлением внутренних инвесторов использовать льготы, предусмотренные для иностранных инвесторов. Подтверждением гипотезы будет положительная корреляция между утечкой капитала и ПИИ:

$$\rho_t(\text{CF}, \text{total FDI}) > 0.$$

Гипотеза 2: ОФЦ способствуют «круговороту» инвестиций, выступая в качестве транзитных пунктов для капитала из транзитивных экономик, перед тем как он возвратится в эти страны под видом ПИИ. Соответственно, ожидается более высокая корреляция для ПИИ из офшоров по сравнению с ПИИ из остальных регионов:

$$\rho_t(\text{CF}, \text{FDI from OFC}) > \rho_t(\text{CF}, \text{FDI from non-OFC}).$$

Гипотеза 3: Утечка капитала для транзитивных экономик в большей мере является причиной (источником), нежели следствием ПИИ. Это вытекает из самой суги «круговорота» инвестиций:

$$\rho_t(\text{CF}_{t-1}, \text{FDI}_t \text{ Total}) > \rho_t(\text{CF}_t, \text{FDI}_t \text{ Total}).$$

Охват исследования

Страны СНГ представляют особенно интересную группу транзитивных экономик для исследования феномена «круговорота» инвестиций. Некоторые из этих стран опережают остальные развивающиеся страны по уровню и

темпам экономических реформ. Либерализация финансовых рынков и стремительное вхождение в мировую экономику быстро ликвидировали барьеры для трансграничного движения капитала. Более того, в отдельных странах наблюдался существенный приток ПИИ в добычу природных ресурсов, который, предположительно, происходит из этих же стран [3].

Первоначально были выбраны 7 стран СНГ для эмпирической проверки гипотез: Армения, Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Молдова, Россия и Украина. В частности, такой подход к выборке стран был применен в работе Brada et al. в их исследовании объемов и детерминант утечки капитала для транзитивных экономик [3]. Трансформация экономики и, как следствие, уникальные экономические условия, резкая смена законодательства с целью повышения конкурентоспособности в деле привлечения ПИИ обусловили выбор стран. С одной стороны, Россия, Казахстан, Украина и Беларусь занимают соответственно 4, 13, 17 и 18 места в рейтинге 160 стран по незаконному оттоку капитала за 2002–2006 гг. [8]. С другой стороны, на эти страны приходится 94,0 % всех ПИИ в СНГ, который в свою очередь получил 94,1 % ПИИ во все транзитивные экономики [17]. Проблема утечки капитала, без сомнений, крайне актуальна для транзитивных стран. Однако данные по ПИИ в разрезе стран-инвесторов недоступны для Молдовы и Армении. Следовательно, в группу стран, использованных для эмпирического тестирования, вошли Россия, Украина, Беларусь, Казахстан и Азербайджан. Выбор стран ограничен не только доступностью данных, но и затратами времени на их сбор и обработку. В отличие от других исследований, в которых используются агрегированные значения ПИИ, ключевой идеей данной работы является дифференциация инвестиций по стране происхождения. Насколько нам известно, не существует единой базы данных по странам о поступивших ПИИ в разрезе стран-инвесторов. Это, вероятно, связано с отсутствием требований по раскрытию таких данных в Руководстве по платежному балансу и международной инвестиционной позиции, а также других нормативных документов международных организаций. В связи с этим необходимые данные по каждой стране собирались «вручную» из публикаций национальных статистических агентств либо центральных банков и обрабатывались, сводились в общую таблицу построчно и отдельно для каждого квартала.

Методология и модели

Методология исследования базируется на методе корреляционного анализа с помощью тестов Спирмена и Пирсона, необходимых для тестирования взаимосвязи между ПИИ и утечкой капитала. Для выявления причинно-следственной связи между явлениями использован метод системы уравнений – векторная авторегрессия (ВАР). Все эконометрические тесты проводились с использованием программных продуктов *Xlstat*, *Eviews*, а также *Microsoft Excel*.

Эмпирические результаты

Результаты корреляционного анализа представлены в таблице 1. В целом косвенные методы приводят к более высоким коэффициентам корреляции для Украины и России и более низким для Азербайджана и Казахстана. Неоднозначные результаты дают основания полагать, что потенциальное искажение в сторону увеличения при использовании косвенного метода, по крайней мере, не постоянно.

Таблица 1

| Переменная | Корреляция Спирмена | | Корреляция Пирсона | |
|------------------|----------------------------------|--|----------------------------------|--|
| | Прямой метод | Косвенный метод | Прямой метод | Косвенный метод |
| Украина | | | | |
| ПИИ, всего | 0,341 (0,018) | 0,572 (< 0,0001) | 0,280 (0,053) | 0,659 (< 0,0001) |
| ПИИ, ОФЦ | 0,196 (0,182) | 0,375 (0,009) | 0,168 (0,253) | 0,464 (0,001) |
| ПИИ, прочие | 0,259 (0,075) | 0,613 (< 0,0001) | 0,217 (0,138) | 0,526 (0,000) |
| Россия | | | | |
| ПИИ, всего | 0,545 (0,004) | 0,673 (0,000) | 0,435 (0,023) | 0,610 (0,001) |
| ПИИ, ОФЦ | 0,444 (0,021) | 0,641 (0,000) | 0,354 (0,070) | 0,523 (0,005) |
| ПИИ, прочие | 0,130 (0,515) | -0,013 (0,950) | 0,089 (0,657) | 0,126 (0,531) |
| Казахстан | | | | |
| ПИИ, всего | 0,100 (0,538) | 0,185 (0,253) | 0,147 (0,365) | 0,215 (0,182) |

| | | | | |
|--------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| ПИИ, ОФЦ | 0,352 (0,026) | 0,264 (0,099) | 0,388 (0,013) | 0,216 (0,180) |
| ПИИ, прочие | 0,017 (0,915) | 0,197 (0,222) | 0,063 (0,701) | 0,193 (0,234) |
| Беларусь | | | | |
| ПИИ, всего | -0,067 (0,880) | 0,033 (0,948) | -0,139 (0,721) | 0,049 (0,901) |
| ПИИ, ОФЦ | 0,350 (0,359) | 0,350 (0,359) | 0,127 (0,744) | 0,094 (0,810) |
| ПИИ, прочие | -0,100 (0,810) | 0,050 (0,912) | -0,277 (0,470) | 0,020 (0,960) |
| Азербайджан | | | | |
| ПИИ, всего | 0,842 (0,004) | 0,673 (0,037) | 0,820 (0,004) | 0,627 (0,053) |
| ПИИ, ОФЦ | 0,782 (0,011) | 0,673 (0,037) | 0,773 (0,009) | 0,642 (0,045) |
| ПИИ, прочие | 0,782 (0,011) | 0,564 (0,092) | 0,791 (0,006) | 0,567 (0,088) |

Значения, выделенные жирным шрифтом, отличны от нуля с доверительным интервалом 95 %

С точки зрения первой гипотезы ($\rho_t(\text{CF, total FDI}) > 0$) результаты в общем и целом подтверждают ее. За исключением Беларуси, все страны демонстрируют положительную ассоциацию между CF и FDI. Для Беларуси результаты неотличимы от нуля. Хотя для Казахстана положительный коэффициент для total FDI статистически незначим, FDI from OFC имеет положительную корреляцию с прямой оценкой утечки капитала с доверительным интервалом 95 %. Этот результат противоречит результату Kant [7]. Противоречие может объясняться специфическими чертами транзитивных экономик, которые не тестировались Kant.

Экспериментальные данные для второй гипотезы ($\rho_t(\text{CF, FDI from OFC}) > \rho_t(\text{CF, FDI from non-OFC})$) противоречивы и неоднородны. Так, в случае России и Казахстана все комбинации оценок утечки капитала и типов корреляции дают более высокие коэффициенты для ПИИ из ОФЦ, чем ПИИ прочие, тем самым подтверждая гипотезу. С другой стороны, коэффициенты по Украине демонстрируют обратную ситуацию: ПИИ из оффшорных юрисдикций имеют большую корреляцию с утечкой капитала. Результаты для Азербайджана неоднозначны: косвенные оценки подтверждают гипотезу, а прямые опровергают. В любом случае, различный характер корреляции между категориями ПИИ, оффшорными и неоффшорными, подтверждают обоснованность разделения ПИИ по оффшорному признаку.

Даже с учетом малого количества наблюдений, которое не позволяет получить статистически значимые результаты, Беларусь выделяется среди остальных стран. Оценки утечки капитала довольно устойчивы на протяжении 9 лет для обоих подходов и не коррелируют с ПИИ. Brada обнаружил, что страны с сильной централизованной властью менее подвержены утечке капитала, или, другими словами, экономическая и политическая либерализация способствует утечке капитала [3]. Частая смена политических партий в демократических обществах увеличивает риск для инвесторов из-за потенциальной смены макроэкономической политики и прав собственности.

Заключение

Эмпирическое тестирование не выявило общего для всех стран характера взаимосвязи между ПИИ и утечкой капитала. Однако эта неоднородность может объясняться специфическими чертами каждой страны. Например, есть высокая вероятность, что особенности политического устройства и другие характеристики влияют на исследуемую взаимосвязь.

Коэффициенты корреляции оффшорных инвестиций для России, Казахстана и Азербайджана выше, чем неоффшорных. Хотя это говорит о наличии «круговорота» инвестиций, для более прочных выводов необходимы дополнительные исследования. Так, результаты для Украины не согласуются с гипотезой.

Наконец, как минимум для транзитивных экономик можно сделать вывод о том, что трансформация утечки капитала в ПИИ более вероятна, нежели обратный процесс. Несмотря на то что это подтверждается эмпирическими данными только для Украины и России, обратная причинно-следственная связь не наблюдается ни у одной из протестированных стран. Кроме того, при исследовании инвестиций и их детерминант представляется целесообразным выделение ПИИ из оффшоров из общего потока инвестиций и их отдельный анализ, что связано с существенной долей возвратных инвестиций, которые являются следствием утечки капитала.

Список использованных источников

1. Al-Fayoumi, N. A., AlZoubi, M.S., & Abuzayed, B.M. (2012). The Determinants of Capital Flight: Evidence from MENA Countries, *International Business & Economics Research Journal*, 11(1).
2. Baker, R. *Capitalism's Achilles heel: Dirty money and how to renew the free-market system*. – London: John Wiley and Sons, 2005. – 438 p.

3. Brada, J. C., Kutan, A. M., & Vukšić, G. (2011). The costs of moving money across borders and the volume of capital flight: the case of Russia and other CIS countries. *Review of world economics*, 147(4), 717-744.
4. Cuddington, John T., *Capital Flight: Estimates, Issues, and Explanations*, Princeton Studies in International Finance No. 58, Princeton, N.J., Princeton University, International Finance Section, December 1986
5. Directorate General for Internal Policies, (2013). European initiatives on eliminating tax havens and offshore financial transactions and the impact of these constructions on the Union's own resources and budget. Brussels: European Parliament.
5. International Monetary Fund, (2000). *Transition Economies: An IMF Perspective on Progress and Prospects*. [online] Available at: <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/110300.htm> [Accessed 2 Feb. 2015].
7. Kant, C. (1998). Capital Inflows and Capital Flight - Individual Countries Experience. *Journal of Economic Integration*, 13(4). – Pp. 644–661.
8. Kar, D. and Cartwright-Smith, D. (n.d.). *Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2002–2006*. – SSRN Journal.
9. Ledyeva, S., Karhunen P., Whalley J. (2013). 'Offshore jurisdictions (including Cyprus), corruption money laundering and Russian round-trip investment', NBER Working Paper No. 19019, available at: <http://www.nber.org/papers/w19019>.
10. Oxfam GB (2000), *Tax Havens: Releasing the Hidden Billions for Development*, Oxford.
11. Pastor, Manuel, Jr., "Capital Flight from Latin America", *World Development*, 18 (1990), pp. 1-18.
12. Ronen, Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux, *Tax havens: how globalization really works / Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux*. – Cornell University Press, NY, 2010. – 270 p.
13. Schneider, B. (2001). *MEASURING CAPITAL FLIGHT: ESTIMATES AND INTERPRETATIONS*. Overseas Development Institute. [online] Available at: <http://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/2432.pdf> [Accessed 3 Feb. 2015].
14. Schwab, J. (2014). *Throwing the Spanner in the Works: The Mixed Blessing of FDI*. Available at SSRN 2401036.
15. UNCTAD (2004), *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, Geneva, United Nations.
16. World Bank. 1985. *World Development Report 1985*. New York: Oxford University Press. – World Bank.
17. *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. New York and Geneva: United Nations.

РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. А. Сергиевич,

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск

Изменения экономических условий хозяйствования вызывают необходимость внедрения новых методов обновления материально-технической базы и модификации основных фондов различных отраслей деятельности. Одним из таких методов является лизинг.

Лизинг – специфическая форма финансирования инвестиций в основные фонды (главным образом, машины и оборудование), посредством их приобретения специализированной лизинговой компанией и предоставление пользователю для производственного использования, на условиях аренды, при сохранении права собственности на них за лизингодателем, на весь срок договора.

Функции классического лизинга:

- финансовая;
- инвестиционная;
- производственная;
- расширения объемов продаж;
- получения налоговых и амортизационных льгот.

В зависимости от срока полезного использования объекта лизинга и экономической сущности договора лизинга различают:

- Финансовый лизинг – форма лизинга, предусматривающая, в течении действия лизингового соглашения, выплату платежей, которые покрывают полную стоимость амортизационного объекта лизинга или большую его часть. Обязательным условием финансового лизинга является выкуп объекта.
- Оперативный лизинг – форма лизинга, при которой все расходы лизингодателя, которые связаны с приобретением и содержанием сдаваемых объектов в аренду, не покрываются лизинговыми платежами, в течении одного лизингового контракта.

Актуальность развития лизинга в Республике Беларусь обусловлена значительной физической изношенностью производственных основных фондов, наличием морально устаревшего оборудования, низкой эффективностью его использования и др. Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

Лизинг сравнительно молодой для белорусского рынка вид деятельности. Первые лизинговые операции в Беларуси начали осуществляться в 1991г. На данный момент белорусский рынок лизинговых услуг объединяет около 50 компаний, банковских дочерних структур, частных фирм.

Рынок лизинга в Республике Беларусь развивается высокими темпами. Так, согласно данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, в 2012 г. этот показатель равнялся 21 %, в 2011 г. 14,3 %, в 2010 г. – 22,5 %, в 2009г. – 25 %, а в 2008г. – 25,9 %. В 2014 году, показатель равен 38,15 %.

С 1 сентября 2014 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь № 99 от 25 февраля 2014 г. «О регулировании лизинговой деятельности». Данный нормативный документ существенно изменил условия и правила осуществления лизинговой деятельности на территории Республики Беларусь. В частности, им предусматривается возможность предоставления в пользование на условиях финансовой аренды (лизинга) предметов лизинга не только субъектам хозяйствования Беларуси для использования в предпринимательских целях, но и физическим лицам, не осуществляющим хозяйственной деятельности, для использования в личных (бытовых) целях. В рамках рейтинговых исследований были систематизированы данные по таким договорам. Проведение подобного анализа позволяет получить представление о первых результатах работы в данном сегменте. Информация по договорам финансовой аренды с физическими лицами, заключенными в 2014 г. лизинговыми компаниями приведена в таблице:

Таблица 1

Лизинговые компании Республики Беларусь

| № п/п | Наименование компании | Количество заключенных договоров | Сумма заключенных договоров, млн.руб |
|----------------------|-----------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| 1 | Райффайзен-Лизинг | 77 | 39005 |
| 2 | Микро Лизинг | 32 | 10480 |
| 3 | Промагролизинг | 30 | 7282 |
| 4 | АВАНГАРД ЛИЗИНГ | 2 | 188 |
| В целом по компаниям | | 141 | 56955 |

Источник: [3]

Одной из ведущих лизинговых компаний, на сегодняшний день, в Республике Беларусь, является – ООО «ПриватЛизинг». Уставный фонд, которой на сегодня, составляет 905 000 000 белорусских рублей.

Для решения задач, связанных с работой лизинговой отрасли Беларуси и защитой корпоративных интересов ведущими лизинговыми компаниями страны была создана Ассоциация лизингодателей Беларуси. Ассоциация лизингодателей была зарегистрирована 18 апреля 2011 года, как негосударственная некоммерческая организация, объединяющая коммерческие организации, осуществляющие деятельность в сфере финансовой аренды (лизинга) в целях координации деятельности своих членов, представления и защиты общих интересов и осуществления совместных программ. По состоянию на 01.04.2015 г. в Ассоциации лизингодателей прямо или в составе групп компаний представлено 33 лизинговые организации с совокупным объемом нового бизнеса 6 940 909 млн. белорусских рублей (94,47 % от его совокупного объема), а совокупный объем лизингового портфеля – 17 473 463 млн. белорусских рублей (95,83 % от его совокупного объема).

Начиная с этого года Ассоциацией лизингодателей было принято решение перейти на общеевропейскую методику расчета объема нового бизнеса. Если по итогам 2013 года объем нового бизнеса считался как сумма стоимости заключенных за год договоров лизинга с НДС, то начиная с 2014 года, и российская, и белорусская ассоциации лизингодателей переходят на расчет объема нового бизнеса как суммы стоимости предметов лизинга переданных за отчетный период без НДС. Переход на новую систему расчетов объема нового бизнеса позволит максимально приблизить методологию сбора статистической информации к методологии Leaseurope, объединяющей лизинговые ассоциации европейских стран.

Наметившиеся в 2011 году негативные тенденции развития финансового рынка страны имели свое продолжение в 2012 и 2013 годах. К сожалению, 2014 год не стал исключением. Ставки по кредитам, слегка присев во второй половине года, достигли запредельных величин к его окончанию. Ситуация, сложившаяся на рынке кредитования, привела к тому, что лизинговые компании, привлекая ресурсы для приобретения предметов лизинга, только в 25 % использовали финансирование в белорусских рублях.

Отмена с 1 января 2012 года для предприятий, осуществляющих приобретение основных производственных фондов, льготы при расчете налога на прибыль, сделала лизинговые услуги единственным инструментом оптимизации вложений оборотных средств в обновление производственной базы. Однако анализ рынка услуг лизинговых компаний в 2014-2015 гг. показывает, что размер процентной ставки по данным договорам достаточно высок, он, как правило, на 2 % процентных пункта выше, чем по кредитным договорам. Стоимость кредитных ресурсов в Республике Беларусь в белорусских рублях достигает уровня 36-38 % , а заключенных в валюте -11-13 % годовых.

Исходя из вышеперечисленного можно сделать вывод: рынок лизинговых услуг дает больше преимуществ для коммерческих организаций. Предприятия производят зачет уплаченного НДС, и за срок действия лизингового договора они амортизируют 99 % балансовой стоимости объекта, перенося ее на затраты. Для физических лиц единственным преимуществом на сегодняшний день, является отсутствие необходимости подтверждения собственных доходов при заключении договора лизинга.

Список использованных источников

1. Официальный сайт компании «Просто Лизинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lising.by/>. – Дата доступа: 12.02.2016.
2. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nbrb.by/>. – Дата доступа: 12.02.2016.
3. Интернет – портал всех банков Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infobank.by/>. – Дата доступа: 12.02.2016.

МОДЕЛИ ПРОЕКТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Д. Е. Симонов,

старший преподаватель

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск*

Преобладающей в мировой практике тенденцией развития как банковского, так и корпоративного проектного финансирования является использование широкого спектра источников и методов финансирования инвестиционных проектов – банковского проектного и экспортного кредитования, эмиссии акций, паевых взносов в капитал компаний, фирменных кредитов, облигационных займов, финансового лизинга, нераспределенной прибыли и амортизационных фондов коммерческих организаций. В связи с этим в качестве специальной темы финансового менеджмента выделяется *financial desining*, т.е. формирование оптимальной с точки зрения эффективности и надежности финансовой конструкции сделки (проекта, операции), предусматривающей разные условия предоставления кредитно-заемных и капитальных инвестиционных ресурсов. Следует отметить, что соответствующий этап управления проектами обычно рассматривается в силу неопределенности и возможности неоднозначных интерпретаций прогнозной информации как весьма сложная и проблемная задача стратегического менеджмента, предполагающая проработку на предварительной и начальной стадиях инвестиционного проектирования и последующее систематическое уточнение в ходе пространственно временной оптимизации проектной деятельности компании. В то же время широко используемый методический инструментарий и опыт применения аналитических процедур поддержки управленческих решений в сфере финансового менеджмента предъявляют весьма высокие требования к точности и валидности исходных данных с учетом значительной инерционности и жесткости моделей планирования («дерево целей» и т.д.), относительно низкой ликвидности генерируемых материальных активов и значительных затрат на их создание, приобретение и реализацию. [1]

В ряде случаев, особенно в условиях развивающихся и трансформационных экономик, а также новых рынков находит применение использование государственных средств в виде грантов, субсидий, субвенций, бюджетных кредитов, а также гарантий, инвестиционных налоговых и других льгот и т.д. Подобные схемы получили распространение в рамках концессионных соглашений и партнерств проектных фирм (операторов), коммерческих банков – организаторов, менеджеров, агентов, гарантов и консультантов, банковских консорциумов или синдикатов, финансовых компаний, инвестиционных фондов с государством. Частными случаями организации взаимоотношений по такой модели являются контракты типа BOOT (Bild Own Operate Transfer) и DBOFT (Design Bild Operate Finance Transfer), применяемые при реализации общественно значимых проектов, прежде всего связанных с созданием инфраструктуры как в развивающихся, так и в развитых странах.

Принятие дополнительного кредитного и коммерческого риска и ответственности, связанных с полным, что характерно для классического варианта проектного финансирования или частичным ограничением регресса на кредитополучателя (заемщика) компенсируется с точки зрения субъекта финансирования возможностью получения дополнительного эффекта в виде увеличения платы за предоставляемые ресурсы в следующих формах: а) процента за кредит, б) доли в собственности вновь создаваемого предприятия, в) доходов от эксплуатации активов, временно передаваемых в распоряжение концессионера или г) от реализации выпускаемой продукции (в случае соглашения о разделе продукции). При этом финансовое состояние кредитополучателя (заемщика) анализируется главным образом с точки зрения его возможности выполнять свои обязательства по софинансированию проекта и созданию необходимых резервов. В этом состоит принципиальное отличие от стандартных схем организации процесса предоставления и сопровождения как бланковых, так и обеспеченных кредитов на инвестиционные цели. Исключение составляет промежуточная модель кредитования проектов с полным регрессом на все активы непосредственного инвестора. Тем не менее, такие варианты организации взаимодействия с принимающей стороной зачастую относятся в специальной литературе к проектному финансированию по признакам участия таких специфических субъектов как проектные компании-операторы, а также на основе других существенных характеристик, присущих данному варианту предоставления финансовых ресурсов.

Напомним, что наиболее известные, необычайно технически успешные, амбициозные инновационно-насыщенные и в подлинном смысле знаковые мегапроекты относительно недавнего прошлого – строительство «Евротоннеля» под Ла-Маншем и «Пальмового острова» в Дубае поставили ряд нерешенных проблем с точки зрения управления разнородными рисками финансовых результатов и сроков реализации отдельных этапов и сроков реализации отдельных этапов. При этом, если в первом случае мы имели дело с комбинацией консорциального банковского кредитования и облигационно-заемного финансирования под частные гарантии банковского синдиката с оговоркой «кросс-дефолт» относительно права замены концессионера, то во втором – с последовательным финансированием в виде секьюритизации по схеме «исламского банкинга» на основе эмиссии частично обеспеченных государственными гарантиями проектных еврооблигаций. [2] Представляется также очевидным, что реализуемые в насто-

ящее время конкурирующие программы и проекты национального, субрегионального и глобального уровней в отраслях как альтернативной, так и ядерной энергетики, газа- и нефтедобычи и также трубопроводного транспорта стали возможны во многом благодаря межгосударственной политической поддержке заинтересованных игроков, компенсирующей действие факторов фундаментальной неопределенности и конъюнктурной нестабильности на соответствующих сырьевых и тесно связанных с ними продуктовых и финансовых рынках.

В более жестко структурированной внутренней и внешней проектной среде проблема трансляции операционных и финансовых рисков через проектную компанию и/или банк-агент (эту роль в более простых схемах берет на себя банк-инициатор, который может также совмещать функции банка-организатора в случае наличия у него соответствующего опыта и относительно устойчивых в организационном плане функциональных подразделений в структуре управления) решается путем перенесения основных акцентов с оценки обеспечения и рыночной стоимости создаваемых активов на более тщательный анализ количественных и качественных параметров бизнес-плана проекта, в разработке которого кредитор или оператор зачастую принимают непосредственное участие; прогнозирование запаса прочности проекта по критерию DCR с учетом временной структуры проектного цикла; осуществление контроля за определенными ключевыми оперативными характеристиками проекта, включая поставки инвестиционных товаров и проведения подрядных работ. На наш взгляд особое внимание следует уделять не только расчету коэффициента покрытия задолженности по всем стадиям проектного цикла банка в целом, но и учитывать его временную структуру. Это позволит адаптировать подсистему оперативного управления финансовыми потоками к целям обеспечения ликвидности на всех стадиях реализации инвестиционного проекта, а при необходимости скорректировать инвестиционную стратегию по составу портфеля бизнеса и/или по отдельным элементам и структурным характеристикам конкретных проектов.

При этом принимающая сторона (компания, использующая данные источники финансирования инвестиционной деятельности и др.) зачастую может быть заинтересована наряду с реализацией целей по мобилизации соответствующих ресурсов на рынке капитала (на условиях как правило менее выгодных для нее, чем при использовании более традиционных моделей кредитования) в использовании опыта эффективной организации проектной деятельности фирмой-оператором, а также возможностей субъектов финансирования в сферах формирования и бюджетирования капитала проекта. Само наличие такого положительного опыта предполагает определенную воспроизводимость условий и характера решаемых задач в традиционных, но динамично развивающихся и перспективных отраслях.

В Республике Беларусь существует практика реализации международных инжиниринговых проектов как на ее территории, так и в других регионах мира в сферах строительства, сельскохозяйственного и транспортного машиностроения, энергетики, добывающей промышленности и т.д. В целях формирования нормативной базы для осуществления секьюритизации было, в частности, принято «Положение о порядке выпуска, размещения, обращения и погашения облигаций без обеспечения залогом для финансирования инвестиционных проектов». Развитие соответствующей деловой и правоприменительной практики сдерживается общим состоянием финансового рынка страны.

В целях рационализации бюджетных и кредитных отношений, складывающихся в процессе реализации общественно значимых проектов на концептуальном уровне, декларируется необходимость перехода от селективного к программно-целевому принципу их поддержки. В соответствии с общими подходами при программно-целевой организации инновационных процессов составляется ориентированная на конечную цель программа, которой руководит не входящий в существующую структуру исполнителей управляющий орган. Его отношения с исполнителями основаны преимущественно на контрактах. Как правило, он практически лишен возможности административного влияния на подрядчиков. Этот новый субъект инвестиционного процесса обычно носит временный характер. В этом случае по достижению заранее заданного конечного результата он должен быть ликвидирован. В этой форме реализуются преимущественно принципы, присущие бюрократической системе управления. При этом важно отметить, что они основаны главным образом на экономическом, а не административном характере взаимосвязи руководящего и исполнительного уровней.[3] Это, в свою очередь, неизбежно оказывает влияние на стиль управления осуществляемыми стратегическими изменениями, с одной стороны, и значительно более консервативную сферу деловой культуры внутри- и межорганизационных взаимодействий. [4]

При этом выявляются важные методологические вопросы выбора критериев оценки эффективности общественно значимых проектов в сопоставлении с чисто рыночными подходами, учета неквантифицируемых, экономических нефинансовых и неэкономических внешних (экстернальных) эффектов, а также общественных издержек и выгод от реализации частных инвестиций с учетом снижения общеэкономической (народнохозяйственной) и бюджетной эффективности при прямом или косвенном (в виде льгот и гарантий) использования финансовых ресурсов государства. В условиях реализации взаимодействия общественного и частного секторов особенно сложно определить порядок принятия решений относительно форм и масштабов официального финансирования в зависимости от показателей эффективности, достигнутых на предыдущих этапах реализации проектов и программ с учетом изменчивости проектного окружения.

Проектное финансирование, характеризуясь повышенными рисками для банков-кредиторов, имеет значительное сходство с венчурным финансированием. При этом существует принципиальная разница в механизмах, целях

и объектах этих видов финансирования. Венчурное финансирование осуществляется из фондов венчурного бизнеса, специально создаваемых для финансирования проектов с повышенными рисками. В этом случае речь обычно идет о проектах, связанных с разработкой новых продуктов и технологий, поэтому в структуре рисков венчурного финансирования преобладают инновационные и продуктово-рыночные риски. Проектное кредитование, как правило, имеет дело с более или менее известными технологиями, а проекты чаще всего ориентированы на выпуск традиционных товаров и услуг, среди которых преобладают энергоносители и другие ликвидные сырьевые товары. В этих схемах преобладают проектные риски такие как задержки ввода в действие объекта; превышение сметной стоимости строительно-монтажных работ; низкое качество технологического оборудования и строительных объектов; повышение цен на сырье и другие элементы издержек производства; неквалифицированное управление инвестиционным объектом на эксплуатационной стадии и т.д. Главное же различие между проектным и венчурным финансированием заключается в следующем: для моделей венчурного финансирования в качестве допустимых и приемлемых рассматривается норма убытков, которая носит катастрофический характер с точки зрения участников проектного кредитования. Венчурные фонды зачастую готовы списывать в убытки из-за провалов в реализации проектов пятьдесят и более процентов капитала. Структура источников формирования их капитала и стратегия риск-менеджмента формируется из расчета, что такие потери не должны серьезно отразиться на финансовом состоянии учредителей фонда.

Проблемы, связанные с попытками преодолеть системный кризис в сфере финансирования коммерческих инноваций, вызванный в частности дефицитом долгосрочного венчурного капитала, выявились при анализе промежуточных, но весьма показательных результатов организации взаимодействия таких российских государственных квазикорпораций как «РосНано» и «Ростехнология» с частными инвестиционными фондами.

В Республике Беларусь создание «Белорусской венчурной компании» не было реализовано из-за пересмотра приоритетов бюджетной политики в условиях кризисной ситуации 2008-2011 гг.

В рамках Евросоюза на практике отрабатываются механизмы взаимодействия специальных наднациональных фондов долгосрочного финансирования инновационных проектов с малыми и крупными технологическими компаниями, стартапами, а также частными и общественными исследовательскими организациями.

Катастрофическая корректировка рыночной стоимости переоцененных финансовых активов американских высокотехнологических, прежде всего информационных, компаний и действующих на этом рынке инвестиционных фондов в 2000 году, продемонстрировало со всей очевидностью как сложность интерпретации результатов технического анализа базовых и производных инструментов, размещаемых в данных сегментах, так и опасность «паралича анализа» на основе систематизации традиционных показателей финансового положения эмитентов, а также необходимость сочетания креативных подходов на основе исследования весьма разнородной качественной информации и моделей многокритериальной оптимизации и/или методов экспертного прогнозирования (в том числе в рамках доверительных интервалов с использованием аппарата нестрогой статистики) при отборе как венчурных инвестиционных проектов, так и способов их финансирования. При этом специфический характер рисков, присущих рынкам инвестиционных инструментов как венчурного, так и проектного финансирования, не должен однозначно интерпретироваться с точки зрения рассмотрения моделей их функционирования как сугубо частных случаев в рамках общих подходов финансового анализа. Так, общее состояние экономической конъюнктуры в конце девяностых начале нулевых годов способствовало локализации присущих этим рынкам рисков на системном уровне. С другой стороны, периодически повторяющиеся кризисы ипотечного кредитования в разных странах, возмущения в тех секторах международного финансового рынка, в которых осуществляются операции с долговыми обязательствами некоторых развивающихся и развитых стран и др., свидетельствуют о некоторых общих особенностях конъюнктурной динамики, проявляющейся в определенных ситуациях, имеющих сходство как для рынков венчурного и проектного финансирования, так и для традиционных инструментов и финансовых услуг.

Следует учитывать специфику деятельности институтов венчурного финансирования, которые сталкиваются с проблемой ограничения возможности диверсификации портфеля из-за угрозы «проектного каннибализма», с одной стороны, и опасности принятия неквалифицированных решений, связанной с расширением специализации – с другой.

Список использованных источников

1. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран. – М. : АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. – 1316 с.
2. Газдюк, Н. Ю. Международное банковское право : учеб. пособие / Н. Ю. Газдюк. – Минск : Изд. Центр БГУ, 2015. – 407 с.
3. Минсберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минсберг. – СПб. : Питер, 2011. – 512 с.
4. Томпсон, А. А. (мл.) Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон (мл.), А. Дж. Стрикленд III. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2012. – 928 с.

ПРОБЛЕМЫ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А. С. Сохацкий,

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск*

Аудит – одна из важнейших форм контроля над деятельностью предприятия. Ввиду наличия потенциальных угроз безопасному функционированию организации в условиях сложившегося экономического кризиса в Республике Беларусь, именно независимая финансовая проверка предприятия должна выявлять проблемы в экономико-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. Однако, участились случаи некачественного выполнения своих обязанностей именно со стороны аудиторских организаций. Впоследствии, от допущенной халатности несут убытки как собственники предприятий, так их партнеры, а вместе с ними и клиенты.

Аудиторские услуги, как показывает сложившаяся практика, в основном страдает из-за недостаточной квалификации отечественных кадров, недостатка профессионального опыта, что сказывается на качественном предоставлении необходимых услуг, а как следствие, не выполнение своей основной задачи – предоставление достоверной финансовой информации о финансовой деятельности организации.

Стоимость аудиторских услуг – один из важных вопросов для аудитора и клиента. Заказчик часто считает, что он выигрывает, заплатив аудиторам небольшую сумму. Он предполагает, что аудитор помимо выдачи аудиторского заключения застрахует его от возможных штрафных санкций контролирующих органов. Существует даже категория заказчиков, считающих, что стоимость аудита не должна превышать санкций за отсутствие аудиторского заключения.

Заказчики не всегда осознают, что небольшая стоимость проверки зачастую означает меньше затраченного аудиторами времени. К сожалению, некоторые аудиторы принимают такие условия и готовы за мизерную цену представить аудиторское заключение без проведения проверки, что в свою очередь подрывает первоначальные цели аудиторской деятельности, а именно предоставлять достоверные выводы о финансовом положении и финансовых результатах.

Стоимость проверки напрямую связана с ее трудоемкостью. Согласно установленному порядку стоимость аудита определяется путем умножения стоимости одного человеко-дня на планируемую трудоемкость услуг. Трудоемкость и, соответственно, качество аудиторских услуг также зависят от опыта аудиторов, применяемых технологий проверки, программных продуктов, технического оснащения аудиторской организации.

Трудоемкость аудиторских услуг – это вопрос, который постоянно возникает перед каждым аудитором, но до сих пор почему-то аудиторским сообществом не обсуждался. По сложившейся практике часть рабочего времени, не относящаяся к непосредственному процессу аудиторской проверки, клиентами не оплачивается. Так называемое непроизводительное время уходит на повторные консультации клиентов по вопросам, которые уже были решены в прошлом. Не оплачивает заказчик и время, потраченное на 150 страниц аудиторской документации, составленной в соответствии с 38 правилами, утвержденными Министерством финансов. Получается, что рабочий день аудитора составляет 10-12 часов.

Можно утверждать, что реальная трудоемкость аудита значительно выше оплаченной заказчиком. Общая стоимость аудита на нашем рынке сильно занижена – и это главная причина, по которой страдает качество.

Проблема контроля качества аудита давно волнует белорусских аудиторов. В республике есть серьезные наработки по данному вопросу. Белорусскими учеными совместно с аудиторами-практиками создана уникальная экспертная система по оценке трудоемкости и качества аудита, позволяющая выявить недобросовестные аудиторские организации, которые уже на стадии заключения договора не планируют выполнение необходимых аудиторских процедур. При помощи экспертной системы аудиторы и проверяемые предприятия могут при заключении договора оценить трудоемкость каждого проверяемого вопроса, определить план проверки и рассчитать ее стоимость. При запланированной трудоемкости проверки, не обеспечивающей выполнение требований законодательства, выдача аудиторского заключения считается неправомерной.

Так же, до сих пор актуальным остается вопрос об ответственности аудиторов.

Ответственность аудиторских организаций в соответствии с действующим законодательством определяется условиями договоров на проведение аудита и обеспечивается обязательным страхованием аудиторских рисков. Однако механизм возмещения ущерба при наступлении страхового случая законодательством до сих пор не отработан. Необходимо также отметить, что ответственность должна наступать, если сумма недоплаченных налогов, штрафов и пеней, начисленных организации контролирующими органами после проведения на ней аудита, превышает уровень существенности, который указывается в договоре.

Аудиторы проверяют бухгалтерскую (финансовую) отчетность выборочным методом в целях выражения мнения о ее достоверности. Республиканскими правилами аудиторской деятельности и международными стандартами определено, что достоверность отчетности подтверждается, в том числе и в части исчисления налогов, в основных, существенных моментах. Иными словами, существует вероятность не обнаружения ошибки. Необходимо обратить

внимание, что и аудиторы зачастую находят у заказчиков различные нарушения, в том числе и налогового законодательства, проводя аудит после проверок контролирующих органов. Поэтому уверенность аудиторской организации (аудитора) в надежности выражаемого мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица не может быть абсолютной ввиду наличия фактов, неизбежно ограничивающих эффективность аудита.

Для каждого заказчика аудиторская организация рассчитывает уровень существенности, под которым понимается величина ошибки в отчетности, в пределах которой можно делать достоверные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц в соответствии с Правилами аудиторской деятельности, утвержденными постановлением Минфина Республики Беларусь от 06.03.2001 № 24. То есть законодательная основа, специфика и цели аудиторских процедур принципиально иные, чем у налоговых и иных контролирующих органов. Это подтверждает и перечень обязательных вопросов аудиторской проверки, утвержденный постановлением Минфина Республики Беларусь от 05.02.2003 № 14.

Анализ состояния белорусского аудита свидетельствует о наличии в этой сфере ряда неразрешенных проблем. Основными проблемами аудита в настоящий момент являются:

1) Искаженное понимание сущности аудита пользователями отчетности и органами государственного регулирования. Существующее определение аудита способствует общему восприятию того, что аудит является функцией, дополняющей государственные проверки. Разрешение налоговых проблем заказчика задачей аудита не является. Это сопутствующая услуга («налоговый аудит»), на оказание которой заключается отдельный договор и используется особая методика проверки.

2) Недостаточный охват субъектов хозяйствования обязательным аудитом. По данным Министерства финансов Республики Беларусь аудиторскими организациями ежегодно проводится немногим более 5000 проверок субъектов хозяйствования. Это означает, что большинство субъектов хозяйствования, подлежащих обязательному аудиту, уклоняются от его проведения. В то же время, необходимость аудита для государства обусловлена спецификой рассматриваемых вопросов, многие из которых не контролируются ни одним государственным ведомством. К таким вопросам можно отнести оценку искажений финансовой отчетности, оценку системы внутреннего контроля, оценку неотъемлемых рисков субъектов хозяйствования, оценку вероятности мошенничества, оценку возможности продолжения деятельности.

3) Несовершенство системы государственного и общественного регулирования аудиторской деятельности. Отсутствует единообразный подход к оценке предложений аудиторов заказчиками, оценке существенных условий договора (трудоемкости, существенности, рисков, стоимости аудиторских услуг) и необходимой для этого информации. Аудиторы не имеют профессиональной организации, обеспечивающей связь между аудиторами и органами государственной власти, разработку и внедрение механизма противодействия демпингу. Это привело к тому, что на практике аудит, в значительной степени, регулируется неформальными институтами, а также недобросовестными заказчиками и аудиторами.

4) Ограниченные возможности большинства аудиторских компаний выражаются в малочисленности, невысокой финансовой устойчивости, зависимости от заказчика, недостаточном уровне квалификации, отсутствии практики международного аудита, незначительном потенциале развития. Стагнация отрасли способствует ориентации государства на развитие индивидуального предпринимательства в аудите. Поэтому основным направлением деятельности национальных аудиторов является налоговый аудит либо аудит по специальному заданию, бухгалтерские услуги, что приводит к неконтролируемому демпингу.

5) Отсутствие международного признания национального аудита. Аудиторские заключения национальных аудиторских организаций не признаются за территорией Республики Беларусь. Международному признанию белорусского аудита будет способствовать вступление профессиональных общественных организаций аудиторов в международную федерацию бухгалтеров (IFAC).

Для решения поставленных вопросов необходимо разработать и утвердить стандарт по оценке качества аудита, который бы содержал оценку трудоемкости аудита, обеспечивающей необходимое качество, учитывать квалификацию и опыт аудиторов, наличие плана аудита на стадии заключения договоров, другие необходимые критерии. Это позволит увереннее чувствовать себя как аудиторами, так и заказчикам аудиторских услуг.

Список использованных источников

1. Национальные правила аудиторской деятельности «Существенность в аудите» [Электронный ресурс] : утверждены постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, 6 марта 2001 г., № 24 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
2. О внесении изменений и дополнений в некоторые постановления Министерства Финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 5 февр. 2003 г., № 14 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
3. Дробышевский, Н. П. Ревизия и аудит: учеб. пособие / Н. П. Дробышевский, Д. Т. Солодкий. – 2-е изд., – Минск : ООО «Мисанта», 2009.
4. Королев, Ю. Ю. Ревизия и аудит : учеб. пособие для студентов экономических специальностей / Ю. Ю. Королев. – Минск : МИТСО, 2015.

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

К. Р. Хасанова,

Учреждение образования «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск

Важнейшими и актуальными задачами работников управления производством являются: достижение высоких экономических показателей, снижение издержек производства, рациональное использование материальных ресурсов, повышение производительности труда и, конечно же, повышение эффективности производства, т.к. все это обеспечивает успех товаропроизводителя на рынке.

Для решения таких задач необходимо овладение и совершенствование методами рационального управления производством продукции, а также проведение расчетов, научного поиска, анализа, сравнение показателей эффективности производства предприятия, разработка такой системы управления предприятием, которая обеспечила бы повышение эффективности производства и внедрение на рынок высококачественных товаров, которые будут доступны для большинства потребителей. Необходимость повышения эффективности производства определяется действием экономических законов, законом возрастания потребностей, а также – относительной ограниченностью.

Показатель эффективности стремится более рационально использовать все затраты и ресурсы, снижает их расход на единицу производимой продукции. Оптимизируя трудоемкость, фондоемкость, материалоемкость, капиталоемкость производства, можно повысить выпуск продукции на единицу материальных затрат, производительность труда, капиталотдачу и фондоотдачу, т.е. эффективность производства в целом. Таким образом, оценка эффективности производства в современных условиях сводится к эффективному ресурсопотреблению. [1]

Прибыль является обобщающим показателем хозяйственной деятельности организации. В этом показателе отражаются экономические взаимоотношения между государством и организацией, эффективность использования ресурсов, уровень организации производства покупателями и поставщиками. Часть прибыли используется для выплаты обязательств перед бюджетом и банком. Остальная – остается в распоряжении предприятия и является источником производственной деятельности организации вместе со средствами на оплату труда. Чтобы управлять прибылью, необходимо проводить объективный системный анализ формирования, распределения и использования прибыли.[2]

Другая необходимая экономическая категория, которая означает доходность и прибыльность организации – рентабельность. Показатели рентабельности необходимы для оценки экономической эффективности хозяйствования и использования ресурсов организации: чем выше рентабельность производства, тем больше возможностей осуществить научно-технический прогресс, всестороннюю интенсификацию производства, решать социальные проблемы и повышать размеры материального стимулирования работников организации.[3]

Таким образом, проанализировав вышесказанное, можно сделать вывод, что для повышения эффективности производства необходимо переориентировать каждую организацию в полное первоочередное использование качественных факторов экономического роста, а также разработать основные направления развития и совершенствования производств. Эти направления охватывают комплексы технических, организационных и социально-экономических мер, на основе которых достигается экономия живого труда, ресурсов и затрат, повышение качества и конкурентоспособности продукции. Важнейшими факторами повышения эффективности производства здесь выступают:

- структурная перестройка экономики, ее ориентация на производство товаров народного потребления, ускоренное развитие высокотехнологичных, наукоемких отраслей, совершенствование воспроизводственной структуры капитальных вложений;
- ускорение научно-технического прогресса, повышение технического уровня производства, качества производимой и осваиваемой продукции, инновационная политика;
- совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях, усиление социально-экономических факторов, активизация человеческого фактора на основе демократизации децентрализации управления, повышения ответственности и творческой инициативы работников, всестороннего развития личности, усиление социальной направленности в развитии производства.

Среди всех вышеперечисленных факторов повышения эффективности главная роль принадлежит научно-техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностных факторов, таких как: коммуникация, координация, сотрудничество, приверженность делу, повышение роли людей в производственном процессе. Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих решающих факторов.

Управления эффективностью и рентабельностью производства в условиях рынка предполагает как разработку и реализацию текущих планов, так и разработку прогнозов, контроль и анализ их реализации. При этом важно учитывать фактор времени: то, которое необходимо, чтобы новый продукт или услуги вышли на рынок; необходимое для освоения и реализации новых идей, изобретений и разумных предложений, освоения производства новой продукции и снятие ее с производства и замены новой или усовершенствованной продукцией.

Переход к рыночной экономике вносит ряд существенных изменений в теорию и практику оценки экономической эффективности. В первую очередь, значительно повышается экономическая ответственность за принимаемые производственно-хозяйственные решения. Во-вторых, усиление ответственности за принимаемые решения очень связано с повышением степени риска инвестиционной деятельности и развитии производства, когда регулятором производства главным образом выступают рыночные отношения, здесь уже необходима целая система страхования, независимой экспертизы проектов, использование услуг консультативных фирм. В-третьих, учитывая динамичность производства и инвестиций, усиливается значение оценки фактора времени при основании и достижении финансовых результатов. В-четвертых, в условиях рыночных отношений многообразия форм собственности взамен единых, централизованно утверждаемых экономических норм и нормативов эффективности, применяются индивидуальные нормативы, формирующиеся под влиянием рынка.

В заключении хочется отметить, что Республика Беларусь располагает всеми необходимыми ресурсами для успешного развития предприятий. Будут ли использованы эти возможности, зависит от личной заинтересованности всех работников предприятия.

Список использованных источников

1. Экономика предприятия : учеб. пособие/ Э. В. Крум [и др.] ; под общ. ред. Э. В. Крум, Т. В. Елицких. – Минск : Высшая школа, 2010.
2. Алексеенко, Н. А. Экономика промышленного предприятия : учеб. пособие / Н. А. Алексеенко, И. Н. Гурова. – Минск : Изд-во Гревцова, 2011.
3. Магомедов, М. Д. Экономика предприятия / М. Д. Магомедов, А. В. Заздравных. – М. : Изд-во Торговая корпорация «Дашков и К», 2013.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ПЛАНОВЫХ И ПРОГНОЗНЫХ ДОКУМЕНТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

О. Б. Хорошко,

кандидат экономических наук, доцент

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск*

Развитие национальной экономики Республики Беларусь на современном этапе осуществляется в достаточно сложных условиях: нарастания негативных тенденций и явлений в мировой экономике, геополитической нестабильности, появления новых вызовов, угроз и рисков. Свое влияние оказывает и развитие интеграционных процессов. Создание Единого экономического пространства (ЕЭП) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС) обозначило для республики высокий уровень экономической интеграции, который predetermined расширение ее возможностей и одновременно повысил требования к ней.

Происходящие изменения повлекли за собой необходимость новых подходов к формированию системы плановых и прогнозных документов. Исходя из общих подходов к проведению согласованной в рамках ЕЭП макроэкономической политики, эта система должна отражать направления социально-экономического развития Республики Беларусь на долго-, средне- и краткосрочную перспективу, основываясь своих конкурентных преимуществах, имеющемся потенциале страны, и обеспечивать повышение конкурентоспособности и эффективности национальной экономики.

До настоящего времени порядок разработки и содержание этих документов осуществлялись в соответствии с Законом Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. № 157-З «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь». Они отражали экономическую политику государства с учетом специфики и условий развития национальной экономики Беларуси, связанных со становлением и развитием рыночных отношений. В соответствии с действующим Законом в системе государственных плановых и прогнозных документов социально-экономического развития Республики Беларусь выделено четыре звена:

- на долгосрочную перспективу:
 - Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 15 лет;
 - Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 10 лет;
- на среднесрочную перспективу:
 - Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 5 лет;
- на краткосрочный период:
 - Годовой прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь.

В рамках выделенных временных интервалов данным Законом определяется содержание представленных документов, порядок их разработки и утверждения.

В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития (далее – Национальная стратегия) отражаются направления развития демографического, социального, природного, производственного и инновационного потенциала страны. Национальная стратегия разрабатывается один раз в пять лет на 15-летний период.

На основе Национальной стратегии разрабатываются Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь (далее – Основные направления) на 10-летний период.

Основные направления используются при разработке среднесрочного документа – Программы социально-экономического развития Республики Беларусь (далее – Программа) на 5 лет. В Программе отражаются итоги социально-экономического развития за предыдущий период и характеристика состояния экономики Республики Беларусь на начало следующего пятилетия, макроэкономическая политика, институциональные преобразования, инвестиционная и структурная политика, внешнеэкономическая деятельность, развитие реального сектора экономики, социальная политика, охрана окружающей среды.

На основе данных среднесрочной Программы, разрабатывается краткосрочный прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь на год, в котором отражаются:

- перечень и характеристика целевых программ Республики Беларусь и межгосударственных программ, финансирование которых планируется из республиканского бюджета;
- перечень республиканских государственных нужд, а также государственных заказчиков по поставкам (закупкам) товаров, работ и услуг для республиканских государственных нужд;
- государственная инвестиционная программа;
- целевые показатели социально-экономического развития, являющиеся ориентирами при разработке прогнозов и программ по народнохозяйственным комплексам и отраслям экономики, по административно-территориальным единицам.

Порядок и сроки разработки годового прогноза социально-экономического развития согласуются с порядком и сроками разработки бюджета Республики Беларусь. Годовой прогноз служит исходной базой для составления проектов республиканского и местных бюджетов и разработки основных направлений денежно-кредитной и валютной политики Республики Беларусь.

Следует отметить, что прогнозы социально-экономического развития разрабатываются в нескольких вариантах как в целом по республике, так и по народнохозяйственным комплексам и отраслям экономики, по административно-территориальным единицам с учетом вероятностного воздействия внутренних и внешних политических, экономических и других факторов. Их разработку обеспечивают республиканские органы государственного управления, местные исполнительные и распорядительные органы. Перечисленные органы обеспечивают также представление соответствующей информации для государственного прогнозирования социально-экономического развития Республики Беларусь и несут ответственность за ее достоверность и своевременность представления.

Действующая система государственного планирования и прогнозирования, определенная действующим Законом Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь», включая содержание и порядок разработки прогнозов и программ, были адаптированы к условиям функционирования национальной экономики переходного периода, учитывали ее особенности и специфику и вполне оправдывали себя до недавнего времени.

Увязывая долго-, средне- и краткосрочные прогнозы и программы социально-экономического развития республики, система обеспечивала непрерывность действующего планирования и прогнозирования, преемственность при разработке документов, поступательное развитие белорусской экономики, ориентировала на высокие темпы экономического роста.

Однако изменившиеся условия функционирования белорусской экономики на современном этапе так же, как и мировой экономики в целом, породили негативные тенденции в ее развитии, отразились на экономическом росте в сторону его понижения. В последние годы основной обобщающий показатель социально-экономического развития страны – рост реального ВВП не выполняется. Решению проблем в национальной экономике не способствует и сложившаяся система государственного планирования и прогнозирования, которая сегодня не способна быстро реагировать на изменяющуюся экономическую обстановку, на влияние внешних и внутренних факторов. Она не ориентирует на эффективное использование ресурсов, а в условиях быстрого изменения экономической ситуации и отсутствия скорректированных на эту ситуацию годовых прогнозных параметров социально-экономического развития республики (отрасли, территории) искажает целеориентацию субъектов хозяйствования. В действующем Законе не нашли своего отражения и вопросы, связанные с формированием и принятием целевых комплексных программ, направленных на решение важнейших проблем развития национальной экономики в целом, а также региональных, отраслевых и межотраслевых, социальных, научно-технических, экологических и других программ. Кроме большого количества принимаемых программ, которых только на республиканском уровне было значительно больше 100, действующим законодательством не определена их соподчиненность с другими плановыми и прогнозными документами. Не отработан также механизм финансирования государственных программ, в том числе за счет бюджетных средств как в целом, так и по годам реализации, отсутствует система критериев и показателей, используемых для оценки эффективности программ и целесообразности их отбора и реализации.

Отмеченные вопросы свидетельствуют об объективной необходимости модернизации действующей системы плановых и прогнозных документов и принятии Закона о государственном индикативном планировании, в котором бы нашло отражение решение этих вопросов.

Объективная необходимость принятия соответствующего Закона о планировании и прогнозировании предопределяется также формированием ЕЭП и ЕАЭС и проведением в его рамках согласованной макроэкономической политики. Согласованная макроэкономическая политика позволяет создавать условия для повышения внутренней устойчивости экономик стран – членов Союза и повышению их устойчивости к внешнему воздействию, способствует углублению интеграционных процессов, формированию единых принципов функционирования экономики и ориентирует на общие принципы и подходы при прогнозировании социально-экономического развития этих стран.

Проведение согласованной макроэкономической политики обуславливает необходимость гармонизации системы кратко- и среднесрочного планирования в Республике Беларусь с аналогичными системами Российской Федерации и Республики Казахстан.

Для устранения имеющихся проблем и обеспечения новых подходов к прогнозированию, планированию и программированию разработан проект Закона Республики Беларусь «О государственном индикативном планировании социально-экономического развития Республики Беларусь».

Индикативное планирование следует рассматривать как средство реализации социально-экономической политики государства и основной метод воздействия на функционирование рыночной экономики. Индикативное планирование – это процесс формирования системы параметров (индикаторов), характеризующих состояние и развитие экономики страны, соответствующих государственной социально-экономической политике, и установление мер государственного воздействия на социальные и экономические процессы с целью достижения указанных индикаторов.

торов. В качестве индикаторов социально-экономического развития выступают показатели, характеризующие динамику, структуру и эффективность экономики, состояние финансов, денежного обращения, рынка товаров и ценных бумаг, движение цен, занятость, уровень жизни населения, внешнеэкономические связи и т.д. Взаимоувязанная и внутренне сбалансированная система этих показателей (индикаторов) в количественном выражении характеризует социально-экономическую политику государства, на реализацию которой должны быть направлены все меры государственного регулирования.

Главное содержание индикативного планирования состоит в обосновании целей, задач, направлений и методов реализации государственной социально-экономической политики и является весьма действенной формой организации взаимодействия всех государственных органов управления как между собой, так и с региональными органами управления в интересах совершенствования экономической системы и отдельных ее элементов в соответствии с задачами социально-экономического развития. Роль индикативного плана состоит именно в том, чтобы указать, где нужно вмешаться государству и только тогда, если рынок этого не может или не хочет.

Не сковывая инициативы частного бизнеса, индикативные планы помогают наметить общий курс управления предприятиями, информируя их о потенциальном спросе, положении дел в смежных отраслях, состоянии рынка рабочей силы и т.д. Без них нельзя обосновать инвестиции, они влияют на правительственные расходы (утверждение годовых бюджетов происходит с учетом плановых наметок).

Индикативные планы позволяют органично и взаимоувязанно соединить в едином документе концепции социально-экономической политики государства, прогнозы функционирования экономики, государственные программы, систему экономических регуляторов, поставки товаров для государственных нужд, объемы государственных капитальных вложений, а также вопросы управления государственными предприятиями.

Индикативный план опирается на приоритеты, под которые создаются механизмы стимулирования, и определяет условия для эффективного функционирования национальной экономики.

В Республике Беларусь на современном этапе индикативное планирование является объективным и закономерным продолжением и развитием прогнозной деятельности, поскольку разрабатываемые в настоящее время прогнозы включают, кроме собственно прогноза, систему экономических регуляторов, государственные программы, что в совокупности придает ускорение развитию национальной экономики.

Основываясь на вышеприведенных доводах, можно отметить, что принятие Закона Республики Беларусь «О государственном индикативном планировании социально-экономического развития Республики Беларусь» является своевременным и объективно необходимым.

Проект Закона вносит существенные изменения в действующую систему плановых и прогнозных документов и имеет существенные преимущества. Выстроенная в проекте Закона система индикативного планирования ориентирована на повышение эффективности функционирования национальной экономики, отраслей и регионов, а также субъектов хозяйствования на пути их инновационного развития. Об этом свидетельствует включение в перечень плановых, прогнозных и программных документов Комплексного прогноза научно-технологического развития Республики Беларусь на 20-летний период, который усиливает их инновационную ориентацию.

Научно-технический прогресс является определяющим фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики. Он способен дать адекватный ответ на вызовы мировой экономики и мировой торговли, обеспечить создание новых товаров и услуг, развитие новых отраслей V и VI технологического уклада, которые способны сформировать новый сектор белорусской экономики в дополнение к базовому.

Республика Беларусь относится к странам с высоким уровнем научно-технического потенциала и эффективного производства. За последние годы она сумела сохранить и укрепить этот потенциал, что по данным Института Всемирного банка в рейтинге 146 стран мира обеспечило ей 45 место по индексу знаний (способность генерировать, воспринимать и распространять научные знания) и 59 место по индексу экономики знаний (наличие в стране условий для эффективного использования научных знаний в целях экономического развития).

Поэтому включение Комплексного прогноза научно-технического развития Республики Беларусь является объективно необходимым.

Безусловно, положительным фактором является представление в проекте Закона Национальной стратегии устойчивого развития увязке с размещением производительных сил, что ориентирует на территориальное развитие страны и усиление региональной составляющей в системе планирования.

В соответствии с проектом Закона в систему общереспубликанских плановых и прогнозных документов, отражающих социально-экономическое развитие Республики Беларусь, входят:

- Комплексный прогноз научно-технологического развития Республики Беларусь на 20 лет;
- Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь и размещения производительных сил на 15 лет;
- Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 5 лет;
- Годовой индикативный план социально-экономического развития Республики Беларусь и прогноз важнейших параметров на последующие 2 года.

Основным документом и первой по значимости в системе плановых и прогнозных документов является Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 5 лет, которая отражает пятилетнюю перспективу и показывает, какой должна быть наша экономика в этот период. Индикативный план и прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь формируется по модели трехлетки – 1 + 2, т.е. годовые планы и прогнозы социально-экономического развития республики на последующие два года. При этом акцент должен быть сделан на сбалансированности основных макроэкономических параметров.

Новые подходы к формированию плановых и прогнозных документов уже нашли отражение при разработке документов на 2016 г. К ним можно отнести:

- внедрение программно-целевого метода;
- доведение показателей субъектам хозяйствования через механизм владельческого надзора и систему наблюдательных советов;
- переход к новой системе финансирования государственных программ;
- совершенствование тарифной политики;
- внедрение принципа «разделения функций регулятора и собственника».

В качестве ключевых приоритетов Прогноза на 2016 г. можно выделить:

- своевременное и полное исполнение долговых обязательств (платежеспособность и кредитный рейтинг государства);
- макроэкономическая стабильность, снижение инфляции (основа для устойчивого экономического развития);
- рост производительности труда (необходимое условие долгосрочного роста ВВП).

Введение новой системы плановых и прогнозных документов социально-экономического развития Республики Беларусь обеспечит более высокий качественный уровень регулирования национальной экономики.

Список использованных источников

1. Антонова, Н. Б. Государственное регулирование национальной экономики : курс лекций / Н. Б. Антонова, О. Б. Хорошко. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2009. – 253 с.
2. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gknt.gov.by/opencms/export/sites/default/.../GPIR_2016_2020.doc. – Дата доступа: 25.03.2016.
3. Мясникович, М. В. Эволюционные трансформации экономики Беларуси / М. В. Мясникович. – Минск : Беларуская навука, 2016. – 321 с.
4. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 5 мая 1998 г., № 157-3 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
5. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] : утв. Указом Президента Респ. Беларусь, 11 апр. 2011 г., № 136 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
6. Проект закона «О государственном индикативном планировании социально-экономического развития Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3941&p0=2012002001 %20 %20](http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3941&p0=2012002001%20%20). – Дата доступа: 25.03.2016.

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ИПОТЕЧНОЙ ГРАМОТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ

А. А. Цыганов,

докт. экон. наук, профессор

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Ипотечное кредитование в России является достаточно распространенным способом улучшения своих жилищных условий.

В целом по России обеспеченность жильем выглядит следующим образом: на одного жителя приходится в среднем около 23 квадратных метров в квартире, площадь которой составляет немногим более 50 квадратных метров (табл. 1). В настоящее время приватизировано более 76 % объектов недвижимости, подлежавшей приватизации. Также значительное количество граждан живут в домах и квартирах, приобретенных по возмездным договорам в новых зданиях, приватизация в которых изначально не предполагалась.

Таблица 1

Жилищные условия в России

| Годы | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на 1 янв. соотв. года) – всего, кв. м. | 21,0 | 21,4 | 21,8 | 22,2 | 22,6 | 23,0 | 23,4 | 23,4 |
| в городской местности | 20,7 | 21,1 | 21,4 | 21,8 | 22,1 | 22,5 | 22,9 | 22,9 |
| в сельской местности | 22,0 | 22,5 | 22,9 | 23,4 | 24,0 | 24,5 | 24,8 | 24,7 |
| Средний размер одной квартиры, кв.м. общей площади жилых помещений | 50,8 | 51,3 | 51,8 | 52,4 | 52,8 | 53,3 | 53,6 | 54,1 |

Источник: Росстат [2]

По данным сайта «Индикаторы рынка недвижимости» в Европе на душу населения приходится 40-45 квадратных метров жилой недвижимости, а в США – 65 кв. м. [3, 4]. Сравнение с российскими показателями (табл. 1) в условиях стремления нашего населения к повышению качества жизни показывает степень неудовлетворенного спроса на квартиры и дома в России. Для нашей страны все еще актуальна советская формула определения количества комнат в семейной квартире N-1, где N – это количество членов семьи, что также создает дополнительный спрос на отдельное жилье. Следует отметить, что позитивные тенденции наблюдаются и все рассматриваемые показатели в период 2006-2014 гг. выросли, но все еще значительно отстают от сопоставимых показателей развитых стран.

При этом доля сделок с ипотекой (с использованием ипотечных кредитов) по данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) на российском рынке жилья увеличилась с 15,5 % на начало 2011 года до 26 % на начало 2014 года [1], что говорит о реальной потребности и распространенности ипотечного кредитования в России, а также о необходимости разъяснительной работы как о достоинствах ипотечных программ, формах государственной поддержки ипотечных заемщиков, так и возможных рисках при получении и обслуживании ипотечного кредита. Данная работа хорошо вписывается в программы повышения финансовой грамотности или финансового просвещения.

Повышение финансовой грамотности стало в России модной темой, отличия финансовой грамотности от просвещения обсуждают в прессе и по телевидению, спорят о возрасте слушателей, составе образовательных программ для школьников, студентов и взрослых. Простейший запрос в google.ru в марте 2016 года на тему «финансовая грамотность» давал примерно 331 000 страниц с результатами поиска, сужение темы с учетом «в России» предлагает уже 203 000 интернет-страниц. Уточнение запроса критерием «ипотека» выдает 149 000 источников информации, а запрос «ипотечная грамотность» дает несколько меньший результат, равный 140 000 страниц.

В различных проектах повышения финансовой грамотности участвуют российские государственные органы, общественные организации, коммерческие банки и процессинговые компании, частные лица, сумевшие создать интересные книги, статьи, комиксы, сайты практически для всех возрастных категорий потенциальных потребителей финансовых услуг. В программах повышения финансовой грамотности участвуют ведущие российские ВУЗы, в Финансовом университете создавалась и действовала специализированная базовая кафедра Ассоциации региональных банков России «Финансовое просвещение и корпоративная социальная ответственность», в настоящее время ведется отдельный проект «Программа повышения финансовой грамотности», а также создана базовая кафедра

«Ипотечное жилищное кредитование и страхование», в чью сферу ответственности входит разработка и поддержание программ повышения ипотечной грамотности. Российская экономическая школа (РЭШ) предложила отечественной общественности проект «Финансовая грамота».

Минфин России ведет проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках которого открыт специализированный сайт, выпускается бюллетень и проводится Всероссийская неделя финансовой грамотности для детей и молодежи. Банк России, который также разработал собственную стратегию финансового просвещения.

Практически все популярные интернет-ресурсы, посвященные финансовой грамотности, уделяют внимание покупке квартиры в кредит и ипотечной грамотности.

Тем не менее, уровень финансовой грамотности населения в России остается достаточно низким. Так, согласно исследованию Standard&Poor's, проведенному в 2015 году и посвященному уровню финансовой грамотности в мире [6], в России доля финансово грамотного населения не превышает 38 %, что существенно ниже, чем в развитых странах мира (табл. 2). Наибольший уровень финансовой грамотности демонстрируется в скандинавских странах.

Таблица 2

Доля финансово грамотного населения

| Страна / регион / объединение | доля финансово грамотного населения, % |
|---------------------------------------|--|
| Скандинавия (Дания, Норвегия, Швеция) | 71 |
| Канада, Израиль | 68 |
| Великобритания | 67 |
| Германия, Нидерланды | 66 |
| Чехия | 58 |
| США, Швейцария | 57 |
| Европа | 52 |
| ЮАР | 42 |
| Россия, Беларусь | 38 |
| Бразилия | 38 |
| Китай | 28 |
| БРИКС | 28 |
| Индия | 24 |
| Румыния | 22 |
| Йемен | 13 |

Источник: Standard&Poor's, РБК [5]

Доля финансово грамотных в России ниже, чем в большинстве стран Европы и США и сопоставима с иными странами БРИКС. Исследование НАФИ [8] показывает, что сами россияне также низко оценивают свою финансовую грамотность, причем самооценка росла в 2008-2011 гг. и затем имела тенденцию к снижению (табл. 3).

Таблица 2

Распределения ответов жителей России на вопрос «Считаете ли Вы себя финансово грамотным человеком?», % респондентов

| Оценка своей финансовой грамотности | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2013 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Отличные знания и навыки | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 |
| Хорошие знания и навыки | 15 | 14 | 22 | 17 | 11 |
| Удовлетворительные знания и навыки | 38 | 50 | 44 | 44 | 37 |
| Неудовлетворительные знания и навыки | 20 | 25 | 24 | 21 | 32 |
| Знаний и навыков нет | 18 | 9 | 7 | 15 | 18 |
| Затрудняюсь ответить | 7 | 1 | 0 | 0 | 0 |

Источник: НАФИ

Низкий уровень финансовой грамотности приводит к негативным последствиям, в частности к появлению и развитию финансовых пирамид, неспособности граждан оценить собственную кредитоспособность и реальную стоимость кредита, валютные риски и т.п.

Для российского ипотечного рынка разрабатываются программы повышения финансовой грамотности, проводятся мероприятия, разрабатываются специальные учебные курсы. В первую очередь речь идет о программах повышения квалификации, поддерживаемых Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), учрежденному Правительством России. При помощи образовательных программ АИЖК формировало практику использования собственных стандартов участниками рынка ипотечного кредитования, что служит повышению культуры работы специалистов по страхованию и ипотечной грамотности [7].

На сайте АИЖК можно получить информацию, значимую для потенциальных заемщиков, которая помогает поднять их уровень ипотечной грамотности:

- стандарты ипотеки АИЖК;
- ипотечное кредитование, основные термины и программы;

- адреса банков и компаний-партнеров по всей России, выдающих кредиты по стандартам АИЖК;
- аккредитованные новостройки;
- государственные программы поддержки ипотечного кредитования;
- специализированные программы (военнослужащие, молодые ученые и преподаватели, т.д.);
- программы государственной поддержки заемщиков, попавших в сложную жизненную ситуацию;

Важно отметить, что продвижением программ финансовой грамотности занимаются практически все российские ипотечные банки, региональные операторы АИЖК, Ассоциация ипотечных компаний. В тоже время, применительно к ипотечному кредитованию в России можно выделить несколько проблем, связанные с недостаточным уровнем финансовой грамотности населения:

- 1) оформление валютных кредитов (чаще всего в долларах США и евро),
- 2) использование потребительского кредита для оплаты первоначального взноса,
- 3) отказ от использования страхования, в частности, ответственности заемщика ипотечного кредита.

В условиях существенного снижения курса российского рубля к валютам экономически развитых государств выявилась проблема «валютных ипотечников», которые не просчитали валютные риски при выдаче кредита и испытывают существенные затруднения при оплате кредита или оказались не в состоянии их оплачивать, допустив возникновение задолженности.

Очевидно, что возникновение данной проблемы нужно предотвратить в будущем, для чего в программы повышения финансовой грамотности нужно обязательно вводить сведения об опасностях, связанных с валютными рисками.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru>. – Дата доступа: 20.03.2016.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. – Дата доступа: 20.03.2016.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irm.ru/news/22854.html>. – Дата доступа: 20.03.2016.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irm.ru/news/23941.html>. – Дата доступа: 20.03.2016.
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/18/11/2015/564cb0b49a794735ec96b7d2>. – Дата доступа: 20.03.2016.
6. Klapper Leora, Lusardi Annamaria, van Oudheusden Peter Financial Literacy Around the World. S&P, 2015. – 28 p.
7. Головин, О. Л. Развитие образовательной инфраструктуры ипотечного рынка в России / О. Л. Головин, Ю. В. Грызенова, А. А. Цыганов // Финансы и кредит. – 2006. – № 13. – С. 48–51.
8. Энциклопедии финансового поведения россиян. – НАФИ, 2014. – 99 с.

КОНСОЛИДАЦИЯ БАНКОВ И ЕЕ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Н. В. Цыганова,

канд. экон. наук, доцент

Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана, г. Киев

Ресурсная ограниченность – одна из ключевых проблем функционирования банков на развивающихся рынках. Движущей силой экономического развития в современных условиях выступает противоречие возможностей новейшего технологического цикла и потребностей расширенного воспроизводства. Потребности финансирования инновационного развития экономики стимулируют рост банковского капитала. Нарастание ресурсной базы банков на основе внутренних источников ограничивается показателями рентабельности банковской деятельности, такие темпы увеличения собственного капитала и соответственно – привлеченных средств, перестают соответствовать потребностям кредитования реального сектора экономики. Ускорить формирование соответствующего ресурсного обеспечения призвана консолидация банковского капитала на основе M&A (Mergers and Acquisitions), то есть реорганизации компаний на основе слияния или поглощения.

О современной динамике в данной сфере свидетельствует рост размера банков и увеличения количества соглашений M&A за последние десятилетия при увеличении стоимости этих соглашений в десятки раз. Банковские слияния представляют более половины таких соглашений. Все это и обуславливает актуальность темы исследования.

Формирование теоретических основ консолидации банков – относительно новое направление развития экономической теории. Данные явления привлекают все большее внимание исследователей к этим проблемам. В частности П. Гохан раскрывает общие теоретические принципы и методы реструктуризации компаний [1]. Ф. Эванс и Д. Бишоп исследуют практические аспекты оценки компаний, которые находятся в состоянии реорганизации [6]. Институциональные и правовые аспекты реструктурирования банков, его механизм исследуют Дж. Синки мл., А. Грязнова, М. Федотова, В. Новиков и др. [3; 4].

Однако целый ряд теоретических и практических аспектов консолидации банков остаются недостаточно исследованными, в частности, сущность финансовой консолидации и формы ее проявления, механизмы консолидации банков, проблемы формирования сбалансированного подхода к регулятивным мероприятиям в данной сфере. Поэтому мы считаем необходимым исследование сущности, предпосылок, современных форм проявления консолидации банковского капитала, ее специфики и роли в обеспечении инновационного развития экономики с целью создания теоретических предпосылок совершенствования государственного регулирования данных процессов.

Последние кризисные события в банковской системе Украины продемонстрировали наличие комплекса взаимосвязанных проблем системного характера, которые препятствуют обеспечению финансовой основы стабильного экономического развития на инновационных принципах. Реальный сектор экономики требует финансирования инновационного обновления основных фондов. Однако ресурсные возможности банков препятствуют полноценному кредитованию бизнеса в современных условиях. Это касается всех составляющих банковских ресурсов: собственных, привлеченных и заимствованных средств. Рост собственного капитала ограничивается возможностями наращивания уставного капитала и снижением прибыли в кризисных и посткризисных условиях. В отличие от банков в развитых странах, размещение акций украинских банков имеет ряд ограничений, в частности это касается проблем с размещением на основе IPO, отсутствием возможности использования средств населения для формирования акционерного капитала, низким уровнем доверия инвесторов к такому виду инвестиций. Сокращение капитальных резервов ухудшило обеспеченность банков собственными средствами. Ослабление доверия к банкам во время кризиса привело к оттоку банковских депозитов в 2014 г. и сокращению темпов их прироста в 2015 г. Политика Национального банка Украины, направленная на обеспечение ценовой стабильности национальной валюты, предусматривает жесткое ограничение денежной массы и ликвидности банков, что также ограничивает ресурсный рост.

Следовательно, основными предпосылками консолидации банков в современных условиях являются: недостаточные возможности ресурсного обеспечения воспроизводственных процессов в условиях инновационного развития экономики, усиление конкуренции на национальных рынках в результате прихода крупных иностранных банков, уход с рынков небольших банков как результат банковских кризисов и решений регуляторных органов относительно повышения стойкости банков, которые предусматривают наращивание резервов и рост показателей капитализации.

Существует тесная связь между уровнем развития банковских систем и степенью их консолидации. С развитием банковской системы их количество сокращается и начинают доминировать несколько больших банков, например, «большая четверка» в Великобритании или три гроссбанка в Германии. На начальных этапах консолидация банков необходима, ведь мелкие банки нестабильные и не могут финансировать большой и средний бизнес. То есть консолидация банков обусловлена как необходимостью стабилизации банков на основе увеличения ресурсной базы и диверсификации рисков, так и потребностями финансирования воспроизводственного процесса. И. Шумпетер в начале XX века обосновал инновационную природу экономических циклов [5] и утверждал, что одной из причин

циклических кризисов является необходимость обновления технологического цикла. Не случайно кризисы в основном начинаются на финансовых рынках: инновационное обновление экономики должно начинаться с формирования базы для его финансирования.

Консолидация предусматривает объединение, группировку экономических субъектов, их усилий, действий, интересов, капиталов для реализации общих проектов. Этот термин в последнее время все чаще употребляется теоретиками и практиками фактически как синоним понятий слияния и поглощения компаний. Однако консолидация – более широкое понятие, чем M&A, поскольку включает рост ресурсов отдельных банков и их объединений не только за счет внешних, но и внутренних источников, таких, как прибыль, эмиссионный доход, переоценка активов и т.п. Формами проявления консолидации в банковской сфере могут выступать: рост капитала отдельных банков и банковских объединений, изменения в структуре банковской системы, при которых все меньшее число банков аккумулирует все большую часть ресурсов, слияния и поглощения банков, образование банковских и финансовых холдингов, монополизация рынка банковских услуг.

По мнению специалистов группы 10, консолидация финансового сектора – это усиление контроля над ресурсами сектора или путем уменьшения количества финансовых институтов, или в связи с ослаблением конкуренции [8]. Она может происходить следующими путями: объединение существующих банков, рост размера банков, уход с рынка слабых банков.

Следовательно, *консолидация банков* представляет собой процесс объединения их ресурсов в различных организационных формах и на разных правовых основах. Консолидация банков – экономическое явление, которое сопровождается уменьшением количества банков, ростом их размера и рыночной доли, что ведет к усилению контроля в банковской отрасли. Консолидация банковского капитала – более широкое понятие. Это процесс аккумуляции банковских ресурсов, ведущий к наращиванию ресурсных возможностей отдельных банков или банковских групп как за счет внутренних, так и внешних источников пополнения капитала.

Не следует отождествлять понятия консолидация банковского капитала и финансовая консолидация, поскольку, во-первых, рынок финансовых услуг объединяет не только банки, во-вторых, консолидация финансовых ресурсов происходит не только на финансовых рынках, в-третьих, консолидация банков имеет не только финансовые, но и организационные, правовые, маркетинговые и другие аспекты.

Основными формами проявления консолидации банков являются: во-первых, объединение существующих банков, то есть централизация банковского капитала; во-вторых, рост банков за счет капитализации прибыли и эмиссии акций, то есть концентрация банковского капитала; в-третьих, ликвидация банков по различным причинам (см. рис. 1).



Рис. 1. Основные формы проявления банковской консолидации

Доминирование тех или иных форм консолидации банков тесно связано с циклическим развитием экономики. Во время экономического роста активизируется концентрация банковского капитала, во время депрессии растет число ликвидированных банков. Процессы централизации банковского капитала характеризуются циклическостью, которую связывают с долговременными экономическими циклами.

В основе процессов консолидации банковского капитала лежит противоречие между потребностями в банковском финансировании и обслуживании экономических субъектов и имеющимися возможностями банков. В основе этих процессов лежит целый ряд объективных и субъективных факторов, среди которых главное место занимают технологические изменения производства, требующие адекватного финансирования. Банковские консорциумы, как форма централизации банковского капитала, являются лишь частичным решением данной проблемы. Существенно влияет на эти процессы конкуренция в банковской сфере, усиление которой толкает банки к разным формам объединений. Часто слияние одних банков нарушает рыночное равновесие и влечет за собой объединение других, вызывая своеобразную цепную реакцию.

В качестве целей консолидации банков могут выступать: получение конкурентных преимуществ путем увеличения рыночного сегмента, повышение эффективности деятельности, получение эффекта синергии, использование эффекта масштаба, общее финансирование проектов, монопольное ценообразование и вытеснение конкурентов, соблюдение регулятивных требований к капиталу, повышение параметров стабильности и т. п.

Уровнями, на которых происходит консолидация банковского капитала, следует считать: микроуровень (слияние и поглощение банков, рост собственного капитала и ресурсной базы), региональный уровень, макроуровень (рост доли наибольших банков в совокупном капитале банковской системы), мегауровень (международные соглашения М&А, рост капиталов и активов транснациональных банков). И хотя соглашения М&А пока что происходят преимущественно на национальных банковских рынках, международные М&А растут более быстрыми темпами. Особенно это ощутимо на рынках стран, которые развиваются. Например, в Украине практически все подобные соглашения в течение последних лет происходят при участии иностранных банков. Развитие международных интеграционных процессов значительно усиливает роль не только межбанковских М&А, но и объединений банков со страховыми компаниями и приобретения других посредников финансового рынка.

В соответствии с уровнем интенсивности и последствий банковской консолидации можно выделять незначительную, умеренную, значительную (чрезмерную) и полную консолидацию. Для этого могут быть использованы разные показатели. Это и рыночная доля определенного количества наибольших банков, и индекс Херфиндала-Хиршмана, и другие показатели. В украинском банковском секторе прослеживаются достаточно стойкая тенденция к консолидации банков. Постепенно количество банков сокращается и стабилизируется, однако растут размеры их активов и капитала (см. Табл. 1).

Таблица 1

Консолидация украинских банков в 1992-2015 гг.

| № п/п | Показатели | 1992 | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-------|--------------------------------------|------|------|-------|---------|---------|---------|----------|---------|----------|
| 1 | Количество банков по реестру | 133 | 230 | 195 | 186 | 194 | 175 | 183 | 163 * | 117* |
| 2 | Собственный капитал банков, млн.грн. | 1 | 1580 | 6450 | 25451 | 137725 | 164432 | 180 951 | 148023 | 103713 |
| 3 | Активы банков, млн.грн. | - | - | - | 213878 | 942088 | 1117514 | 1262 905 | 1316852 | 1254385 |
| 4 | K1 (строка 2: строка 1) | 0,01 | 6,87 | 34,68 | 136,83 | 709,92 | 939,61 | 988,80 | 908,12 | 886,44 |
| 5 | K2 (строка 3: строка 1) | - | - | - | 1149,88 | 4856,12 | 6385,79 | 6901,12 | 8078,85 | 10721,24 |

Рассчитано на основе [7]. Данные на конец периода.

* с 2014 г. – действующих банков.

Коэффициенты K1 и K2 являются показателями концентрации банковского капитала и консолидации банков. Динамика этих показателей свидетельствует о достаточно быстрой консолидации украинского банковского сектора и является закономерной для рынков, которые развиваются. Например, в России показатель K1 в течение 2003-2010 гг. вырос в 8 раз. В данный момент Национальный банк Украины проводит политику содействия консолидации банков в Украине. В ближайшее время планируется сократить количество действующих банков до 60-80. Для этого используются как процедуры ликвидации банков (за 2014-15 гг. принято решение о ликвидации более, чем 60-ти банков [9]), так и присоединений на основе М&А. Для этих целей Национальным банком в 2015 г. разработана Концепция упрощения процесса слияния банков путем присоединения, предусматривающая совершенствование организационных аспектов присоединения банков и правовых основ данных процедур.

В зависимости от участия государственных регуляторов в процессах консолидации банковской системы выделяют консолидацию экономического и административного характера. Также существуют понятия "горизонталь-

ная" и "вертикальная" консолидация [4, с. 79]. Под первой понимают приобретение конкурентов, то есть консолидация происходит в пределах банковской отрасли. Вертикальная консолидация – это покупка поставщиков или дистрибьюторов. И. Никонова и М. Шамгунов предлагают также понятие "функциональной" консолидации: слияние компаний с целью устранения колебаний спроса, например, слияние банков и страховых компаний [2, с. 238].

В современных условиях четко прослеживаются следующие тенденции консолидации банковского капитала:

- периодическое волнообразное ускорение процессов консолидации банковского капитала в соответствии с циклическими колебаниями экономики;
- ускорение процессов консолидации на международных финансовых рынках с выходом на глобальный уровень;
- усиление влияния трансграничного движения капитала на процессы консолидации на национальных рынках [10];
- объединение банковского капитала с небанковским; усиление монополизации финансовых рынков и государственного регулирования этих процессов;
- формирование принципов регуляторного влияния на международном уровне.

Значительное количество малых банков в Украине и недостаточный уровень консолидации препятствуют эффективному развитию банковской системы, т.к. имеющийся банковский капитал четко распределен между игроками, которые в действительности не могут финансировать большие проекты в связи с требованиями адекватности капитала, потому эта проблема разрешается путем иностранных поглощений, ведь внутренние процессы слияния/поглощения случаются нечасто. Цена внутренних активов является инфляционной, потому ни один из банков страны не желает или не может платить премию, которая предлагается иностранным инвестором.

Финансовая глобализация находит свое проявление в формировании единых правовых основ и регуляторного механизма функционирования финансового рынка. Формирование глобальных рынков, активный выход международных мегабанков на национальные рынки и риски, связанные с этим, повлекли появление регуляторных механизмов на глобальном рынке. Деятельность Комитета по банковскому надзору в г. Базель направлена на устранение рисков, которое несет глобализация в банковской сфере [11].

Последствия банковской консолидации являются противоречивыми. С одной стороны, они являются позитивными как для самих банков, так и для их клиентов. Рост банков повышает их стабильность и конкурентоспособность. Увеличение объемов деятельности позволяет повысить эффективность благодаря использованию эффекта масштаба и диверсифицировать риски. Наращивание клиентской базы делает банк более узнаваемым, улучшает его имидж. Значительная ресурсная база позволяет вводить инновации, управлять развитием персонала, финансировать систему стратегического управления и контроллинга. Большие банки положительно влияют на состояние реального сектора экономики. Они имеют достаточную ресурсную базу для финансирования обновления основных фондов большого и среднего бизнеса. Имидж надежного банка позволяет привлекать более дешевые ресурсы и соответственно на лучших условиях кредитовать клиентов. Развитая региональная сеть дает возможность обеспечивать межрегиональное перераспределение ресурсов.

Однако консолидация банков несет и негативные последствия. Поскольку основным проявлением консолидации банков является уменьшение их количества и рост рыночной доли наибольших, уместно говорить о тенденциях монополизации банковского сектора. То есть впоследствии консолидация банков может привести к формированию олигополии или монополии на рынке банковских услуг. Если консолидация банков происходит в форме M&A, не всегда такое соглашение несет позитивный экономический эффект. По оценкам консалтинговой компании McKinsey, 60 % соглашений M&A является неэффективными. То есть в результате консолидации ухудшаются финансовые показатели компаний, не наблюдается эффекта синергии, снижается рыночная стоимость акций, рейтинговые показатели и т. п. Исследование российского рынка банковских услуг свидетельствует о том, что M&A более успешны в случае небольших региональных банков. Для больших банков средняя эффективность соглашений M&A значительно ниже. Это часто связано со снижением мотивации топ-менеджмента, смешением корпоративных культур и стилей управления. Все это следует учитывать центральным банкам в процессе регулирования банковского сектора.

Следовательно, банковская отрасль в современных условиях существенно изменяется в результате глобализации финансовых рынков, роста промышленного капитала и изменений в технологиях, появления новых банковских продуктов и распространения новейших информационных технологий, диверсификации банковской деятельности и усиления банковской конкуренции, изменений в законодательстве и т.п. Одной из заметных характеристик банковской отрасли сегодня стала консолидация или уменьшения количества банков, что одновременно сопровождается их ростом.

В условиях глобализации финансовых рынков стабильности национальных банковских систем будут способствовать процессы консолидации банковского капитала. Однако государство должно контролировать движение иностранного капитала на национальные рынки. Национальные финансовые рынки становятся более уязвимыми в условиях глобальных диспропорций, а национальные механизмы регулирования банковской отрасли в условиях глобализации постепенно теряют свою эффективность. Создание эффективных регуляторных механизмов на мегауровне, к сожалению, в будущем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гохан, П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П. А. Гохан ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. Никонова, И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004.
3. Реструктурирование кредитных организаций в зарубежных странах / под ред. А. Грязновой [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2000.
4. Финансовый менеджмент в коммерческих банках и в индустрии финансовых услуг / Дж. мл. Синки : пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.
5. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития: Исследование прибылей, капитала, кредита, процента и экономического цикла / Й. А. Шумпетер ; пер. с англ. – К. : Изд. Дом «Киево-Могилянская академия», 2011.
6. Эванс, Ф. Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях / Ф. Ч. Эванс, Д. М. Бишоп ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004.
7. Основные показатели деятельности банков Украины: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798. – Дата доступа: 18.02.2016.
8. REPORT ON CONSOLIDATION IN THE FINANCIAL SECTOR [Электронный ресурс] <http://www.bis.org/publ/gten05.pdf>. – Дата доступа: 18.02.2016.
9. Выведение банков с рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fg.gov.ua/not-paying>. – Дата доступа: 18.02.2016.
10. Циганова, Н. В. Передумови та закономірності транскордонного руху банківського капіталу // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. Вип. 75. Ч. 2. – К. : Київ. національний ун-т ім. Т. Шевченка. Ін-т міжн. відн., 2008. – С. 121–126.
11. Tsyganova, N. Diagnosis of bank capital in Ukraine and ways of its optimization settings / N. Tsyganova // Journal of Global Economy Review. – 2015. – № 4. – Vol. 1. – P. 37–46.
12. Tsyganova, N. Banks consolidation in Ukraine: financial background and consequences / N. Tsyganova // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. – 2016. – № 1. – P. 179–183.

ФИНАНСОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е. М. Шелег,
канд. экон. наук, доцент

В. В. Шевцова,
ассистент

Белорусский государственный экономический университет

В индустриально развитых странах уже с середины 80-х годов XX века был продекларирован переход на инновационный путь развития, основанный на широкомасштабной государственной поддержке научно-инновационной сферы. Продуктивность такого подхода подтверждается данными статистических наблюдений, согласно которым в настоящее время в промышленно развитых странах за счет инноваций достигается 60-80 % прироста ВВП, а уровень инновационности организаций превышает 30 %, что отражено в таблице 1.

Таблица 1

Информация об уровне инновационности организаций промышленности по отдельным странам за 201 год, %

| Наименование государства | Удельный вес организаций, осуществляющих инновации, в общем числе организаций промышленности |
|--------------------------|--|
| Австрия | 39,3 |
| Бельгия | 46,5 |
| Соединенное Королевство | 34 |
| Германия | 55 |
| Италия | 41,5 |
| Финляндия | 44,6 |
| Франция | 36,7 |
| Швеция | 45,2 |
| Республика Беларусь | 20,9 |

Примечание – Источник [1. с. 131–132].

Несмотря на значительный потенциал результатов научно-технической деятельности в Республике Беларусь, отечественный рынок интеллектуальной собственности находится еще на стадии формирования. Об этом свидетельствует ряд параметров национальной патентно-лицензионной статистики.

Таблица 2

Динамика поступлений патентных заявок и выданных патентов в Республике Беларусь за 2010-2014 годы, %

| Наименование показателя | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | В среднем за период |
|---|-------|-------|------|------|------|---------------------|
| Подано заявок на патентование изобретений | 144,3 | 96,7 | 100 | 87,3 | 46,3 | 89,2 |
| Выдано патентов на изобретения | 150,7 | 120,6 | 87,6 | 86,6 | 87,7 | 103,9 |

Примечание – Источник [1. с. 119; 2. с. 99; 3 с. 99].

Так, данные таблицы демонстрируют отрицательную динамику количества патентных заявок, поступивших в Национальный центр интеллектуальной собственности, которые в среднем за рассматриваемый период снизились на 10,8 %. Выдача патентов на изобретения за рассматриваемый период замедлялась и в среднем за пятилетний период темп роста данного показателя составил 103,9 %. Однако начиная с 2012 года количество выданных патентов ежегодно снижалось в среднем на 12,3 %.

Коэффициент изобретательской активности в Республике Беларусь за период 2010-2014 г.г. колебался в диапазоне от 1,9 до 0,8. Это отвечает уровню стран Центральной и Восточной Европы, но серьезно отстает от мировых лидеров – Японии(28,5-30,5), Южной Кореи (15,5-25), США (6,7-7,6) [1/ с.28]. Подобная статистика свидетельствует об отставании нашей страны в сфере создания и использования объектов интеллектуальной собственности(далее – ОИС), для преодоления чего необходима целенаправленная систематическая работа по совершенствованию применяемых мер стимулирования инновационной активности.

Комплекс мер финансового стимулирования, призванных содействовать активному созданию и коммерциализации ОИС дифференцируется в зависимости от национальных условий и традиционно включает в себя следующие мероприятия.

1. Прямое государственное финансирование научно-исследовательской и инновационной деятельности. Как правило, оно выступает в следующих формах: субсидии, дотации, гранты, займы, государственные гарантии; контрактные методы (государственные закупки); создание и поддержка инновационной инфраструктуры (трансфер технологий, финансирование учреждений образования и науки).

Распространяется прямое государственное финансирование на фундаментальные и прикладные исследования, проводимые в рамках конкретных проектов университетской наукой или системой научно-исследовательских институтов. Основными причинами прямого государственного финансирования научных исследований можно признать следующие: высокая стоимость НИОКР при вероятностном получении коммерческого эффекта в виде конкурентоспособного ОИС; сложность обеспечения монопольного распоряжения правами на ОИС; слабая целевая ориентированность фундаментальных исследований, ограниченный доступ коммерческих организаций к результатам научных открытий

В Республике Беларусь преобладающая доля затрат на научные исследования финансируется за счет государства и предпринимательского сектора, что отражено в таблице 3, рассчитанной по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Таблица 3

Структура затрат на научные исследования и разработки по секторам деятельности в Республике Беларусь за 2012-2014 гг., %

| Сектор | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------------------------|------|------|------|
| Государственный сектор | 20,9 | 23,8 | 26,4 |
| Предпринимательский сектор | 69,1 | 65,3 | 61,9 |
| Сектор высшего образования | 10,0 | 10,8 | 11,7 |
| Сектор некоммерческих организаций | 0,0 | 0,1 | 0,0 |

Примечание – Источник [1. с. 137-138 2. с. 108-109; 3. с. 141-142].

Исследовательская роль вузов гораздо скромнее. Например, в 2014 году на 60 организаций сектора высшего образования приходилось лишь 11,7 % затрат на научные исследования и разработки [1. с. 137-138]. Между тем научные исследования в сфере именно вузовской науки являются локомотивом динамики инновационного развития развитых стран. Ведь именно в данной сфере сконцентрированы ОИС наиболее адаптированные к скорейшей коммерциализации.

2. Косвенные методы финансового стимулирования коммерциализации инноваций. В наиболее общем виде ключевые косвенные финансовые инструменты государственной поддержки ОИС включают:

1. Амортизационное стимулирование.
2. Содействие развитию инновационного малого предпринимательства.
3. Налоговое стимулирование.

Как показывает практика, большинство предприятий Республики Беларусь используют линейный способ начисления амортизации, что отрицательно сказывается на их способности оперативно возмещать затраты на создание (приобретение) ОИС. В Республике Беларусь законодательно разрешено для амортизации ОИС в составе нематериальных активов использовать нелинейный способ амортизации. Вместе с тем, трудоемкость процедуры учета, запрет для использования убыточными предприятиями, которыми в первые годы являются многие инновационно ориентированные организации, ограничение повышающих коэффициентов существенно ограничивают привлекательность данного метода для предприятий, использующих ОИС в хозяйственной деятельности. Мировой опыт показывает, что регрессивные методы объективно способны содействовать оперативному реагированию предприятий на ускорение темпов НТП и выступают инструментом стимулирования создания ОИС.

Важным звеном финансового стимулирования малого предпринимательства является содействие созданию венчурных фирм. Можно выделить организационно-правовые и финансовые меры государственного стимулирования венчурной деятельности в Республике Беларусь.

Организационно-правовые меры должны включать дальнейшее формирование правового поля венчурного финансирования, а также развитие сети венчурных фондов при параллельном совершенствовании механизма координации их деятельности. На сегодняшний день если правовой фундамент регулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь уже создан, то в части венчурной деятельности он практически отсутствует. Между тем оперативное принятие нормативно-правового акта о венчурных организациях позволит оптимизировать условия для формирования рынка венчурных инвестиций как одной из составляющих финансового рынка Республики Беларусь, создать благоприятные условия для деятельности венчурных инвесторов, активизировать работу в инновационной сфере, а также обеспечить дополнительный устойчивый приток денежных средств для развития новых и высокотехнологичных производств в Республике Беларусь. Необходимо также содействовать формированию организационной инфраструктуры венчурной деятельности. Речь идет о создании сети региональных центров инновационного развития; отраслевых, региональных и международных центров трансфера технологий, главная задача которых состоит в том, чтобы наладить трансферт технологий между странами, обеспечить транснациональное деловое сотрудничество Исследовательских институтов, университетов и предприятий. Мировой опыт свидетельствует о целесообразности создания специализированного инвестиционного банка, занимающегося кредитованием

инновационных проектов; Национального агентства по использованию (коммерциализации) патентов и иных объектов промышленной собственности и результатов НИОКР и ОТР, а также научно-технологических центров при вузах республики, сотрудничающих с ним.

Финансовое стимулирование венчурной деятельности включает бюджетное финансирование программ поддержки венчурных фирм; создание налоговых стимулов для венчурных инвесторов и инновационно активных предприятий; предоставление государственных гарантий инвесторам, вкладывающим средства в фонды рискованного капитала или в развитие новых фирм. Вместе с тем в целях увеличения объемов финансовых ресурсов венчурных фондов целесообразно создание благоприятных условий для привлечения средств и нерезидентов, в том числе крупных российских компаний, иностранных банков, зарубежных страховых организаций, которые могут стать учредителями таких фондов. Параллельно следует ликвидировать правовые пробелы в сфере интеллектуальной собственности и механизмах ее передачи, особенно для организаций, которые осуществляли НИОКР и ОТР с привлечением бюджетных средств.

Источником роста венчурного капитала может стать направление части средств инновационных фондов на поддержку инновационных идей. Это восстановит первоначальную функцию данных фондов, продолжит цепочку инновационного процесса от фундаментальных исследований до их практической реализации, повысит экономический эффект от финансируемых правительством программ.

Налоговое стимулирование играет ведущую роль в создании условий для создания и коммерческого использования ОИС. Анализ мирового опыта налогового стимулирования инновационной активности позволяет выделить следующие основные инструменты: выведение из-под налогообложения отдельных объектов; сокращение налогооблагаемой базы, например, на величину прибыли, направляемой на финансирование НИОКР; предоставление налоговых кредитов; уменьшение налоговой ставки; полное освобождение от налогообложения отдельных налогооблагаемых объектов либо субъектов хозяйствования, осуществляющих инновационную деятельность; увеличение налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования, которые не осуществляют инновации, для побуждения их к активному осуществлению последних. В среднем ведущие промышленные государства мира расходуют на исследования и разработки от 1,5 до 3 % ВВП, что отражено в таблице 4.

Таблица 4

Удельный вес расходов на НИОКР в ВВП по отдельным странам в 2012 году, %

| Государство | Доля затрат на НИОКР в % к ВВП |
|-------------------------|--------------------------------|
| Австрия | 2,84 |
| Бельгия | 2,24 |
| Германия | 2,92 |
| Израиль | 3,93 |
| Италия | 1,27 |
| Канада | 1,73 |
| Китай | 1,98 |
| Норвегия | 1,65 |
| Соединенное Королевство | 1,72 |
| США | 2,79 |
| Финляндия | 3,55 |
| Швеция | 3,41 |
| Япония | 3,39 |

Примечание – Источник [1. с.127-128].

В настоящее время комплекс мер налогового регулирования инновационной деятельности организаций в Республике Беларусь включает в себя:

- специальные налоговые режимы (упрощенная система налогообложения; особый налоговый режим для резидентов Парка высоких технологий; налогообложение в свободных экономических зонах);
- концептуальные налоговые льготы, т.е. предусмотренные Налоговым кодексом по соответствующим налогам при осуществлении инвестиций в основной капитал и научно-технические разработки;
- льготы отдельным категориям плательщиков в виде освобождения от уплаты налогов, снижения их ставок, возмещения сумм уплаченных налогов, дополнительных налоговых вычетов;
- индивидуальная налоговая поддержка в форме отсрочки уплаты налогов, рассрочки и налогового кредита. Кроме того, по решению Президента Республики Беларусь индивидуальная налоговая поддержка может быть оказана в виде предоставления дополнительного по отношению к установленному актами законодательства отнесения отдельных затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг) к затратам, учитываемым при налогообложении.

С целью дальнейшего расширения инновационного потенциала отечественных организаций и укрепления позиций белорусских производителей интеллектуальной продукции полагаем целесообразной реализацию следующих мероприятий.

1. Сместить акценты действующей налоговой политики со стимулирования деятельности отдельных субъектов хозяйствования, создающих и(или) использующих ОИС, на стимулирование инновационной деятельности как таковой при параллельном оказании налоговой поддержки процессу формирования инновационной инфраструктуры, обеспечивающей коммерциализацию полученных результатов. Для этого целесообразно обеспечить переход от селективного административного регулирования адресатов налоговых льгот к законодательному стимулированию инновационной деятельности путем четкого законодательного закрепления потенциальных объектов воздействия. В настоящее же время процедура использования налоговых льгот концептуального характера, льгот отдельным категориям плательщиков и мер индивидуальной налоговой поддержки носит селективный и процессуальный характер; возможность воспользоваться «инновационной» льготой определяется включенностью в соответствующий перечень и ограничена рядом длительных административных процедур. Переход от селективного административного регулирования адресатов налоговых льгот к законодательному стимулированию инновационной деятельности обеспечит достижение следующих преимуществ:

- в силу автоматизма действия соответствующей законодательной нормы инновационные предприятия, генерирующие и использующие ОИС, оперативно становятся объектами воздействия налоговых льгот независимо от действующей процедуры налогового законодательства;
- реализацию принципа нейтральности налоговой системы, когда правомочия использования льгот по налогам появляются у всех организаций, удовлетворяющих законодательно установленным условиям, вне зависимости от включенности в административно установленный перечень.

Реализация такой процедуры соответствует системным векторам бюджетно-налоговой политики Республики Беларусь, обозначенным в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. В этом контексте важно выделить объекты применения налогового стимулирования и критерии отнесения к инновациям, необходимые и достаточные для автоматического включения механизма налогового стимулирования. В качестве основного налога, призванного стимулировать инновационную активность организаций, предлагается рассматривать налог на прибыль, а общим принципом предоставления налоговых льгот представляется целесообразным обозначить соответствие количественного масштаба льготы степени революционности и научной новизны внедряемого новшества.

2. Исключить из налоговой базы по налогу на прибыль суммы превышения оценочной стоимости ОИС над затратами по его созданию при внесении ОИС в качестве вклада в уставный фонд организаций.

3. Активизировать использование института налогового кредитования для организаций, реализующих (передающих) имущественные права на ОИС. Прежде всего это касается организаций научной сферы.

4. Разработать инструменты налоговой мотивации кредитно-финансовых институтов в софинансировании процессов создания и коммерциализации инноваций. В качестве возможной меры предлагается освобождение от налогообложения прибыли кредитно-финансовых институтов, полученной от кредитования инновационных проектов.

Параллельно с налоговым стимулированием процессов создания и коммерциализации ОИС должно осуществляться и формирование соответствующей организационной структуры: развитие специализированных финансово-кредитных институтов; информационных центров; совершенствование процедур экспертизы ОИС, сертификации, маркетинга, системы подготовки кадров для инновационной деятельности.

Реализация всего комплекса мер финансового стимулирования использования ОИС должна способствовать выполнению базовых положений концепции Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы и Стратегии развития Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012-2020 годы.

Список использованных источников

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : ст. сборник / Нац. статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – 138 с.
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : ст. сборник / Нац. статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – 121 с.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : ст. сборник / Нац. статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 119 с.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

О. Л. Шулейко,

канд. экон. наук, доцент

Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск

В условиях замедления экономического роста в Республике Беларусь особую актуальность приобретает поиск инструментов и механизмов стимулирования экономической активности. Финансовый рынок обеспечивает перелив капитала в наиболее эффективные сектора экономики и тем самым способствует экономическому росту. Рынок ценных бумаг в Беларуси развивается, однако его роль в привлечении инвестиций мала по сравнению с развитыми странами. Привлечение финансовых средств посредством эмиссии акций имеет преимущества по сравнению с банковским кредитованием, поскольку предоставляет предприятиям возможность бессрочного и безвозвратного пользования денежными средствами. Инвестиции привлекаются и используются в соответствии с планами развития организации-эмитента, при этом инвестору передаются акции и, соответственно, права на получение дивидендов, право на управление обществом, право на часть имущества, оставшегося после ликвидации общества. Таким образом, риск невозврата инвестиций в случае убыточной работы общества распределяется между эмитентом и инвестором.

Неразвитость рынка акций в Беларуси обусловлена многими причинами, среди которых, главная – это преобладание государственной собственности и сдерживание процессов разгосударствления и приватизации. Также ограничены налоговые стимулы для внутренних инвестиций в капиталы компаний. В этой связи необходима разработка налоговых механизмов, стимулирующих спрос на акции и направленных на долгосрочное привлечение средств отечественных и иностранных инвесторов в акционерные капиталы, что будет способствовать формированию финансовых ресурсов для модернизации белорусской экономики.

В настоящее время в Беларуси налоговые стимулы инвестирования в акции белорусских компаний крайне ограничены, льгота предусмотрена только для юридических лиц, для которых установлена пониженная ставка налога на дивиденды в размере 12 % (при общей ставке налога на прибыль 18 %), в то же время для физических лиц льгота отсутствует, ставка налога на дивиденды составляет 13 %, что соответствует общей ставке.

В зарубежных странах применяется значительно более широкий набор спектр налоговых стимулов инвестиций в акции. Среди инструментов, которые наиболее распространены за рубежом, но не используются в отечественной практике, можно выделить освобождение от налогообложения дивидендов и курсовых разниц. При этом в различных странах установлены определенные ограничения и условия предоставления льгот, например, инвестирование в определенные акции, на длительные сроки и т.п., применение пониженных ставок (при инвестировании в определенную долю капитала), предоставление налоговых кредитов по уплате налогов с операций с ценными бумагами и др. [1].

В условиях развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве особенно важное значение имеет унификация налогообложения стран-участниц. Это обусловлено тем, что формирование экономического союза предполагает свободное движение капитала, а налогообложение – существенный фактор, формирующий инвестиционную привлекательность страны. Для оценки конкурентных преимуществ отдельных стран целесообразно сопоставить налоговые правила для акционеров в странах-партнерах по ЕАЭС.

Наиболее близкие условия налогообложения дивидендов установлены в России и Беларуси, где льготы для акционеров минимальны. В России в 2016 году повышена ставка налога на дивиденды для юридических лиц с 9 % до 13 %. Физические лица не имеют льгот по доходам, полученным по дивидендам, для них установлена общая ставка 13 %. По более высокой ставке в размере 15 % облагаются дивиденды по акциям, начисленным нерезидентам [2].

В Казахстане, Армении и Кыргызстане дивиденды, полученные от компаний-резидентов, освобождаются от налогов. В Казахстане исключение составляют дивиденды, полученные от высокорисковых вложений, на которые льгота не распространяется. Для предотвращения оттока капитала из страны дивиденды, начисленные компаниям, зарегистрированным в офшорных зонах, облагаются по ставке 20 %. В Казахстане, Армении и Кыргызстане установлена повышенная ставка налога в размере 15 % для дивидендов, начисленных нерезидентам. Важной особенностью является то, что льгота распространяется на дивиденды, начисленные как юридическим, так и физическим лицам. Таким образом, в Казахстане, Армении и Кыргызстане налоговые условия для акционеров более льготные, чем в России и Беларуси.

Освобождение от налогов дивидендов, получаемых юридическими лицами-резидентами или партнерами по интеграционным объединениям, широко применяется в налоговой практике за рубежом. При этом в различных странах установлены определенные ограничения для применения льгот, нацеленные на предотвращение спекулятивных операций с ценными бумагами и незаконного вывода капитала из страны. Так, в Великобритании, Гонконге, Дании компании-резиденты освобождены от налога на прибыль по дивидендам, получаемым по акциям компаний, в которых их доля составляет не менее 10 % капитала. В Ирландии, Италии, Нидерландах резиденты освобождены

от налога на прибыль по дивидендам, получаемым от других юридических лиц-резидентов и нерезидентов, если они владеют не менее 5 % акций данных компаний при соблюдении ряда условий (основным видом деятельности компании не является портфельное инвестирование, эффективная налоговая ставка не менее установленного порога в 10 %, менее 50 % активов относятся к категории «пассивных активов», базирующихся на справедливой рыночной стоимости активов). В Польше дивиденды, полученные от компании-резидента или компании из ЕС, освобождаются от налогообложения при соблюдении ряда условий (например, владение 10 % акций в течение не менее 2 лет). Если освобождение от налога не применяется, может быть получен зачет налоговых обязательств при соблюдении ряда требований. Во Франции 95 % от суммы полученных дивидендов не включаются в налоговую базу, если получатель дивидендов владел акциями не менее 2 лет. В Швейцарии компании-резиденты освобождены от налога на прибыль по дивидендам, получаемым от других юридических лиц-резидентов, если они владеют не менее 10 % акций компании-источника выплаты дивидендов или стоимость акций не менее 1 млн швейцарских франков (освобождается от налогообложения сумма в размере, пропорциональном отношению чистого дохода от участия в капитале компании к совокупному доходу). Дивиденды, полученные от компаний-резидентов ЕС, также освобождаются от налога, если получатель владеет не менее 25 % акций и выполняется ряд условий. В Швеции компании-резиденты освобождены от налога на прибыль по дивидендам, получаемым от других юридических лиц-резидентов, если данные акции относятся к внеоборотным активам (доля акций, имеющих котировку на бирже, во владении получателя дивидендов должна составлять не менее 10 % или должна быть достаточной для ведения деятельности). В Японии компании-резиденты освобождены от налога на прибыль по дивидендам, получаемым от других юридических лиц-резидентов, если они владеют не менее 25 % акций компании-источника выплаты дивидендов не менее 6 месяцев (если одно из условий не выполняется, то от налога освобождаются 50 % полученных дивидендов). 95 % суммы дивидендов, полученных от компаний-нерезидентов, также освобождаются от налогообложения, если получатель дивидендов владеет не менее 25 % акций компании-источника выплаты дивидендов не менее 6 месяцев [3].

Другой важной налоговой льготой для компаний, инвестирующих в акции, служит вычет отрицательных курсовых разниц по ценным бумагам из налогооблагаемой прибыли, льготы по обложению корпоративным налогом на прибыль положительных курсовых разниц. В различных странах установлено полное или частичное освобождение. Например, в Италии 95 % от суммы положительных курсовых разниц, полученных от продажи акций не включаются в налоговую базу, если финансовые вложения относятся к внеоборотным активам, продавец владел акциями не менее 1 года, компания, акции которой отчуждаются, не относится к черному списку налоговых гаваней, и фактически осуществляет хозяйственную деятельность. Во Франции 95 % от суммы положительных курсовых разниц, полученных от продажи акций не включаются в налоговую базу, если продавец владел акциями не менее 2 лет, а также, если отчуждаются акции компаний, не являющихся держателями недвижимости без ведения хозяйственной деятельности. В случае отчуждения долгосрочного владения акций компаний, являющихся держателями недвижимости без ведения хозяйственной деятельности, используется пониженная налоговая ставка (на 50 % ниже). В Германии положительные курсовые разницы освобождаются от налога на прибыль при условии, что налогоплательщик владел не менее определенной доли или суммы капитала эмитента и (или) не менее установленного периода времени [4].

Налоговые льготы по дивидендам в большинстве стран распространяются не только на юридических, но и на физических лиц, для которых также предусмотрено освобождение дивидендов, положительных курсовых разниц и других доходов от ценных бумаг, получаемых физическими лицами-резидентами, от налогов или льготное налогообложение.

Сравнительный анализ отечественной и зарубежной практики стимулирования инвесторов в акции показал, что в настоящее время большинство методов налогового стимулирования инвесторов в ценные бумаги, которые широко применяются в международной практике, в Беларуси не используются.

Для формирования в Республике Беларусь налоговых стимулов для инвесторов в соответствии с международной практикой, целесообразно освободить от налогообложения доходы от акций, что также позволит устранить двойное налогообложение (прибыли у компании, начислившей дивиденды, и дохода от дивидендов у акционера).

Для поощрения долгосрочных инвестиций в акции могут быть установлены минимальные сроки владения акциями, например, 1 год. Важно поощрять инвестиции в приоритетные направления и виды деятельности, в частности, в инновационные, венчурные и высокотехнологичные компании. Также необходимо стимулировать компании, реализующие социально значимые и инфраструктурные проекты на основе государственно-частного партнерства. Для развития фондового рынка целесообразно установить льготы по ценным бумагам, которые обращаются на фондовой бирже.

Для создания равного налогового режима в части инвестиций в ценные бумаги для физических лиц и юридических лиц, резидентов стран ЕАЭС целесообразно предоставление им национального режима налогообложения, снижения повышенных налоговых ставок.

Особую актуальность имеет налоговое стимулирование отечественных институциональных инвесторов, нацеленное на увеличение их инвестиций в реальный сектор экономики. В частности, может быть предоставлено осво-

бождение от налогообложения доходов от процентов и положительных курсовых разниц по ценным бумагам, получаемых пенсионными фондами и страховыми организациями, если не менее определенной доли их страховых резервов вложено в корпоративные облигации компаний приоритетных отраслей.

Также важное значение имеет обеспечение равенства в условиях налогообложения для банковских продуктов и для ценных бумаг, что обеспечивает одинаковую инвестиционную привлекательности этих продуктов. В 2016 году в Беларуси введен налог на отзывные банковские депозиты, в то же время безотзывные депозиты налогом не облагаются. Таким образом, в сравнении с налоговым режимом, установленным для определенных видов банковских депозитов, ценные бумаги все еще находятся в менее благоприятных условиях, так как доходы по ним подлежат налогообложению. Освобождение дивидендов, начисленных физическим лицам, от налогов будет стимулировать инвестиции граждан в акции компаний.

В Беларуси в последние годы снижаются объемы инвестиций, уменьшаются доходы по акциям, что обусловлено ухудшением финансовых результатов работы многих предприятий. В условиях дефицита инвестиций и высоких рисков на рынке ценных бумаг усиление налоговых стимулов, позволяющее компенсировать указанные риски, может стать действенным инструментом привлечения юридических и физических лиц к вложению сбережений в ценные бумаги белорусских предприятий. Формирование налоговых стимулов должно сопровождаться активизацией процессов приватизации и акционирования предприятий. Также для стимулирования взаимных инвестиций стран-членов ЕАЭС целесообразно согласование налоговых стимулов и предоставление льгот юридическим и физическим лицам, которые являются резидентами Евразийского экономического союза.

Список использованных источников

1. Налоговое стимулирование экономического роста (долгосрочные инвестиции в акционерные капиталы) Аналитический доклад. – Москва. – ТПП РФ. – 2011 г. – 35 с.
2. Черкасова, Т. Н. Международный финансовый менеджмент / Т. Н. Черкасова. – М. : Проспект, 2016. – 89 с.
3. Tax guides and highlights (2016) [Electronic resource]/. – Mode of access: <https://dits.deloitte.com/#TaxGuides>. – Date of access: 20.03.2016.
4. Taxation and Investment in Germany (2016) A publication of Deloitte Tohmasy Limited [Electronic resource]. – Mode of access:<http://www.iberglobal.com/files/2015/germanyguide-deloitte.pdf>. – Date of access: 20.03.2016.

ОЦЕНКА УРОВНЯ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Р. К. Шурпенкова,

канд. экон. наук, доцент

ГВУЗ «Университет банковского дела», г. Львов

Управление персоналом является одной из важнейших функций в системе управления предприятием. Эффективность реализации функции зависит от факторов, которые отражают внешние (для системы управления персоналом – это внутриорганизационные) условия и внутренние (формируемые внутри – внутрисистемные) условия. Наиболее благоприятные условия для эффективной деятельности по управлению персоналом складываются при наличии следующих основных внутриорганизационных факторов:

- стадии стабильного развития предприятия;
- размеров предприятия, при которых целесообразно развитие системы управления персоналом;
- использование элементов современного менеджмента;
- признание роли человеческого фактора в эффективной деятельности предприятия;
- закрепление за функцией управления персоналом стратегического статуса;
- применение современных компьютерных технологий;
- развитая система контроллинга деятельности предприятия и др.

Внутрисистемные факторы включают:

- современный тип модели управления персоналом;
- квалифицированный кадровый менеджмент;
- высокий профессионально-квалификационный уровень специалистов по управлению персоналом;
- наличие развитых функциональных связей между кадровой службой и линейно-функциональными руководителями;
- наличие системы кадрового анализа и оценки.

Оценка фактического состояния системы управления персоналом и определение возможностей ее развития проводится с помощью современного исследования – оценки персонала. Кадровый анализ, в свою очередь, создает информационную базу для принятия управленческих решений по управлению персоналом.

Оценка управления персоналом – это системный процесс получения информации, анализа и диагностики структурно-функционального обеспечения управления персоналом, состояния человеческого ресурса предприятия, условий его реализации, выявления степени соответствия стратегическим ориентирам развития, возможностей повышения конкурентоспособности и разработка организационно-кадровых программ для повышения эффективности деятельности системы управления персоналом.

Сущность управления заключается в воздействии субъекта на объект управления путем выполнения управленческих функций. По нашему мнению, содержание управления составляют те функции, которые реализуются в управлении и формируют его внутреннюю среду. Также внутреннее воздействие оказывают обеспечивающие компоненты, составляющие инфраструктуру управления. При проведении комплексной оценки управления необходимо определить результативность каждой функции, что обеспечит исследование этапов управления в отдельности. Инфраструктурные компоненты, оказывая влияние на управление, воздействуют и на уровень реализации функций, что характеризует зависимость результативности функций от их оптимального обеспечения. Следовательно, чтобы проанализировать и оценить управление, необходимо исследовать все действия на каждом этапе, а именно те функции, через реализацию которых осуществляется процесс управления, а также степень воздействия инфраструктурных компонентов. Отметим, что немаловажную роль в результативном управлении играют обеспечивающие компоненты, к которым относятся информационное, организационное, ресурсное и методическое обеспечение управления. Указанные обеспечивающие компоненты определяют результативность управления посредством реализации задач, которые заключаются в достижении следующих основных показателей оптимального управления:

1. Должный уровень полноты и точности первичных документов и качества первичной информации.
2. Рациональное и экономное использование всех видов ресурсов, в том числе обеспеченность на высоком уровне программно-техническим оснащением.
3. Соответствие деятельности сотрудников предприятия их целевым установкам и обязанностям.
4. Оптимальное методическое обеспечение этапов управления.

Следовательно, для результативного проведения и оценки управления, на наш взгляд, необходимо наличие четырех обязательных компонентов, которые тесно связаны между собой и составляют инфраструктуру управления. Взаимосвязь указанных факторов (компонентов) и процесса представлена на рис. 1.

Ключевыми моментами при оценке степени развития системы управления персоналом являются:

- определение организационного статуса функции управления персоналом;

- наличие и содержание концепции развития;
- определение соответствия системы управления персоналом целям развития предприятия.

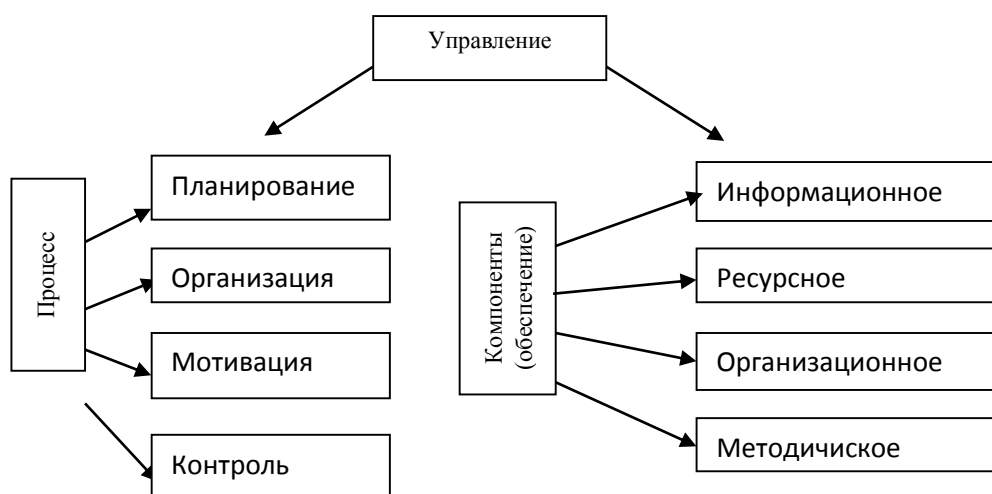


Рис. 1. Взаимосвязь обеспечивающих компонентов и процесса управления

Организационный статус системы управления персоналом определяется степенью признания роли человеческого ресурса в деятельности предприятия. Стабильно развивающиеся предприятия, внедряя современную концепцию управления человеческими ресурсами, придают соответствующий организационный статус кадровым службам. Если человеческий ресурс рассматривается как один из основных ресурсов и разрабатывается стратегия его формирования в соответствии со стратегией развития предприятия, то система управления персоналом приобретает стратегическое значение. Она равнозначна всем основным функциям управления предприятием. Если роль человеческого ресурса не достаточно осознана, не разрабатывается кадровая политика, то система управления персоналом выполняет тактическую роль. И если человеческому ресурсу не уделяется должного внимания, осуществляются, в основном, делопроизводственные операции, то система управления персоналом не развита, ее статус – оперативный.

Оценка уровня реализации функций управления включает в себя несколько этапов. На первом этапе оценки проводится диагностика состояния функций управления с применением методов экономико-математического моделирования. Концептуальную основу в моделировании составляет процедура определения вида и характера связи между исследуемыми факторами, степени влияния того или иного управляемого фактора на непосредственный результат (определение тесноты связи). В итоге осуществления нормативных расчетов и определения нормативных показателей факторных признаков, которые необходимо получить (достичь) для обеспечения роста результативного признака на заданную величину. Следовательно, на данном этапе проводится построение и анализ многофакторных статистических моделей, выражающих корреляционную зависимость экономического результата функций управления на предприятиях сферы услуг от внешних и внутренних факторов (условий), а также определяется вклад факторных признаков в общий уровень управления в целом.

Анализ корреляционных связей позволяет определить те внешние и внутренние факторы, которые оказывают наиболее существенное влияние на экономический результат исследуемого показателя, позволяют определить вид связи между ними, выбрать наилучший вид связи, оценить тесноту этой связи, то есть установить степень влияния на изменение результативного показателя каждого отобранного фактора и всей их совокупности.

Для исследования корреляционных связей между факторными признаками и результативными следует применять регрессионно-корреляционный анализ, так как он является тем формальным методом, который наиболее адекватен задаче исследования взаимосвязей по степени своей практической разработанности и простоте.

Приоритетность применения метода экономико-математического моделирования объясняется тем, что в процессе его использования формируется искусственный объект, изучение которого выявляет новую информацию о существенных характеристиках процессов и взаимосвязей элементов объекта.

Существует достаточно большое количество определений понятий «модель» и «моделирование». Здесь модель определяется как «упрощенное, абстрактное отображение реальности, предназначенное для разъяснения или прогнозирования поведения моделируемых явлений». Также «модель» рассматривают как «любой образ какого-либо объекта, процесса или явления, используемый в качестве «заменителя» реальности, представления» [1].

Основные свойства моделей состоят в следующем: во первых, они должны быть подобны исследуемому объекту, а во-вторых, быть проще его, чтобы модель можно было изучить. Основное назначение последней заключается в возможности проведения экспериментов изучения, которые нельзя осуществить с самим исследуемым объектом.

В связи с этим к моделям предъявляются также требования по глубине и времени. Следовательно, модель должна обладать необходимой глубиной описания, достаточной для решения актуальных проблем, связанных с объектом управления, и дополнительными ограничениями по времени, которое отводится для принятия решения.

Модель всегда тесно связана с проблемой, так как решение последней всегда начинается с моделирования проблемной ситуации объекта. Затем уже переходят к моделированию стратегических альтернатив и последствий принимаемого решения, куда включаются такие элементы, как цель развития объекта управления, его функционирование, состояние внешней среды и др.

В свою очередь моделирование определяется как «практическое или теоретическое оперирование объектом, при котором изучаемый предмет заменяется каким-либо естественным или искусственным аналогом, через исследование которого мы проникаем в предмет изучения. Моделирование основано на подобии аналогии, общности свойств различных объектов, на относительной самостоятельности формы» [2].

К основным преимуществам перехода к модельной технологии получения априорных и апостериорных оценок управления можно отнести следующие:

1. Использование методов экономико-математического моделирования позволяет расширить и углубить область конкретного количественного анализа в принятии решений. С помощью этих методов изучается и описывается взаимодействие многих факторов, оказывающих влияние на развитие экономических объектов, выделяются существенные факторы.

2. Методы экономико-математического моделирования способствуют повышению степени адекватности разрабатываемых методических принципов и подходов к управлению на предприятиях сферы услуг.

3. Разработка и применение экономико-математических моделей оказывают большое влияние на совершенствование экономической информации. При переходе к модельной технологии выработки решений формулируется система четких требований к информационному обеспечению, происходит процесс ее упорядочения, разрабатываются строгие алгоритмы формирования, преобразования и корректировки.

Сформированная таким образом эконометрическая модель позволит оценить как внутренние структурно-динамические процессы, протекающие в сфере услуг, так и влияние внешних управленческих воздействий на достижение поставленной цели.

Формирование модели целесообразно осуществлять на основе следующих принципов:

1. Принцип системности требует рассмотрения объекта исследования как системы взаимосвязанных характеристик с позиций целей и задач построения моделей.

2. Принцип природной специфичности требует обязательного учета специфики природы объекта исследования, специфики закономерностей его развития.

3. Принцип оптимизации описания объекта исследования требует разработки такого описания объекта в результате анализа, которое обеспечивало бы заданную достоверность и точность при минимальных затратах на его разработку.

4. Компромисс между ожидаемой точностью результатов моделирования и сложностью модели. Сложность модели ограничивается ее стоимостью и временем создания, точность определяется требованиями исследования. В процессе создания ищется разумный компромисс между ними.

5. Баланс точностей:

- а) соразмерность систематической погрешности моделирования и случайной погрешности в задании параметров описания (исходная неопределенность);

- б) соответствие точностей отдельных элементов модели;

- в) соответствие систематической погрешности моделирования и случайной погрешности моделирования и случайной погрешности при интерпретации и усреднении результатов.

6. Принцип разнообразия и полноты. Очень часто подлежат оценке только те характеристики, которые известны, доступны, понятны, измеряемы. В результате такого подхода получается деформированная оценка, которая не дает полной картины события или ситуации, явления или проблемы. При проведении оценки очень важно учитывать связь характеристик, стремиться к их полноте, видеть разнообразие и достаточность.

7. Принцип критериальной определенности. Можно оценивать приблизительно, предварительно, но не бывает оценки без критерия. Критерий оценки – это точка отчета, шкала измерений, это констатация специфики, характеристики, подлежащей оцениванию. Чем точнее установлен критерий, тем объективнее и значительнее оценка.

8. Принцип количественной определенности оценки. Оценивать можно в параметрах констатации качества, описания особенностей, но оценка можно проводиться в количественных показателях, которые дают точную информацию и позволяют эффективнее оперировать оценками: сравнивать, синтезировать, устанавливать изменения.

9. Принцип сочетания оценки состояния и измерений. Чаще всего оценка является фиксацией состояния той или иной характеристики, констатацией степени проявления характеристики. В исследовании наиболее богатой информацией обладают оценки динамики, способные показать тенденции изменений, позволяющие предвидеть последствия.

10. Принцип независимости заключается в том, что оценка должна быть отделена от личностных отношений, защищена от влияния заинтересованных лиц. Это достигается как посредством методики оценки, так и соответствующей организацией ее проведения. [3]

По общему мнению, соблюдение данных принципов позволяет понять сущность проблем, выявить источник отрицательного воздействия и в соответствии с этим скорректировать дальнейшие направления развития деятельности предприятий.

Анализ системы управления персоналом позволяет оценить ее влияние на достижение целей организации и выявить проблемы, препятствующие этому процессу. По отношению к системе управления персоналом можно применять теоретические основы анализа: технико-технологические, организационные, социальные, экономические и правовые; уровни: стратегический, управленческий и тактический и виды: комплексный, ситуационный, оперативный. В зависимости от сложности проблемы и масштабов ее влияния на деятельность предприятия выбирается тот или иной вид, уровень, выбираются направления анализа и методы анализа. Предлагается следующая модель анализа системы управления персоналом (табл. 1).

Таблица 1

Модель анализа системы управления персоналом

| Уровни анализа системы управления персоналом | Характеристика основных уровней управления |
|--|---|
| Анализ уровня развития системы управления персоналом | <ul style="list-style-type: none"> – оценка концепции развития системы управления персоналом; – оценка соответствия системы управления персоналом целям и стратегии развития предприятия; – оценка системы управления персоналом по организационно-функциональным характеристикам (оценка организационного статуса службы управления персоналом: стратегический статус; функциональный статус; оперативный статус; – определение типа модели управления персоналом: традиционный тип; переходный тип; современный тип); – оценка соответствия кадровых решений трудовому законодательству; – оценка технического оснащения и используемых информационных технологий в кадровых вопросах, степень компьютеризации информационной базы управления персоналом. |
| Анализ службы управления персоналом | <ol style="list-style-type: none"> 1. оценка структурно-функционального обеспечения службы управления персоналом (оценка степени ее соответствия организационной структуре организации и уровню развития системы управления персоналом; функционального обеспечения управления персоналом (наличие, в том числе, функции анализа персонала, участие в бюджетировании расходов на персонал); 2. оценка профессионально-квалификационного соответствия специалистов ее организационному статусу (обеспеченности специалистами и их трудового потенциала); 3. оценка кадровых технологий и их соответствия современным требованиям; 4. оценка информационного обеспечения, документооборота с другими подразделениями предприятия, внутри службы; анализ делопроизводства; функционального взаимодействия специалистов службы с линейно-функциональными руководителями; 5. оценка применяемых компьютерных технологий (оценка уровня компьютеризации и использования компьютерной техники). |
| Анализ эффективности системы управления персоналом | <ul style="list-style-type: none"> – оценка внешней и внутренней эффективности системы управления персоналом; – оценка эффективности системы управления персоналом на основе целевой характеристики. |

Следующим этапом оценки уровня реализации функций управления является проведение корректирующих мероприятий. Корректирующие действия на данном этапе применяются для устранения рассогласования между установками управления на каждом этапе и фактическим положением. Необходимость в корректирующих воздействиях возникает, когда фактические показатели и плановые отличаются на некоторую критическую величину. В этих случаях по результатам анализа причинно-следственных связей генерируют перечень корректирующих воздействий, которые зависят от недостатков и этапов, в рамках которых они были выявлены, с целью их устранения. Также в рамках данного этапа проводится повторный расчет скорректированных показателей, позволяющий определить положительные или негативные последствия предпринятых корректирующих действий, определить их количественные значения. Завершающим этапом является расчет комплексного показателя уровня реализации функций. [3]

Таким образом, предлагаемая методика позволяет комплексно оценить функции управления на основе определения их уровня, что дает возможность руководству предприятий своевременно установить наличие значительных отклонений в управлении и обеспечить возможность осуществления своевременной корректировки управленческих решений.

Правильно построенная система управления персоналом позволяет предприятию эффективно и экономно использовать имеющиеся трудовые ресурсы, планировать и корректировать их в зависимости от меняющихся условий рынка. Грамотное использование методов управления и анализа позволит своевременно проводить совершенствование системы управления персоналом и предоставит предприятию дополнительные конкурентные преимущества.

Список использованных источников

1. Велесько, Е. Технология рационального управления / Е. Велесько, П. Логинов // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – С. 94–98.
2. Чернышев, Б. Менеджмент в сервисной экономике: сущность и содержание / Б. Чернышов // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – С. 64–71.
3. Andrews, K. R. Replaying the Board's Role in Formulating Strategy / K. R. Andrews // Harvard Business Review. – November – December 2008. – С. 174–184.
4. Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; науч. ред. Ю. Г. Адлер ; пер. с англ. С. В. Ариничева. – 2-е изд. – М. : Стандарты и качество, 2010. – 271 с.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В. И. Ярошевич,

кандидат экономических наук, доцент

*Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», г. Минск*

В настоящее время белорусская экономика находится в сложной ситуации: с одной стороны, по-прежнему сохраняется высокий уровень производства и потребления, а с другой – все больше ощущается негативное воздействие внешних условий. С момента обретения независимости в 1991 г. Беларусь была и есть экономикой промышленности, сельского хозяйства и услуг, т.е. по своей сути экономикой реального сектора. Продукция отечественной машиностроительной, электротехнической, пищевой и многих других отраслей не только наполняет внутренний рынок, но и в больших объемах идет на экспорт, в первую очередь партнерам из Евразийского экономического союза. Это дает возможность заработать валюту, необходимую для закупок тех товаров, производство которых в стране невозможно или экономически неоправданно. Но в условиях интенсивной глобализации это же делает национальную экономику уязвимой к внешним угрозам, в особенности общемировым финансово-экономическим кризисам.

Считается, что последний такой кризис начался в 2008 г. в США, которые попытались выйти из него путем так называемого «количественного послабления», суть которого заключается в выкупе гособлигаций у частных держателей с помощью электронных денег, которые создаются центральными денежными властями (в случае США – Федеральной резервной системой). К настоящему времени подобным способом они «добавили» на международные финансовые рынки свыше 4 триллионов долларов США [8, р. 4]. Их примеру последовали и другие крупнейшие субъекты мировой экономики – Евросоюз, Япония, Великобритания [7]. Все это привело к еще большей нестабильности, валютным и сырьевым «войнам», снижению инвестиционной активности, росту безработицы и социальной напряженности во многих регионах мира. Очевидно, что мировой финансово-экономический кризис продолжается даже несмотря на вышеупомянутые нестандартные макроэкономические меры и частые заявления западных политиков о том, что мировая экономика вышла из так называемой «великой рецессии» [4]. Верить таким заявлениям могут только те, кто не следит за динамикой мирохозяйственных связей, не вникает в их суть и не хочет соглашаться с тем, что та политико-экономическая система, которая сложилась после распада Советского Союза, по своей сути неустойчива и во многом неэффективна.

Сохранив, в отличие от большинства бывших соцстран, свой производственный потенциал, Беларусь не сможет его приумножить без понимания сути международных социально-экономических и политических процессов. Основатель известного форума мировой экономической и политической элиты в швейцарском Давосе профессор К. Шваб обозначил эту суть как «четвертую промышленную революцию», характеризующуюся повсеместной автоматизацией и роботизацией не только в промышленности, так называемом вторичном секторе, но и в сфере услуг (третичном) и даже в сельском хозяйстве и добыче полезных ископаемых (первичном секторе) [6]. В данной связи у Беларуси есть то стратегическое преимущество, которое должно обеспечить решение текущих проблем и выход на качественно-новый уровень экономического развития – высокая квалификация национальных трудовых ресурсов. Во многом она была обеспечена отказом от популярных в регионе неолиберальных экспериментов в виде либерализации и приватизации, которые в большинстве случаев не привели к ожидаемым результатам в эффективности управления производством, но имели выраженные негативные последствия в социальной сфере, к которой относятся и национальная образовательная система – основа обеспечения профессиональной квалификации.

Несомненно, проблем в белорусской экономике и социальной сфере накопилось много, но решить их все сразу, «шоковыми» методами, да еще при неблагоприятных внешних условиях, объективно невозможно. Опыт 1990-х гг. показывает, что от резких изменений будет еще больше проблем, преодолеть которые без внешней поддержки (за которую потом придется расплачиваться будущим поколениям) практически нереально. Ход событий в Украине – ярчайшее тому подтверждение. Можно сколько угодно уповать на иллюзорные блага либерализации или приватизации, мечтать о европейских ценностях, но нельзя забывать, что белорусские товары ни на европейских, ни на других развитых рынках никто не ждет – они и так перенасыщены, имеют сложно достижимые параметры спроса, высокие входные барьеры. С другой стороны, на евразийском направлении, а главное, в России, спрос на отечественную промышленную и сельскохозяйственную продукцию был, есть и будет, так как знак «сделано в Беларуси» там до сих пор воспринимается как символ высокого качества [1, с. 84]. При этом надо помнить, что именно восточный вектор белорусского экспорта обеспечивает большинство рабочих мест как в промышленности, так и в сельском хозяйстве, и любые попытки его быстрой замены приведут не просто к потере рынков сбыта, но и крайне негативным последствиям на рынке труда [9, р. 596].

Сложную ситуацию как в мировой, так и в национальной экономике следует рассматривать исключительно как возможность для реализации новых идей, а не повод для оправдания недостигнутых планов. На местах (как в

трудовых коллективах, так и в кабинетах руководителей) необходима полная мобилизация, поиск новых возможностей и безусловная дисциплина. В этой связи особую роль играет мотивация, причем не только материальная, но и идейная: как бы тяжело не было в данный момент, за годы независимости в республике были созданы все условия для полноценной жизнедеятельности. Во-первых, речь идет о возможности работать и зарабатывать при наличии соответствующей квалификации и опыта. Во-вторых, для получения таких возможностей все жители Беларуси имеют доступ к качественному образованию, здравоохранению, пенсионному обеспечению, а в случае необходимости – и к адресной социальной поддержке. В-третьих, для эффективной работы всех секторов народного хозяйства в стране имеется соответствующая и постоянно совершенствующаяся инфраструктура – энергетическая, транспортная, жилищно-коммунальная, информационная. В-четвертых, в отличие от многих стран мира, в том числе и соседних, в Беларуси практически нет проблем как с национальной, так и с повседневной безопасностью – даже в темное время суток можно спокойно ходить по улицам, не опасаясь, что кто-то захочет посягнуть на жизнь или имущество. Наконец, одним из важнейших факторов достойной жизни является возможность прямого контакта с властью – в случае такой необходимости белорусы могут быть уверены в том, что двери кабинетов госслужащих не являются преградой для решения проблем, которые могли возникнуть в силу каких-то внешних обстоятельств. В стране уже много лет проводится программа дебюрократизации, введен принцип «одного окна», все госслужащие имеют график приема граждан по личным вопросам, регулярно проводятся «горячие линии» по наиболее актуальным социально-экономическим вопросам [2]. Активную роль в данной связи играет и национальное профсоюзное движение.

Представляется, что решение текущих социально-экономических проблем должно носить комплексный характер и не ограничиваться стандартными макроэкономическими мерами, направленными на стабилизацию денежно-кредитной сферы. Очевидно, реальный сектор заинтересован в доступных кредитах и низкой инфляции, но еще больше ему нужны заказы, особенно крупные. В данной связи государство может и должно сыграть особую роль, даже несмотря на то, что это может вызвать критику со стороны отдельных международных финансовых организаций и экономистов неолиберального толка. В ведущих западных странах, которые до последнего времени пытались бороться с последствиями мирового финансово-экономического кризиса 2008 г. исключительно монетарными мерами, все более отчетливо слышны голоса тех, кто выступает за более активную прямую поддержку реального сектора через увеличение государственных расходов [3]. О том, что чрезмерное сокращение госрасходов в угоду макроэкономической стабилизации, в особенности сокращению госдолга перед частным сектором, стратегически нецелесообразно говорится и в одном из исследований Международного валютного фонда, опубликованном в середине 2015 г. [5]. Белорусские власти имеют значительный и в целом позитивный опыт активной макроэкономической политики и его использование в текущей ситуации, с учетом произошедших в последние годы структурных изменений, могло бы содействовать возобновлению экономического роста и дальнейшему повышению национального благосостояния.

Список использованных источников

1. Концавенко, И. Комфортный быт / И. Концавенко // Экономика Беларуси. – 2015. – №4. – С. 82–87.
2. Косинец: дебюрократизация в Беларуси должна быть тотальной [Электронный ресурс] / Белорусское телеграфное агентство. – Режим доступа: <http://www.belta.by/society/view/kosinets-debjurokratizatsija-v-belarusi-dolzha-byt-totalnoj-154237-2015/>. – Дата доступа: 31.03.16.
3. Eichengreen, B. As monetary policy reaches its limits, it's time for governments to spend [Electronic resource]: The Guardian. – 11 March 2016. – Mode of access: <http://www.theguardian.com/business/2016/mar/11/as-monetary-policy-reaches-its-limits-its-time-for-governments-to-start-spending>. – Date of access: 31.03.16.
4. Elliott, L. I told you so. Obama right and Europe wrong about way out of Great Recession [Electronic resource]: The Guardian. – 1 November 2015. – Mode of access: <http://www.theguardian.com/world/2015/nov/01/barack-obama-right-europe-wrong-great-recession-eurozone-economic-blunders>. – Date of access: 31.03.16.
5. Giugliano, F. IMF warns of damage caused by needless austerity policies / F. Giugliano // Financial Times. – 2015. – 3 June. – P. 3.
6. Schwab, K. The fourth industrial revolution / K. Schwab. – Cologny/Geneva: World Economic Forum, 2016.
7. The Economist explains: What is quantitative easing? [Electronic resource] : The Economist. – Mar 9th 2015. – Mode of access: <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2015/03/economist-explains-5>. - Date of access: 30.03.2016.
8. Wu, T. Unconventional monetary policy and long-term interest rates / T. Wu // IMF Working Paper WP/14/189. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2013.
9. Yarashevich, V. Post-communist economic integration: Belarus, Kazakhstan, and Russia / V. Yarashevich // Journal of Economic Integration. – 2014. – Vol. 29, № 4. – P. 582–623.