

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСЫ

УЧЕТ

БАНКИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Под общей редакцией
П. В. Егорова

Основан в 1998 году

**Выпуск
№3-4 (32-33) • 2020**

Донецк • 2020

ISSN 2307-2296

УДК 336 + 330.101.52 + 657

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

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

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

Научный журнал основан в 1998 г.

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

Языки публикаций – украинский, русский, английский.

Периодичность издания: 4 раза в год.

Редакционная коллегия:

П. В. Егоров	– д.э.н., профессор (<i>главный редактор</i>);
В. Н. Сердюк	– д.э.н., профессор (<i>зам. главного редактора</i>);
А. Н. Химченко	– к.э.н., доцент (<i>ответственный редактор</i>);
О. Н. Головинов	– д.э.н., профессор.
Л. И. Дмитриченко	– д.э.н., профессор;
Т. О. Загорная	– д.э.н., профессор;
А. Г. Семенов	– д.э.н., профессор;
А. М. Чаусовский	– д.э.н., профессор;
О. А. Шакура	– д.э.н., профессор;
А. Ю. Стрижак	– д.э.н., доцент;
Н. В. Алексеенко	– к.э.н., доцент;
А. А. Блажевич	– к.э.н., доцент;
Е. Н. Гончарова	– к.э.н., доцент;
Н. П. Карлова	– к.э.н., доцент;
Е. И. Карпова	– к.э.н., доцент;
А. О. Коломыцева	– к.э.н., доцент;
Л. С. Михальская	– к.э.н., доцент;
Н. В. Пискунова	– к.э.н., доцент;
Л. Д. Смирнова	– к.э.н., доцент;
О. В. Снегин	– к.э.н., доцент;
Е. И. Хорошева	– к.э.н., доцент;

Ответственный за выпуск:

А. Н. Химченко – к.э.н., доцент.

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

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

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

Технический редактор: *Ю.В. Горбатенко*

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

Подписано в печать 11.12.20. Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 6,07. Тираж 100 экз.

Напечатано в типографии ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2020

© Учетно-финансовый факультет, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Н. В. Алексеенко, С. К. Цыганкова

СОВРЕМЕННАЯ ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ КАК ОСНОВА
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ 5

N. V. Alekseenko, S. K. Tsygankova

MODERN DEBT POLICY OF RUSSIA AS A BASIS FOR MACROECONOMIC STABILITY OF
THE ECONOMY

А. А. Блажевич, И. Г. Чаленко

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ 15

A. A. Blazhevich, I. G. Chalenko

FINANCIAL INVESTMENT PORTFOLIO MANAGEMENT MECHANISM

Н. Н. Гончарова, Ю. С. Бровко

ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В КОНТЕКСТЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ
ПРАКТИКИ 23

N. N. Goncharova, Y. S. Brovko

RECOGNITION AND EVALUATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND LIABILITIES IN THE
CONTEXT OF DOMESTIC AND INTERNATIONAL PRACTICE

Н. П. Карлова, А. А. Прач

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ
КАПИТАЛА КОРПОРАЦИИ 32

N.P. Karlova, A.A. Prach

IMPROVING THE MECHANISM FOR OPTIMIZING THE CORPORATION'S CAPITAL
STRUCTURE

Ю. В. Кошик, А. И. Дубина

РЕЗЕРВ СОМНИТЕЛЬНЫХ ДОЛГОВ: ВЫБОР МЕТОДА НАЧИСЛЕНИЯ,
УЧЕТНОЕ ОТРАЖЕНИЕ 40

Yu. V. Koshik, A. I. Dubina

RESERVE OF DOUBTED DEBTS: CHOICE OF ACCRUAL METHOD, ACCOUNTING
REFLECTION

Л. С. Михальская, Е. В. Лушникова

СТРАХОВОЙ РЫНОК И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ 48

L. S. Mikhalskaya, E. V. Lushnikova

INSURANCE MARKET AND ITS DEVELOPMENT PROSPECTS

В. Н. Сердюк, М. А. Бровко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И
ПОКУПАТЕЛЯМИ 58

V. N. Serduik, M. A. Brovko

THEORETICAL BASES OF AUDIT OF SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS AND BUYERS

Л. Д. Смирнова, А. А. Душкина

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ СМЕТЫ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ 65

L.D. Smirnova, A.A. Dushkina

PROCEDURE FOR FORMING AN ESTIMATE FOR HEALTHCARE INSTITUTIONS

Е. И. Хорошева, А. Г. Шавловская

**ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ 74**

E. I. Khorosheva, A.G. Shavlovskaya

**ASSESSMENT OF THE BUDGETARY POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION AT THE
CURRENT STAGE**

О. А. Шакура, О. Р. Стойчева

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ 82**

O. A. Shakura, O.R. Stoycheva

**METHODOLOGICAL APPROACH TO THE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL
OF THE INSURANCE COMPANY**

УДК 336.582

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

СОВРЕМЕННАЯ ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ КАК ОСНОВА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Данная статья посвящена современной долговой политике России, современному состоянию государственного долга Российской Федерации. В статье проанализирована динамика и структура государственного долга Российской Федерации, рассмотрены направления долговой политики России, система управления государственным долгом, современные методы управления государственным долгом, а также выявлены факторы, негативно влияющие на осуществление эффективной долговой политики.

Ключевые слова: *государственный долг, долговая политика, управление государственным долгом, методы управления государственным долгом, реструктуризация, федеральный бюджет*

Рис. 1, табл. 2, лит 5.

N. V. Alekseenko, S. K. Tsygankova

MODERN DEBT POLICY OF RUSSIA AS A BASIS FOR MACROECONOMIC STABILITY OF THE ECONOMY

The article's main objective is to the modern debt policy of Russia, the current state of the state debt of the Russian Federation. The article analyzes the dynamics and structure of the state debt of the Russian Federation, examines the directions of Russia's debt policy, the public debt management system, modern methods of public debt management, and identifies factors that negatively affect the implementation of an effective debt policy.

Keywords: *public debt, debt policy, public debt management, public debt management methods, restructuring, federal budget*

Введение. В современном мире перед каждым государством стоит проблема государственного долга, решение которой является «ключом» к макроэкономической стабилизации государства. С этой целью, Правительством РФ разрабатывается и проводится долговая политика государства, которая является одной из ключевых составляющих государственной финансовой политики.

Так как бюджетная дееспособность России, состояние ее валютных резервов, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка в какой-то мере зависит именно от характера решения долговой проблемы, а ряд вопросов в настоящее время остается дискуссионными, в частности вопросы регулирования внутреннего и внешнего долга, тема исследования является актуальной.

Целью статьи является исследование современной долговой политики России и анализ ее эффективности, а также анализ динамики и структуры государственного долга Российской Федерации.

Основная часть. Долговая политика оказывает значительное влияние на всю государственную финансовую политику страны и, как следствие, на темпы развития экономики в целом. Она является средством достижения поставленных перед государством целей и задач в области финансов и предполагает построение определенного алгоритма действий по управлению государственным долгом страны.

Долговая политика реализуется через управление государственным долгом и представляет собой систему мер государства по поддержанию необходимого и безопасного для экономики государства уровня долга, а также комплекс мероприятий по его обслуживанию и погашению в соответствии с текущими и стратегическими финансовыми целями в рамках общего экономического курса правительства.

В рамках осуществления долговой политики разрабатывается долговая стратегия, которая направлена на совершенствование структуры государственного долга, снижение стоимости его обслуживания и сокращение его величины.

Для выполнения этих условий должна существовать система управления государственным долгом, которая представляет собой совокупность различных мероприятий государства по эффективному регулированию величины, структуры и стоимости обслуживания государственного долга, а также по снижению влияния долговой нагрузки на экономику государства.

Управление государственным долгом РФ осуществляется Правительством или Министерством финансов, в том числе Федеральное собрание, Министерство экономического развития и торговли, Министерство юстиции, Центральный банк и Внешэкономбанк как основные агенты Министерства финансов РФ, отдельные кредитные организации, субъекты РФ, отдельные хозяйствующие субъекты.

Главной задачей управления долгом является утверждение стратегических направлений долговой политики, среди которых выделяют:

- удержание величины государственного долга на безопасном уровне для социально-экономической и политической жизни государства;
- обеспечение сбалансированности бюджета при сохранении достигнутой в последние годы высокой степени долговой устойчивости;
- финансирование дефицита бюджета;
- минимизацию стоимости обслуживания долга;
- минимизацию рисков кредиторов и инвесторов;
- обеспечение своевременного и полного исполнения долговых обязательств (в противном случае будут начислены штрафные санкции за просрочку, что обеспечит заемщику отрицательную кредитную историю);
- контроль за целевым использованием заимствованных средств;
- создание централизованной и эффективной системы управления государственным долгом;
- эффективный выпуск государственных ценных бумаг;
- развитие национального рынка государственных ценных бумаг;
- предоставление заинтересованным пользователям своевременной, правдивой и непредвзятой информации о параметрах займов;
- поддержание репутации и кредитного рейтинга государства.

В последние годы, в России сохранялись относительно низкие темпов роста ВВП, структурные ограничения его роста и, как следствие, существенные риски при исполнении федерального бюджета.

Финансирование бюджетного дефицита происходило преимущественно за счет заемных источников, а не накопленных резервов, так как органам исполнительной власти не хватало налоговых поступлений для покрытия значительных расходов государства, правительство России отказалось использовать кредиты Центрального банка РФ.

Также, «помимо обеспечения финансирования федерального бюджета путем привлечения ресурсов на внутреннем и международном рынках капитала, долговая (заёмная) политика была направлена на достижение оптимального соотношения дюрации и доходности суверенных долговых обязательств, дальнейшее развитие внутреннего рынка долгового капитала, восстановление и повышение кредитных рейтингов, формирование адекватных ориентиров по уровню кредитного риска для корпоративных заемщиков.

Происходило стимулирование субъектов Российской Федерации и муниципальных образований относительно ответственной долговой (заёмной) политики, совершенствование системы мониторинга рисков внешних заимствований корпоративного сектора, повышение адаптивности механизма предоставления государственных гарантий к потребностям роста экономики и диверсификации ее структуры» [5].

Необходимо отметить, что в целом долговая политика России направлена на уменьшение государственного долга, несмотря на то, что он увеличивается (рис. 1).

Особенностью долговой политики России является проведение замещения внешнего долга внутренним. Так, объем внешнего долга в период с 2017 по 2019 год снижался (снизился на 4%), в то время как внутренний долг – увеличивался (вырос на 14,6%).

Смысл такого замещения заключается в снижении зависимости от иностранных кредиторов, повышении кредитного рейтинга страны, а также направлено на обеспечение дополнительного фактора стабилизации и дальнейшего развития российской экономики – наличие собственных средств финансирования.

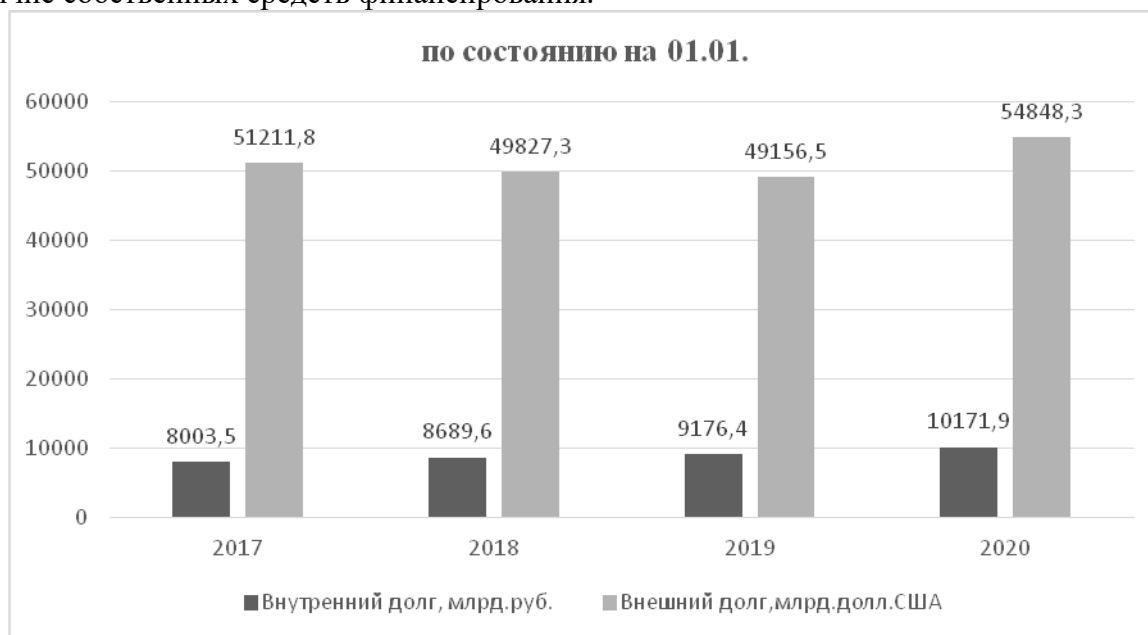


Рис. 1. Динамика государственного внутреннего и внешнего долга России за 2017-2020гг. [4]

Объем внутреннего долга в общей сумме заимствованных средств составляет более 60%, что свидетельствует о его преобладании над внешним долгом.

Однако, следует отметить, что стремительный рост государственного внутреннего долга выступает основной причиной увеличения расходов на его обслуживание в общей совокупности расходов федерального бюджета. Это в свою очередь снижает эффективность использования бюджетных средств.

Структура внутреннего долга характеризуется государственными ценными бумагами (удельный вес которых более 80%) и государственными гарантиями. Наибольший удельный вес в структуре государственных ценных бумаг Российской Федерации занимают облигации федерального займа с постоянным доходом (более 55%), а также имеют место облигации федерального займа с переменным купонным доходом (24%), с амортизацией дохода (7%), с индексированным номиналом (2%), государственные сберегательные облигации с постоянной и с фиксированной процентной ставкой купонного дохода, облигации внутренних облигационных займов и облигации федерального займа для населения (менее 1%).

Если говорить о внешнем долге, то в его структуре значительная доля приходится на облигационные займы и еврооблигации (более 75%), а остальную долю занимают

государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте, задолженность странам, международным финансовым организациям; бывшим станам СЭВ и др.

Необходимо отметить, что по состоянию на 01.01.2020 года, в сравнении с 2019г., увеличился как внутренний долг (на 10,8%), так и внешний (на 11,6%). Такой рост обусловлен последними событиями, происходящими во всем мире, а именно кризисом, вызванным пандемией коронавируса, а также падением цен на нефть.

Как отмечают аналитики «произошедшие изменения не несут угрозы для бюджетной стабильности, однако Министерству финансов необходимо будет компенсировать выпадающие нефтегазовые доходы и наращивать расходы сверх лимитов, определяемых бюджетным правилом. Дополнительные расходы 2020 года в размере более 3 трлн рублей предполагается профинансировать за счет увеличения внутренних государственных заимствований и использования рублевых остатков на счетах».

Также, Правительство несмотря на постоянное негативное влияние макроэкономических факторов на экономику страны, не планирует снижать объем средств, выделяемых на социальную сферу.

Важно подчеркнуть, что на начало 2020г. объем государственного долга (внешнего) по отношению к ВВП составил лишь 14,6%, в то время как во многих странах данный показатель достигает от 50 до 200%. По мнениям экспертов, для беспрепятственного роста и развития экономики, величина данного соотношения не должна превышать 85%.

Несмотря на то, что по оценке властей, из-за пандемии коронавируса государственный долг России вырастет до 21% ВВП в течение трех лет, можно сказать что в Российской Федерации ситуация с государственным долгом по сравнению с допустимой нормой складывается относительно благополучно.

Хоть государственный долг и имеет тенденцию изменяться под влиянием различных факторов (например, изменение (ослабление) курса рубля; снижение цен на нефть; пандемия; замедление темпов роста экономики; рост уровня инфляции, рост геополитической напряженности, снижение спроса на активы России со стороны иностранных инвесторов, введение санкций и т.д.), Правительству все равно удастся сохранять размеры долга на безопасном уровне для экономики страны, ведь растущий долг несет за собой ухудшение условий привлечения заимствований и их обслуживания, а также множество других последствий, как положительных, так и отрицательных (табл.1).

Отметим, что проводимая в последние годы политика в области государственного долга, стабилизировала расходы на его обслуживание и в плановом периоде ожидается их увеличение со средним темпом прироста объема госдолга 0,6% ВВП [4].

Без сомнений, объем государственного долга РФ гораздо меньше по сравнению с другими крупными экономиками, однако ситуация все равно требует постоянного контроля.

Для обеспечения качественной долговой политики важным является наличие комплексной и эффективной нормативной базы по вопросам заимствований, а также единой системы управления государственным долгом, контроля и мониторинга государственных заимствований, позволяющей координировать меры по постепенному сокращению зависимости государственного бюджета от складывающейся долговой ситуации и обеспечивать более эффективный контроль за привлечением и использованием средств.

Комплексное обеспечение и применение данных инструментов является задачей исключительной важности для любого государства, так как способствует положительному влиянию на экономику, а именно снижению долговой нагрузки и стимулированию экономического роста.

В связи с совершенствованием бюджетного процесса в Российской Федерации появляется необходимость преобразования и совершенствования системы управления государственным долгом, что позволит осуществлять управление долгом с учетом соотношения объема внешней и внутренней задолженности с ресурсами государства, расширить методы управления государственными обязательствами на основе их

инвентаризации и оценки эффективности.

Таблица 1

Последствия растущего государственного долга

Положительные	Отрицательные
возможность рационального распределения налогового бремени между поколениями	увеличение налогов, вызванное поиском источников погашения, а также формирование налогового и долгового бремени
развитие и укрепление международного сотрудничества благодаря наличию общих долговых обязательств у разных стран	снижение международного авторитета государства и ослабление доверия со стороны населения к правительственной политике
формирование сбережений и накоплений населения, инвестирование хозяйственными субъектами временно свободных денежных средств посредством выпуска долговых обязательств	ограничение возможности балансировать текущий бюджет из-за необходимости в обслуживании растущего долга
ускорение социально-экономического развития государства из-за снижения безработицы посредством предоставления государственных гарантий по кредитам малому и среднему бизнесу	ограничение экономического роста из-за вытеснения частного капитала и сокращения объема средств, предназначенных для инвестирования, а также утечка национального капитала за рубеж
привлечение дополнительных финансовых средств является неинфляционным источником покрытия дефицита бюджета, так как не влечет увеличения денежной массы в обращении	усиление социальной напряженности в результате отвлечения средств, направляемых на социальное развитие, и неравномерности распределения общественного богатства
	дестабилизация денежно-кредитной ситуации
	потеря привлекательности и эффективности банковских ссуд из-за высокой доходности государственных ценных бумаг, которая вызывает рост процентной ставки
	потеря политической независимости государства из-за частого привлечения средств в больших объемах у иностранных кредиторов
	ослабление позиций государства на мировых рынках товаров и капиталов
	возникновение угрозы долгового и валютного кризисов
	усиление государственного вмешательства в экономику

Система управления государственным долгом Российской Федерации включает в себя комплекс таких мероприятий, как создание программы заимствований, принятие предельных значений управления государственным долгом на следующий год и исполнение утвержденной программы управления государственным долгом в течение планового года.

Данная система определяет направление долговой политики посредством разработки стратегии и тактики достижения поставленных целей и состоит из прогнозирования,

планирования, анализа, контроля, множества методов и инструментов управления.

Методы (способы) управления государственным долгом направлены, в первую очередь, на ослабление долговой нагрузки заемщика. Данные методы делятся на два вида: административные и рыночные (финансовые).

Так, основой административных методов является одностороннее принятие решения о их применении со стороны государства, без получения предварительного согласия со стороны кредитора, а также быстрое выполнение распоряжений органов государственной власти, без оценки экономической эффективности и результатов действий по управлению государственным долгом. К таким методам относят конверсию, консолидацию, унификацию, отсрочку погашения и аннулирование.

Рыночные (финансовые) методы – реструктуризация, новация, секьюритизация, обмен и др. – основаны на предварительном переговорном процессе между кредитором и заемщиком и анализе финансовых показателей, а также направлены на увеличение эффекта от заимствованных средств при минимальных издержках, обусловленных их погашением и обслуживанием.

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

Однако, на практике применяются и другие методы управления государственным долгом, в том числе и специфические, как по отдельности, так и в совокупности, с целью снизить стоимость долговых обязательств, формирующих государственный долг:

- конверсия (изменение доходности займов),
- консолидация (увеличение срока действия выпущенных займов),
- унификация (объединение нескольких займов в один),
- отсрочка погашения и аннулирование долга (отказ от обязательств),
- использование своп операций,
- выкуп рыночного долга с привлечением корпоративных структур (зачет задолженности корпоративных структур перед бюджетом по налогам, штрафам и пени с целью привлечения их внимания к данным операциям),
- операции по снижению стоимости обслуживания долга (секьюритизация ценных бумаг, выкуп или досрочное погашение дорогих долгов),
- замещение внешних заимствований внутренними (проводится с целью снижения стоимости обслуживания долга и предотвращения чрезмерной валютной нагрузки на страну),
- расширение рыночного сектора во внешнем долге (позволяет сделать более привлекательными инвестиции в РФ),
- повышение эффективности использования зарубежных финансовых активов (позволяет развивать взаимное сотрудничество и создать режим наиболее благоприятной среды для инвесторов),
- товарная схема (позволяет снизить стоимость погашения внешнего долга посредством дисконтирования финансирования производства товаров относительно их контрактной стоимости, а также поддержать экспортные производства),
- уступка прав требования (изменение нерыночных долговых обязательств на рыночные),
- долг в обмен на интеллектуальную собственность (подразумевает погашение долга посредством использования продуктов НИОКР),
- зачет взаимных долговых требований и обязательств,

- списание части долга,
- использование государственных внешних финансовых активов,
- досрочное погашение с дисконтом,
- «долг в обмен на инвестиции или на экологические проекты» и др.

Специфические методы обладают рядом преимуществ, например, таких как наличие возможности снижения платежей по процентам посредством более быстрого погашения основной суммы долга, присутствие дополнительных налоговых и социальных платежей, а также поддержка производств, ориентированных на экспорт и могут применяться с основными методами управления долгом как в совокупности, так и по отдельности.

Общей чертой всех методов является способствование формированию эффективной долговой политики посредством уменьшения величины государственного долга и оптимизации расходов на его обслуживание, а также уменьшения влияния долгового бремени на бюджет. Однако, все существующие методы управления государственным долгом оказывают влияние прежде всего на уже имеющиеся долговые обязательства государства, но не предусматривают привлечение новых заимствований.

Несмотря на то, что величина государственного долга России находится на приемлемом для экономики уровне, в стране до сих пор остается актуальным вопрос о необходимости построения единой и эффективной системы управления государственным долгом, а также системы финансового контроля и мониторинга в условиях современной политики государственных заимствований. Актуальность этого вопроса вызвана тем, что федеративный тип государственного устройства и рыночная экономика являются причиной для возникновения трудностей в области управления и контроля на федеральном, региональном и местном уровнях.

На сегодняшний день в Российской Федерации существует множество факторов (внутренних и внешних), негативно влияющих на осуществление эффективной долговой политики, а также реализации эффективного государственного финансового контроля и мониторинга.

Так, внутренние факторы характеризуют эффективность системы управления долгом, а внешние факторы – выделяются по отношению к данной системе (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, оказывающие негативное влияние на осуществление эффективной долговой политики

Внутренние	Внешние
1	2
Отсутствие единого механизма управления государственным долгом, финансового контроля и мониторинга государственных заимствований, в том числе и на субфедеральном уровне.	Обусловленность платежеспособности Российской Федерации состоянием мировых рынков энергоносителей и сырья.
Отсутствие закрепленных на законодательном уровне понятий «управление» и «обслуживание» государственного долга.	Нестабильный доступ Российской Федерации на международные рынки капитала на благоприятных условиях.
Отсутствие правового регулирования процесса конверсии и консолидации займов, выкупа долга и его обмена на инвестиции (регулируются только вопросы заимствований и реструктуризации долга).	Отсутствие четкого законодательного разграничения компетенции и пределов полномочий органов государственной власти в области управления государственным долгом.
Отсутствие единой системы анализа и учета рисков.	Отсутствие законодательной закреплённости функций учета и оперативного управления обязательствами за уполномоченным органом.

Продолжение таблицы 2

1	2
Отсутствие единой методологии учета государственного долга и единой базы данных по нему (Министерство финансов, Банк России и Внешэкономбанк имеют отдельные базы данных, не связанные между собой).	Отсутствие системы ответственности за принимаемые решения и их эффективность в процессе привлечения заимствований и управления долгом.
Отсутствие согласованности в политике управления активным и пассивным долгом.	Отсутствие определенного порядка обмена информацией между Банком России и органами государственной исполнительной власти.
Отсутствие системы платности гарантийной поддержки, непосредственно увязывающей стоимость полученной бенефициаром гарантии с уровнем риска проекта (принципала), которому оказывается поддержка [2].	Отсутствие эффективного механизма регулирования заемной и денежно-кредитной политики на средне- и долгосрочную перспективу, а также согласованности между заемной политикой и уровнем дефицита бюджета и денежной массы, политикой валютного курса в разные периоды времени.
Несопоставимость классификации источников средств внешнего финансирования дефицита бюджета и бюджетов субъектов федерации с классификацией отдельных видов внешнего долга России и субъектов федерации	Непрозрачность (высокая степень закрытости) системы информации о состоянии государственного долга.

Все вышеперечисленные факторы – недостатки существующей системы управления государственным долгом Российской Федерации, контроля и мониторинга государственных заимствований. Они отражают нестабильность и уязвимость долгового состояния России в случае ухудшения мировой экономической ситуации, неспособность данной системы избежать или ослабить возможные финансовые и долговые кризисы, а отсутствие единой системы финансового контроля и мониторинга за состоянием государственных займов, препятствует реализации эффективной долговой и бюджетной политики.

Самое простое решение в долговой политике – сохранять как можно дольше текущее положение, ограничивая рост процентных ставок по кредитным обязательствам на рынке [1]. Поэтому для эффективного управления правительством используются различные количественные и качественные показатели, для определения текущего положение долга, что в свою очередь, позволяет выбрать нужное направление долговой стратегии.

С целью обеспечения положительного результата реформирования системы управления государственным долгом Российской Федерации и проведения эффективной долговой политики со стороны Правительства необходимо решить, в первую очередь, следующий комплекс задач:

1. Усовершенствовать нормативно-правовые основы направлений и целей управления государственным долгом, а также внести изменения в Бюджетный кодекс РФ и разработать специальные нормативно-правовые акты, регулирующие операции по выкупу и досрочному погашению долга.
2. Разработать единую систему учета и единую базу государственного долга, а также единую централизованную систему анализа и управления рисками, обусловленными привлечением займов, с целью их снижения и единую систему финансового анализа долговых операций и займов.
3. Повысить эффективность процесса привлечения государственных заимствований и обеспечить эффективное функционирование единой системы стратегического планирования государственного долга, а также разработать взвешенную долгосрочную

программу заимствований.

4. Усовершенствовать механизм взаимодействия системы управления государственным долгом с системой кассового управления бюджетными средствами и систему взаимодействия долговой политики с денежно-кредитной и валютной политикой.
5. Сформировать единую стратегию обслуживания внутреннего и внешнего долга, обеспечить стабильное обслуживание обязательств независимо от экономического положения страны, а также своевременное замещение внешних заимствований внутренними и наоборот.
6. Отказаться от бюджетозамещающих займов как неэффективного направления использования средств и разработать новые инструменты заимствований, направленных на привлечение средств со стороны активно развивающихся стран и для появления на рынке России новых инвесторов.
7. Обеспечить надежный механизм перевода заемных средств в инвестиции, усилить привлекательность долговых ценных бумаг, обеспечить постоянный рост инвестиционного кредитного рейтинга России посредством привлечения отечественных и зарубежных инвесторов, а также взаимодействия с международными рейтинговыми агентствами.
8. Обеспечить прозрачность сделок по урегулированию долга.
9. Усовершенствовать систему финансового контроля и мониторинга государственного долга, обеспечить внедрение прогрессивных технологий по управлению долгом, направленных на контроль текущего состояния долговой нагрузки экономики и процесса выполнения государственных обязательств.

Также, для формирования эффективной долговой стратегии необходимо:

1. Обеспечить эффективное использование государственных займов на инвестиционные цели, а не на потребление.
2. Усилить роль внутренних рыночных займов в процессе финансирования дефицита бюджета относительно внешних.
3. Сократить долю иностранной валюты в государственном долге.
4. Улучшить систему прогнозирования показателей, оказывающих непосредственное влияние на формирование государственного долга.
5. Повысить уровень информационно-аналитического обеспечения долговой политики.

Заключение. Таким образом, эффективность проведения долговой политики оказывает непосредственное влияние на процесс реализации всей финансовой политики государства, а также на достижение необходимого уровня социально-экономического развития государства.

Основа долговой политики любого государства – это единая (комплексная) система управления государственным долгом.

Наличие единой системы управления государственным долгом и системы финансового контроля и мониторинга за государственными заимствованиями являются необходимыми условиями для формирования обоснованной долговой политики, ведь, при правильном и умелом использовании долговая политика – мощный инструмент макроэкономической политики государства.

В области государственного долга Российской Федерации на сегодняшний день сохраняются неопределенности и риски, а также серьезными проблемами являются значительные темпы роста величины государственного внутреннего долга, условные обязательства бюджета, непроизводительный характер долга и необходимость совершенствования механизма в области управления государственными заимствованиями.

В последнее время силы Правительства Российской Федерации в области долговой политики были направлены на проведение реструктуризации государственного долга, а работа в области структурной перестройки всей системы управления государственным долгом ограничилась разработкой проекта концепции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бегман Ю.С. Госдолг – угроза финансового банкротства страны? / Ю.С. Бегман // Экономический журнал. – 2014. – №1. – С. 54-63.
2. Официальный сайт федерального информационного агентства «Regnum». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://regnum.ru/>
3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
4. Официальный сайт Министерства Финансов России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>
5. Министерство финансов Российской Федерации. Основные направления государственной политики Российской Федерации на 2017 – 2019 гг. / Министерство финансов Российской Федерации. – 2017. – 65 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/2017/02/main/Dolgovaya_politika_2017-2019.pdf.

УДК 336:330.322.001.11

А. А. Блажевич, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
И. Г. Чаленко, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье исследуется сущность финансовых инвестиций, их особенности и формы. Определены основные методы и способы управления инвестиционным финансовым портфелем, а также предложена модель управления портфелем финансовых инвестиций предприятия. Проанализированы особенности инвестирования в финансовые активы в период кризиса, изучены основные стратегии финансового инвестирования в кризис, а также предложены рекомендации по управлению портфелем финансовых инвестиций в период кризиса.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, портфель финансовых инвестиций, фондовый рынок, волатильность, инвестирование во время кризиса.

Рис. 4, лит.

A. A. Blazhevich, I. G. Chalenko

FINANCIAL INVESTMENT PORTFOLIO MANAGEMENT MECHANISM

The article examines the essence of financial investments, their features and forms. The main ways and methods of managing the investment financial portfolio are determined, and a model for managing the portfolio of financial investments of an enterprise is proposed. The features of investment during the financial period of the crisis are analyzed, the main strategies of financial investment during the crisis are studied, and recommendations for managing the portfolio of the financial crisis during the crisis are proposed.

Keywords: financial investments, portfolio of financial investments, stock market, volatility, investing during a crisis.

Введение. Финансовые инвестиции играют важнейшую роль в развитии экономики, так как за счет них финансируются реальные инвестиции предприятий. Инвестиции в ценные бумаги предприятий выгодны, с одной стороны, их эмитенту, для которого они являются источником привлечения денежных средств на развитие бизнеса, а с другой стороны – их держателю, для которого они представляются выгодным размещением капитала. Таким образом, посредством финансовых инвестиций обеспечивается связь капитала с производством.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что инвестиционная деятельность на финансовом рынке всегда сопряжена со значительными рисками, особенно в периоды кризиса возрастает опасность понести убытки и даже попасть в долги. Поэтому понимание механизма управления финансовым портфелем имеет важное значение для принятия верных решений на рынке ценных бумаг. Подробно разработанная стратегия управления финансовыми инвестициями позволяет по максимуму обезопасить себя от неожиданных ситуаций и не упустить момент для действия.

Проблеме управления финансовыми инвестициями посвятили свои труды такие ученые-экономисты, как: Г. Марковиц, Д. Тобин, У. Шарп, Дж. Линтнер, Я. Моссин, Ф. Блэк, М. Шоулз и др.

Целью исследования является изучение теоретических и методических основ механизма управления финансовыми инвестициями предприятия и разработка модели управления портфелем финансовых инвестиций.

Основная часть. Финансовые инвестиции – это вложение свободных средств (капитала) в финансовые активы с целью получения дохода. Финансовые инвестиции включают в себя вложения в частные и государственные ценные бумаги, иностранные валюты, уставные капиталы предприятий, банковские депозиты, объекты тезаврации.

Финансовым инвестициям присущ ряд особенностей:

- 1) вложения в финансовые активы являются более гибкой формой инвестирования по сравнению с вложениями в реальные инвестиционные проекты, так как финансовые инструменты обладают большей ликвидностью и мобильностью;
- 2) ключевыми коррелирующими показателями финансовых инвестиций выступают их доходность и риск, то есть чем более рисковыми являются активы, тем большую прибыль они сулят;
- 3) широкий выбор финансовых инструментов, обладающих различными характеристиками, способен удовлетворить самые разнообразные потребности инвестора, которые и определяют его инвестиционную политику;
- 4) главным методом снижения риска финансовых инвестиций является диверсификация вложений, то есть такое распределение средств, при котором потери от одних финансовых активов компенсировались бы доходами от других;
- 5) финансовые инвестиции могут осуществляться предприятиями реального сектора экономики с целью получения дополнительного дохода или предотвращения удешевления средств в результате инфляции;
- 6) инвестиции в финансовые активы для предприятий реального сектора экономики выступают самостоятельным видом деятельности, не зависящим от операционной;
- 7) в связи с непостоянством конъюнктуры рынков финансовых активов управление финансовыми инвестициями предполагает постоянный мониторинг ситуации и оперативное принятие решений.

Выделяют следующие формы финансовых инвестиций: инвестиции в уставные капиталы других предприятий; инвестиции в денежные инструменты; инвестиции в ценные бумаги.

Модель управления портфелем финансовых инвестиций предприятия включает в себя схему выбора типа инвестиционного портфеля и стратегии управления им на основании потребностей и предпочтений инвестора (рис. 1).

Целью модели является разработка эффективного портфеля финансовых инвестиций с учетом потребностей инвестора. Формирование инвестиционного портфеля начинается с разработки инвестиционной политики, которая включает конкретизацию целей инвестора и определение объемов инвестирования. Исходя из этого, инвестор выбирает подходящий ему по критериям тип портфеля и определяет его структуру. Следующим шагом является выбор стратегии и методов управления портфелем.

Пассивный метод предполагает создание хорошо диверсифицированного портфеля с заранее определенным уровнем риска. Эта стратегия рассчитана на долгосрочную перспективу, она с успехом реализуется при наличии эффективных рынков ценных бумаг и стабильной конъюнктуры на них. Пассивный метод лучше всего подходит для управления ценными бумагами, обладающими невысоким риском, а также длительным сроком действия. Таким образом, долгосрочный портфель финансовых активов проявит свое главное преимущество перед активным портфелем – сокращение накладных расходов.

В условиях инфляции и непостоянства конъюнктуры фондового рынка данная стратегия не используется.

К основным методам пассивного управления портфелем относятся:

- 1) «метод лестницы» – равномерное распределение средств между ценными бумагами разной срочности;
- 2) «метод штанги» – вложение большей части средств в краткосрочные и долгосрочные активы и незначительной суммы – в среднесрочные.

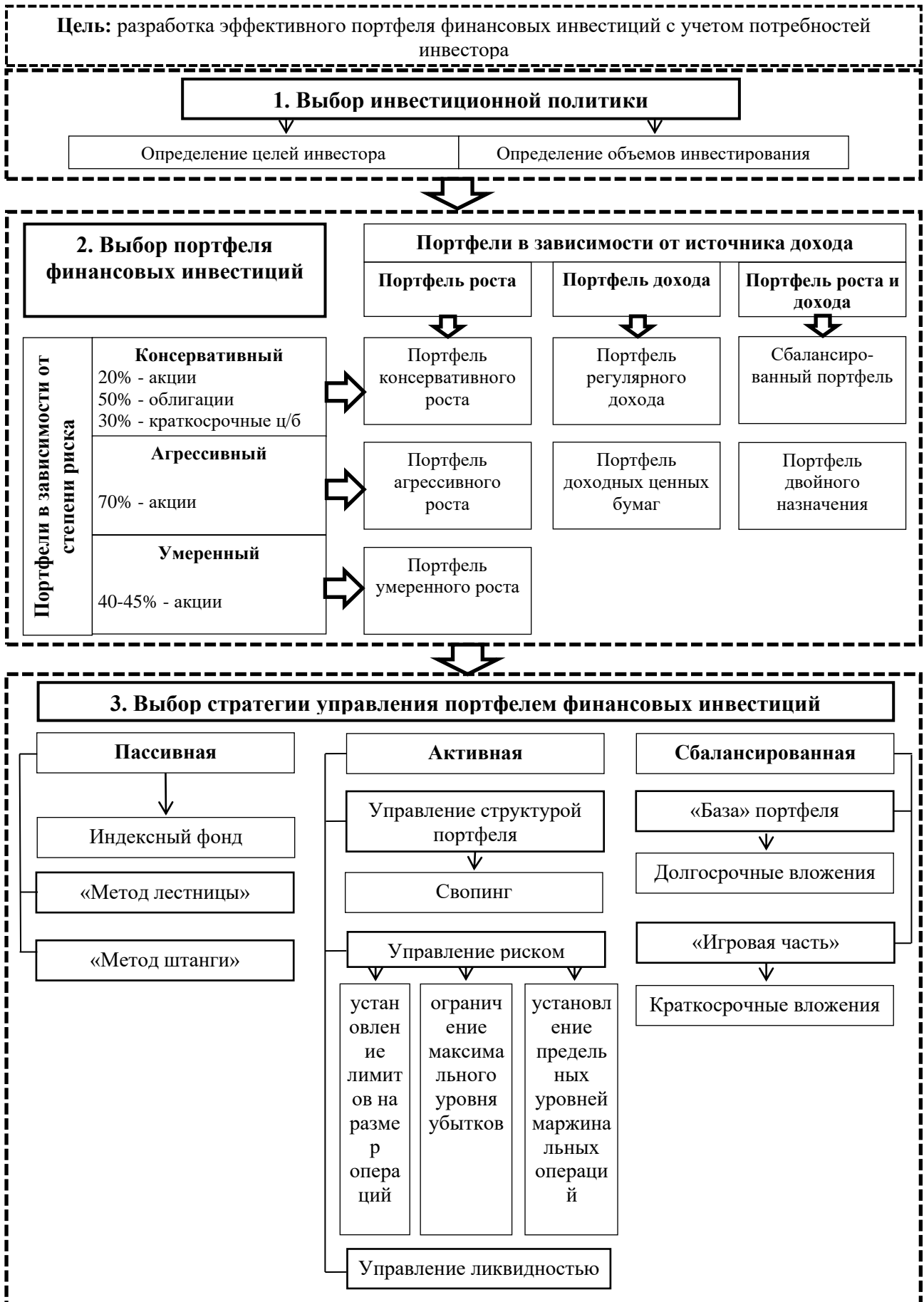


Рис.1. Модель управления портфелем финансовых инвестиций предприятия

Говоря о российском фондовом рынке, стратегия пассивного управления используется редко в силу нестабильности рынка и высокого риска потери долгосрочных вложений. Однако используется такой метод пассивного управления как индексный фонд. Он представляет собой портфель, максимально повторяющий структуру определенного фондового индекса. Такой портфель будет давать доход, соответствующий доходности фондового индекса. Индексный фонд значительно экономит ресурсы, необходимые для анализа рынка, так как в данном случае во внимание берется лишь общая тенденция рынка.

Активный или агрессивный метод заключается в постоянном отслеживании ситуации на фондовом рынке и частой смене финансовых инструментов с целью получения максимального дохода. Активная стратегия использует игру на волатильности рынка, как за счет собственных активов, так и за счет взятых займы (маржинальные сделки).

Маржинальные сделки – это сделки с использованием активов, взятых займы у брокера. Различают два вида таких сделок:

- короткая покупка – покупка ценных бумаг за счет денежных средств, взятых у брокера;
- короткая продажа – продажа ценных бумаг, взятых займы у брокера.

При таких сделках основные активы портфеля выступают залогом под полученный кредит.

Активный метод управления финансовым портфелем включает три элемента:

- управление структурой портфеля;
- управление риском;
- управление ликвидностью.

Управление структурой портфеля подразумевает контроль за входящими в портфель ценными бумагами и их пропорциями. Управление структурой осуществляется на основе мониторинга фондового рынка, его тенденций и секторов, показателей отраслей, фирм-эмитентов и инвестиционных качеств ценных бумаг. В результате мониторинга активный управляющий определяет наиболее перспективные активы для вложения средств, а также избавляется от неэффективных ценных бумаг. Мониторинг служит основой также пассивного и сбалансированного методов управления.

В процессе активного управления финансовыми вложениями необходимо сопоставлять характеристики нового и старого портфелей, а также учитывать затраты, сопутствующие изменению структуры портфеля.

Если управляющий намеревается значительно изменить структуру активов портфеля, то его ждет весьма значительная величина транзакционных издержек. В этом случае эффективным решением данной проблемы могут стать свопы. Они представляют собой соглашения между двумя контрагентами о временном обмене активами или обязательствами.

Например, в свопе на акцию в течение определенного периода времени между двумя сторонами осуществляется обмен платежами в виде процентных выплат от номинала, указанного в контракте. Первая сторона будет осуществлять платежи по плавающей процентной ставке, зависящей от динамики соответствующего фондового индекса, а вторая сторона будет выплачивать фиксированный процент. Таким образом, выходит, что одна сторона продала акции и купила облигации, а вторая – продала облигации и приобрела акции. В организации данной сделки также участвует своп-банк.

Еще одним популярным видом свопа является своп на ставку процента. В этом случае платежи одной стороны регулярно изменяются в соответствии с представительской процентной ставкой (например, LIBOR или MOSPRIME) и поэтому имеют плавающий характер, а выплаты второй стороны носят фиксированный характер. Все платежи производятся в течение определенного периода времени и рассчитываются как процент от номинала контракта. В итоге первая сторона фактически продала краткосрочные бумаги с фиксированным доходом и приобрела долгосрочные облигации, а вторая сторона совершила обратные операции.

В процессе активного управления портфелем главным риском выступает неполучение

дохода от осуществляемых операций, особенно в случае маржинальных сделок. Управление риском включает в себя комплекс следующих мер: установление лимитов на размер операций; ограничение максимального уровня убытков от операции; установление предельных уровней маржинальных операций. Управление ликвидностью означает поддержание общей ликвидности портфеля на необходимом уровне путем включения в состав портфеля ценных бумаг, обладающих разной ликвидностью.

В рамках активного управления портфелем акций существуют следующие стратегии:

- 1) стратегия акций роста означает инвестирование в активно развивающиеся компании, которые принесут большой доход;
- 2) стратегия недооцененных акций заключается в отборе акций, чья будущая стоимость превысит текущую, в том числе, акций непопулярных на данный момент отраслей;
- 3) стратегия компаний с низкой капитализацией подразумевает вложения в акции небольших компаний, обладающих потенциалом роста;
- 4) стратегия маркет-тайминг состоит в выборе удачного момента для осуществления операций, основанном на техническом анализе.

Основные стратегии управления портфелем облигаций:

- 1) стратегия выбора сектора (сектор-своп) заключается в выборе наиболее выгодного для инвестирования сектора;
- 2) стратегия принятия кредитного риска состоит в отборе облигаций, по которым вероятно повышение кредитного рейтинга;
- 3) стратегия маркет-тайминг основана на прогнозировании процентных ставок: при их снижении срок портфеля сокращается, а при повышении – продляется;
- 4) иммунизация портфеля позволяет застраховать инвестора от изменения процентных ставок путем установления срока владения, равного длительности (дюрации) портфеля.

Таким образом, активная стратегия управления портфелем ценных бумаг подходит инвестору, обладающему определенной склонностью к риску и стремящемуся извлечь наибольшую прибыль.

Сбалансированный метод управления совмещает активный и пассивный методы. Изначально создается «база» портфеля из наименее рискованных ценных бумаг, целью которой является сохранение капитала. В «базу» могут входить государственные и корпоративные облигации, а также привилегированные акции ведущих эмитентов. Пересмотр базы происходит зачастую раз в год, то есть применяется пассивная стратегия управления. Сформировав «базу», инвестор принимается за «игровую часть» портфеля. Как правило, она состоит из обычных акций, фьючерсных контрактов и нередко с использованием маржинальных сделок. То есть «игровая часть» формируется путем проведения агрессивных операций, направленных на рост доходности портфеля.

Таким образом, сбалансированный портфель объединяет в себе преимущества агрессивного и пассивного портфелей и, с одной стороны, снижает риск потери вложений, а с другой – имеет более высокую доходность, по сравнению с пассивным методом.

Выбор стратегии напрямую зависит от конъюнктуры фондового рынка. При наличии определенного тренда более предпочтительна активная позиция. Если же курсы ценных бумаг хаотически движутся вокруг одного уровня, то применим пассивный метод. Также необходимо согласовывать метод управления с типом портфеля.

Кризис – это неизбежное явление, с которым рано или поздно сталкивается каждый участник финансового рынка. В этот период существует высокий риск потерять свои вложения из-за резко и непредсказуемо изменившейся ситуации. В то же время, кризис – это и время возможностей. Поэтому важно разработать качественную стратегию на случай кризиса, чтобы не только обезопасить свой капитал, но и преумножить его.

Для начала нужно разобраться, в чем заключаются особенности инвестирования в кризисной ситуации. Во время кризиса возрастает волатильность – амплитуда рыночных колебаний или, иными словами, степень рыночной паники (рис. 2).

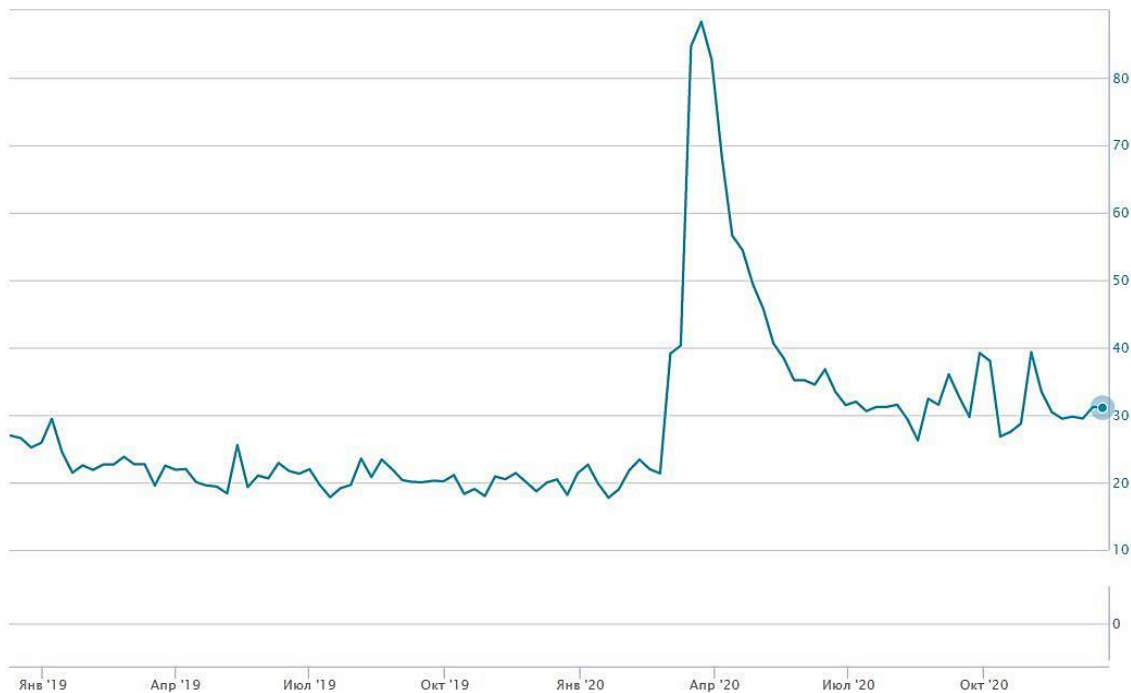


Рис. 2. Индекс волатильности российского рынка 2019-2020 гг. [2]

Глядя на рис. 2, первое, что можно заметить, это пик волатильности в конце марта (88,28 по состоянию на 23.03.2020), что свидетельствует о накаливании ситуации на рынке до предела. Также привлекает внимание тот факт, что повышенная волатильность на рынке сохраняется до конца 2020 года. Осенью несколько раз волатильность на российском фондовом рынке возрастала, что было вызвано политическими событиями на мировой арене, а также тревогами по поводу второй волны COVID-19.

Со стороны инвесторов кризис ощущается следующим образом: резкий и непредсказуемый спад котировок, сменяющийся таким же неожиданным ростом. Это можно увидеть на графике индекса МосБиржи (рис. 3). Возрастание индекса свидетельствует о росте котировок акций и преобладании покупателей на рынке, а снижение демонстрирует преобладание на рынке продавцов.



Рис. 3. Индекс МосБиржи 2019-2020 гг. [2]

За весь 2019 г. индекс МосБиржи возрос на 28,7%, в то время как всего лишь за месяц с февраля по март индекс упал на 26,17%. И это если наблюдать динамику индекса в неделях, а если смотреть по дням, скачки цен еще ощутимее. Таким образом, тот ценовой диапазон, который рынок преодолевает в обычных условиях за месяц или даже несколько месяцев, в периоды кризиса может преодолеваться за один день или несколько дней [1]. Поэтому любое действие во время кризиса может либо принести хорошую прибыль за короткий срок, либо обернуться провалом.

Второй ключевой особенностью инвестирования в период кризиса является большая чувствительность рынка ко всем важным событиям, происходящим в мире. Из этого следует, что предсказать направление движения цен на финансовые активы невозможно. Можно лишь случайно угадать подходящий момент для покупки – когда цены будут находиться на рыночном минимуме, однако постоянно так везти не будет. Поэтому оптимальной стратегией поведения будет постепенное приобретение активов при их снижении на какую-то определенную величину, например на 5-10%. В этом случае вход в актив осуществляется по более низкой цене, хоть и не по минимальной.

Также важным моментом, о котором следует помнить, является тот факт, что любой кризис рано или поздно закончится, и акции восстановятся в росте, демонстрируя все новые исторические максимумы. Однако это свойственно только акциям надежных компаний, которые имеют хороший запас прочности и способны преодолеть кризис.

Для инвестирования в кризис существуют три основные стратегии (рис. 4).

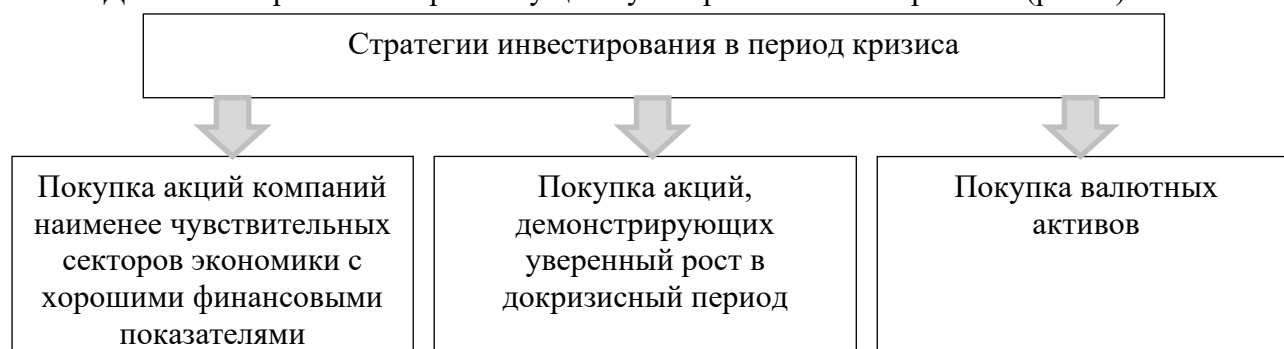


Рис. 4. Основные стратегии инвестирования в кризис

Первая стратегия инвестирования во время кризиса основана на фундаментальном анализе отрасли и компании. То есть инвестором отбираются такие предприятия, которые имеют высокий потенциал роста и устойчивы к внешним потрясениям. Хорошими показателями деятельности компании являются рост выручки и прибыли, а также высокая рентабельность собственного капитала. Для того чтобы снизить отраслевой риск, из портфеля исключаются компании отраслей, чувствительных к кризису, например, транспортный, строительный, а также банковский и финансовый сектора экономики.

Вторая стратегия основывается на техническом анализе. Инвестиционный портфель наполняется такими бумагами, которые демонстрировали темпы роста в течение длительного периода. Таким образом есть основания полагать, что стоимость данных активов в период кризиса будет снижаться не так сильно, как другие активы, а после стабилизации ситуации на рынке восстановится более быстрыми темпами.

Третья стратегия инвестирования заключается в приобретении валютных активов. Она исходит из того, что в периоды кризисов на российском рынке возрастает спрос на валюту. Это связано прежде всего с тем, что в беспокойные времена иностранные инвесторы (которые составляют примерно половину на российском фондовом рынке) предпочитают избавляться от рискованных инвестиций, в т.ч. от российских рублевый активов. Поэтому они продают ценные бумаги и обменивают рубли на доллары. Исходя из этого, объектами инвестирования должны становиться активы компаний, имеющие доход в валюте или положительные валютные курсовые разницы, а также ETF (Exchange Traded Funds –

биржевые инвестиционные фонды), базовой валютой которых является доллар.

Все три стратегии касаются наиболее рискованной части портфеля – акций. Однако в условиях кризиса основную долю должны составлять облигации, которые обеспечивают лучшую безопасность вложений.

Таким образом, можно сформулировать несколько принципов управления портфелем ценных бумаг в фазу кризиса:

- требуется активное управление портфелем финансовых активов;
- диверсификация вложений должна присутствовать, однако она не должна затруднять управление инвестициями;
- следует обращать внимание на активы компаний с хорошей репутацией и высокими финансовыми результатами, которые имеют тенденцию к росту и устойчивы к кризисным явлениям;
- необходимо снижать долю рискованных активов в портфеле;
- в связи с большим влиянием политических событий на фондовый рынок, нужно внимательно следить за новостями, т.к. они могут повлечь неожиданные последствия;
- необходимо определить для себя условия, при которых будет совершаться покупка или продажа активов, чтобы не просчитаться в ожиданиях и не упустить момент смены тренда.

Заключение. Таким образом, предложенная модель управления портфелем финансовых инвестиций позволяет систематизировать стратегии и методы управления финансовыми инвестициями. Выбор стратегии и методов управления зависит от конкретной ситуации и от готовности инвестора оперативно реагировать на все малейшие изменения конъюнктуры рынка.

Ввиду неблагоприятных условий на фондовом рынке, вызванных пандемией COVID-19 и иными потрясениями, были изучены особенности кризисной фазы российского рынка ценных бумаг. На основании анализа волатильности и индекса МосБиржи можно сказать, что кризис на финансовых рынках еще не миновал, и ситуация остается нестабильной.

Также отдельно были рассмотрены стратегии инвестирования в условиях высокой волатильности. Предложенные стратегии инвестирования можно использовать как в чистом виде, так и комбинировать. Исходя из приведенных характеристик инвестирования в кризисный период, были сформулированы основные рекомендации по управлению инвестициями в финансовые инструменты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегии инвестирования в кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fin-plan.org/blog/investitsii/strategii-investirovaniya-v-krizis/>
2. Московская биржа [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.moex.com/>
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
4. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли: Учебник. – Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XII, 1028 с.
5. Markowitz H. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments / Harry M. Markowitz – Yale University Press, 1970 – 351p.
6. Fischer I. The Theory of Interest / I. Fischer. – New York: Macmillan, 1930.
7. Redhead K. Financial risk management / Keith Redhead, Steward Hughes. – Gower, 1988. – 257 p.
8. Tobin J. The theory of portfolio selection / James Tobin. – London: Macmillan and Co., 1965.
9. Ross S. The arbitrage theory of capital asset pricing / Stephen A. Ross // Journal of Economic Theory, 1976. – № 3. – pp. 341-360.

УДК 657

*Н. Н. Гончарова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Ю. С. Бровко, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В КОНТЕКСТЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ

В статье изучены особенности признания и оценки дебиторской задолженности и обязательств в рамках отечественной и зарубежной практик. Для определения общих и различных черт проведен сравнительный анализ, иллюстрирующий особенности отмеченных подходов в части учета исследуемых объектов.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, дебиторы, обязательства, кредиторская задолженность, кредиторы, стандарты учета.

Рис. 1, табл. 2, лит. 10.

N. N. Goncharova, Y. S. Brovko

RECOGNITION AND EVALUATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND LIABILITIES IN THE CONTEXT OF DOMESTIC AND INTERNATIONAL PRACTICE

The article examines the features of the recognition and assessment of receivables and liabilities within the framework of domestic and foreign practices. To determine the common and different features, a comparative analysis is carried out, illustrating the features of the noted approaches in accounting for the objects under study.

Keywords: accounts receivable, debtors, liabilities, accounts payable, creditors, accounting standards.

Введение. Для правильного отражения в учете дебиторской и кредиторской задолженностей, возникающих как следствие расчетов с контрагентами, а также для составления финансовой отчетности предприятия принципиально важными являются вопросы их признания и оценки. Они находят свое отражение как в национальных, так и международных стандартах и должны иметь закрепление в учетной политике предприятия. Однако здесь следует указать, что в части исследуемой темы подходы отмеченных стандартов несколько различны.

Основная часть. Согласно П(С)БУ 10 дебиторская задолженность признается активом предприятия при удовлетворении ее двум критериям: при существовании вероятности получения предприятием будущих экономических выгод и если сумма задолженности может быть достоверно определена. Она может быть долгосрочной и текущей: первая не возникает в течение нормального операционного цикла и будет погашена после двенадцати месяцев от даты баланса, вторая, соответственно, наоборот.

В отношении признания активом текущей дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы или услуги следует отметить, что это происходит одновременно с признанием дохода от их реализации. Отсюда для процедуры признания данной задолженности необходимо соблюдение определенных условий признания дохода, которые определены П(С)БУ 15 «Доход» [1, п. 8]:

- покупателю были переданы все риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию, товар либо другой актив;
- в дальнейшем предприятием не осуществляется контроль и управление реализованной продукцией, товарами, работами и услугами;
- сумма дохода может быть достоверно определена;

- существует уверенность в том, что в результате операции произойдет увеличение экономических выгод, а все связанные с ней расходы могут быть достоверно определены.

Величина дохода от реализации, как и условия передачи рисков и выгод, определяются договором между покупателем и предприятием. Сумма дохода измеряется справедливой стоимостью компенсации, которая была или подлежит получению. П(С)БУ 19 «Объединение предприятий» рассматривает ее как сумму, по которой может быть осуществлен обмен актива, или оплату обязательства в результате операции между осведомленными, заинтересованными и независимыми сторонами [2, п. 4].

В большинстве случаев доход от реализации продукции, товаров, работ или услуг исчисляется по номинальной сумме полученной компенсации (то есть по сумме потраченных в момент приобретения денежных средств либо их эквивалентов), которая получена либо подлежит получению и существенно не отличается от ее справедливой стоимости. Таким образом, первоначальная стоимость текущей дебиторской задолженности, по которой она и оценивается, приближена к ее справедливой стоимости, а возникающая между ними разница является незначительной. Тем не менее, в отдельных случаях сумма дохода может не совпадать со справедливой стоимостью реализованной продукции, товаров, работ или услуг в результате предоставления различных скидок или возврата товара от покупателей. Исходя из этого, можно говорить о том, что первоначальная стоимость текущей дебиторской задолженности от реализации зависит от следующих факторов: предоставление покупателю торговой скидки или скидок за объем до даты реализации; предоставление покупателю скидок после реализации; возврат товаров покупателями.

В случаях предоставления отсрочки платежа с образованием ввиду этого разницы между справедливой стоимостью дебиторской задолженности и номинальной суммой денежных средств и эквивалентов, подлежащих получению за продукцию (товары, работы, услуги), подобная разница признается дебиторской задолженностью по начисленным доходам (процентам) в периоде ее начисления [3, п. 6]. В составе текущей дебиторской задолженности также отражается та часть долгосрочной задолженности, которая подлежит погашению в течение двенадцати месяцев от даты баланса.

В целом для учета дебиторской задолженности, помимо первоначальной стоимости, используются следующие виды оценок, варьирующие в зависимости от момента и условий их применения: дисконтированная, номинальная и чистая реализационная стоимость.

Первоначальная стоимость используется для всех видов долгосрочной и текущей дебиторской задолженности, не являющихся задолженностями по реализации активов, работ или услуг, а также ожидаемыми платежами по договорам финансовой аренды. Текущая же задолженность по реализации оценивается по первоначальной стоимости лишь в момент своего возникновения, она определяется соглашением между контрагентами как справедливая, подлежащая получению стоимость компенсации реализованной продукции, товаров, работ и услуг.

Платежи по договорам финансовой аренды, в свою очередь, отображаются по дисконтированной (настоящей) стоимости. Иными словами, сумма ожидаемых для погашения задолженности будущих платежей должна отражаться в сумме чистых инвестиций в аренду, которая равна общей величине минимальных арендных платежей и негарантированной ликвидационной стоимости за вычетом незаработанного финансового дохода. Номинальная же стоимость применяется для отражения в учете и отчетности дебиторской задолженности, обеспеченной векселями.

Чистая стоимость реализации применяется для оценки текущей дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы и услуги, которая является финансовым активом, без учета приобретенной и предназначенной для продажи задолженности [4, с. 105]. Суть использования данного вида оценки состоит в том, что ввиду существования временного разрыва между моментами отгрузки и оплаты, предприятие по методу

начисления признает доход, в который с большой долей вероятности включены долги, которые никогда не будут оплачены. В результате появляется понятие безнадежной дебиторской задолженности, которая представляет собой текущую дебиторскую задолженность, в отношении которой существует уверенность о ее невозврате должником либо с истекшими сроками исковой давности. Следовательно, реальный доход необоснованно завышается на сумму подобных долгов, чего не допускает принцип осмотрительности, отсюда возникает необходимость уменьшать доход при его признании на сумму сомнительных долгов.

Для определения чистой реализационной стоимости на дату баланса исчисляется величина резерва сомнительных долгов, которая может быть определена одним из следующих методов: исходя из платежеспособности отдельных дебиторов, на основе классификации безнадежной задолженности, а также исходя из удельного веса безнадежных долгов в чистом доходе от реализации на условиях последующей оплаты, который является разновидностью предыдущего. Полученная сумма вычитается из первоначальной стоимости, определенной в момент признания дебиторской задолженности активом, и таким образом задолженность включается в баланс по чистой стоимости реализации.

Вопросы признания и оценки дебиторской задолженности в международных стандартах в основном рассмотрены МСФО 9 «Финансовые инструменты» и МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». Их положения в сравнении с требованиями национальных стандартов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Особенности признания и оценки дебиторской задолженности в отечественной и международной практике

№ п/п	Признак	Требования П(С)БУ	Требования МСФО
1	2	3	4
1	Признание	Признается активом если существует вероятность получения предприятием будущих экономических выгод и если сумма задолженности может быть достоверно определена. Текущая признается одновременно с признанием дохода. При отсрочке платежа с образованием разницы между справедливой и номинальной стоимостью (суммой) разница признается задолженностью по начисленным доходам.	Дебиторская задолженность признается в балансе предприятия, когда оно становится стороной контрактных обязательств и вследствие этого имеет юридическое право получать денежные или другие ценности.
2	Оценка	Оценивается по первоначальной стоимости, то есть дебиторская задолженность отражается в учете в определенной договором оценке и зависит от количества и цены реализованной продукции с учетом скидок и надбавок, которые предоставляются поставщиками. Кроме того, в зависимости от момента и условий их применения предусматриваются номинальная, дисконтированная, и чистая реализационная стоимость.	Признание дебиторской задолженности оценивается по справедливой стоимости, включая расходы по осуществлению операции, которые прямо связаны с приобретением или выпуском финансового актива или финансового обязательства. После же признания она оценивается по амортизируемой стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
3	Классификация	Рассматривают долгосрочную и текущую дебиторскую задолженность.	Выделяют не текущую (долгосрочную) и текущую дебиторскую задолженность.
4	Прекращение признания	В стандарте прямо не указано. Однако это происходит при истечении сроков исковой давности, а также при прекращении удовлетворения критериям признания. Долги списываются по решению руководителя за счет резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты предприятия.	Когда предприятие теряет право контроля над правами по контракту (договору) либо передает финансовый актив с соблюдением норм, прописанных в стандарте.
5	Отражение в финансовой отчетности	В первом разделе актива баланса в составе необоротных активов отражается долгосрочная дебиторская задолженность, а во втором разделе в составе оборотных – текущая. Та же часть долгосрочной задолженности, которая подлежит погашению в течение двенадцати месяцев с даты баланса, отражается в составе текущей. Текущая дебиторская задолженность за товары, работы, услуги включается в баланс по чистой стоимости реализации.	В составе текущих активов отражается как долгосрочная, так и текущая дебиторская задолженность. Торговая дебиторская задолженность, которая выделяется в составе текущей, отражается по чистой стоимости реализации без указания первоначальной стоимости и суммы резерва.
6	Формирование резерва сомнительных долгов	Величина резерва определяется одним из следующих методов: исходя из платежеспособности отдельных дебиторов, на основе классификации безнадежной задолженности, а также исходя из удельного веса безнадежных долгов в чистом доходе от реализации на условиях последующей оплаты, который является разновидностью предыдущего. Дебиторскую задолженность для этих целей классифицируют на обычную, сомнительную и безнадежную.	На практике резерв часто формируется аналогичными методами. МСФО 9 требует признания обесценения финансового актива в сумме ожидаемого кредитного убытка по одному из двух подходов: общий и упрощенный, и предлагает матрицу оценочных резервов для определения резерва под торговую дебиторскую задолженность. Может создаваться общий для всех категорий задолженности.

Составлено автором на основе [3]; [5]; [6].

На основании таблицы можно сделать вывод о том, что, несмотря на схожие черты, например, подход к отображению задолженности в финансовой отчетности, в отечественной и международной практике есть явные различия, в частности, в последней присутствует понятие амортизируемой стоимости. Следовательно, предприятиям, нацеленным на международный рынок, следует внимательно подойти к изучению особенностей признания и

оценки по МСФО для правильного построения учета расчетов.

В свою очередь П(С)БУ 11 «Обязательства» определяет следующие критерии признания обязательств [7, п. 5]: оценка обязательства может быть достоверно определена; существует вероятность уменьшения будущих экономических выгод вследствие его погашения. Если же на дату баланса признанное таким образом обязательство не подлежит погашению, то его сумма списывается в состав доходов отчетного периода. Кроме того, данный стандарт делит все обязательства предприятия на несколько групп: долгосрочные, текущие, обеспечения, условные обязательства и доходы будущих периодов. Первые два вида выделяются с позиции длительности срока погашения по аналогии с подобным разделением дебиторской задолженности (рис. 1.).

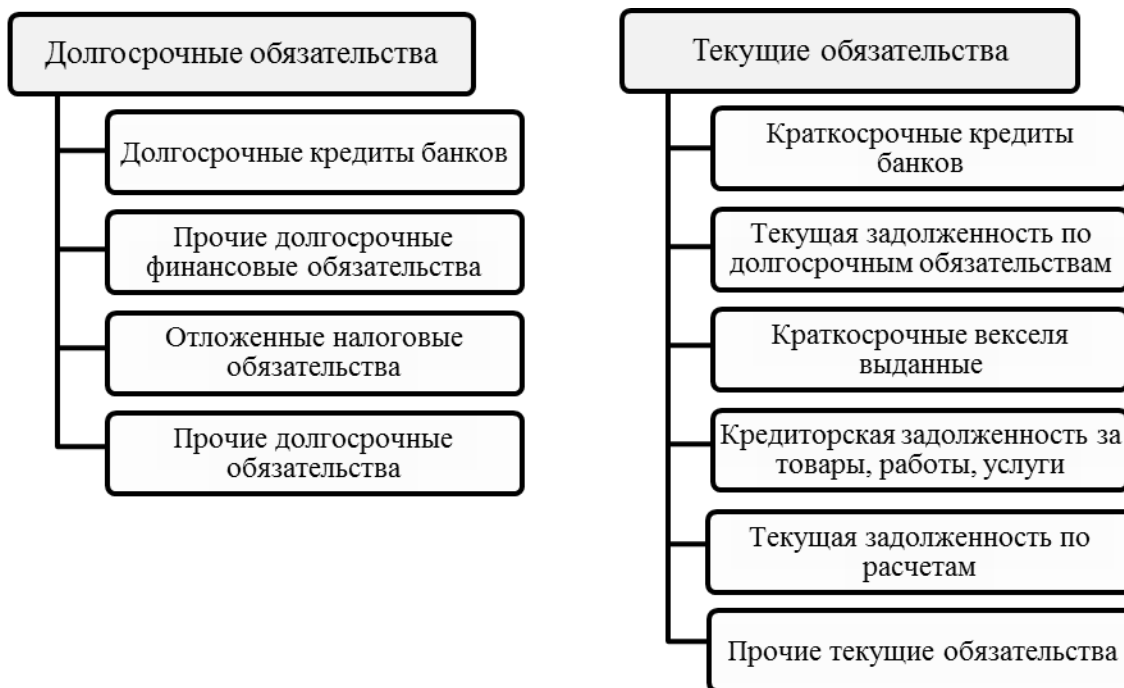


Рис. 1. Состав долгосрочных и текущих обязательств

При этом в части долгосрочных обязательств стоит отметить, что в данном ключе следует рассматривать обязательства, на которые начисляются проценты и которые подлежат погашению в течение двенадцати месяцев с даты баланса, если первоначальный срок их погашения превышал двенадцать месяцев и до утверждения финансовой отчетности существует соглашение о переоформлении данных обязательств в раздел долгосрочных. Также долгосрочные обязательства по кредитному соглашению, условия которого нарушены (в случае предусмотренного соглашением), считаются таковыми, если кредитор до утверждения финансовой отчетности согласился не требовать их погашения в результате нарушения и в течение следующих двенадцати месяцев от даты баланса нарушений не предвидится.

Помимо указанной в стандарте классификации, некоторые авторы, в число которых входит Велш Г.А., рассматривают возможность выделения реальных и потенциальных обязательств [8, с. 497]. Долгосрочные и текущие обязательства являются реальными обязательствами субъекта хозяйствования, так как возникают в результате договора, контракта или предъявленного счета. Соответственно, суммы сопряженных обязательств в большинстве своем являются конкретными, они известны и непосредственно указываются в отмеченных документах либо же рассчитываются с помощью заранее установленных тарифов, ставок и тому подобного. Отсюда обеспечения и условные обязательства представляют собой потенциальные обязательства.

Обеспечение понимают как обязательство с неопределенными суммой и временем

погашения на дату баланса. Оно создается при возникновении вследствие прошлых событий обязательства, погашение которого вероятно приведет к уменьшению воплощающих в себе экономические выгоды ресурсов и чья оценка может быть расчетно определена. Данные суммы признаются расходами, а конкретное обеспечение используется лишь для возмещения тех расходов, под которые оно было создано. Его аккумулярование для покрытия убытков от будущей деятельности предприятия запрещено.

Второй составляющей потенциальных обязательств являются условные обязательства, имеющие два толкования [7, п. 4]:

1. Обязательство, которое может возникнуть в результате прошлых событий и существование которого будет подтверждено лишь при возникновении одного или более неопределенных событий в будущем, над которыми предприятие не имеет полноты контроля;
2. Настоящее обязательство, возникающее в результате прошлых событий, но не признающееся, так как маловероятно, что для его урегулирования нужно будет использовать ресурсы, воплощающие в себе экономические выгоды, либо его сумму невозможно определить достоверно.

Отсюда прослеживается их несоответствие критерием признания обязательств, так как спрогнозировать возникновение данного вида задолженности при наступлении в будущем определенных событий (или же его невозникновение) может быть затруднительно. Этот факт обуславливает интерес ученых и авторов по отношению к данной категории, активное изучение и дискуссии по поводу ее сущности. Результаты научного поиска следует систематизировать и использовать для доработки регламентационной базы, так как в П(С)БУ 11 вопросам условных обязательств уделяется малое внимание.

Таким образом, в целом потенциальными называют обязательства, обремененные неопределенностями как в части необходимости их погашения, так и касаясь их размеров и сроков, а также зависящие от дальнейших событий в будущем. Доходы будущих периодов трудно отнести к какой-либо из групп данной классификации, так как они представляют собой доходы, полученные в текущем либо прошлых периодах, однако относящихся по своему экономическому смыслу к периодам будущим.

Стандарт также предусматривает несколько видов учетных оценок. Так, долгосрочные обязательства, на которые происходит начисление процентов, учитываются по их настоящей стоимости, которая зависит от конкретных условий и вида обязательств. Она представляет собой дисконтированную сумму будущих платежей, которая, ожидаемо, потребуется для погашения обязательства в процессе обычной деятельности предприятия, за вычетом суммы ожидаемого возмещения. В свою очередь для отражения текущих обязательств предусмотрена оценка по сумме погашения. В отличие от нынешней стоимости, она не предусматривает учет процентных платежей, то есть является недисконтированной суммой денежных средств, необходимой для уплаты обязательства в процессе обычной деятельности.

Величина обеспечения определяется учетной оценкой ресурсов на дату баланса, необходимых для погашения соответствующего обязательства, за вычетом суммы ожидаемого возмещения. Так, если обеспечения долгосрочных обязательств признаются в сумме их первоначальной стоимости, то обеспечения для возмещения расходов на реструктуризацию определяются прямыми расходами, которые не связаны с продолжающейся деятельностью предприятия. Остатки обеспечений пересматриваются на каждую дату баланса и по необходимости корректируются. Если же обнаруживается отсутствие вероятности выбытия активов для погашения будущих обязательств, то есть нарушается одно из условий признания обязательств, то сумма данного обеспечения должна быть отсторнирована [9, с. 6].

Условные обязательства в силу своей природы не могут отражаться в системе бухгалтерского учета предприятия, так как они еще реально не произошли, однако их учет

необходим для адекватного понимания положения предприятия и его будущих перспектив. С этой целью условные обязательства отражаются на забалансовых счетах в учетной оценке. Доходы будущих периодов отражаются в учетной системе предприятия до тех пор, пока не наступит время их отнесения на доходы отчетного периода, и учитываются в сумме их получения за вычетом части, списанной на доходы текущего периода. В целом списание обязательств или их части с баланса предприятия происходит при их аннуляции либо когда первоначальная ответственность за их исполнение передана третьей стороне.

Как и в случае с дебиторской задолженностью, тема признания и оценки обязательств затронута несколькими международными стандартами, основными из которых является МСФО 9 и МСФО 1, МСФО 37. Их положения в сравнении с требованиями национальных стандартов представлены в табл. 2.

Таблица 2

Особенности признания и оценки обязательств в отечественной и международной практике

№ п/п	Признак	Требования П(С)БУ	Требования МСФО
1	2	3	4
1	Признание	Обязательство признается, если его оценка может быть достоверно определена и существует вероятность уменьшения экономических выгод в будущем вследствие его погашения. Если на дату баланса ранее признанное обязательство не подлежит погашению, то его сумма включается в состав дохода отчетного периода.	В балансе финансовое обязательство следует признавать только тогда, когда предприятие становится стороной договорных отношений. Общие критерии признания конкретно не обозначены, однако критерии представлены для обеспечений: – субъект хозяйствования имеет существующее обязательство (юридическое или конструктивное) вследствие прошедшего события; – существует вероятность, что выбытие содержащих в себе экономические выгоды ресурсов будет необходимо для выполнения обязательства; – сумма обязательства может быть достоверно определена.
2	Оценка	Долгосрочные обязательства, на которые происходит начисление процентов, учитываются по их настоящей стоимости; текущие обязательств – по сумме погашения; обеспечение – учетной оценкой ресурсов за вычетом суммы ожидаемого возмещения; условные обязательства – по учетной оценке.	Признание финансового обязательства оценивается по справедливой стоимости, включая расходы по осуществлению операции, которые прямо связаны с приобретением или выпуском финансового актива или финансового обязательства. После же признания оно оценивается по амортизируемой стоимости с использованием метода эффективной ставки процента. Рассматриваются вопросы оценки обеспечений (оценочных обязательств). Их сумма должна быть наилучшей оценкой затрат, необходимых для погашения существующего обязательства на конец отчетного периода.

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
3	Классификация	Рассматривают долгосрочные, текущие обязательства, обеспечения, условные (непредусмотренные) обязательства и доходы будущих периодов.	Рассматривают текущие (торговая и прочая кредиторская задолженность) и нетекущие обязательства, оценочное обязательство, условное обязательство.
4	Прекращение признания	В стандарте прямо не указано. Однако это происходит при истечении сроков исковой давности, а также при прекращении удовлетворения критериям признания. Невостребованные долги списываются по решению руководителя на финансовые результаты предприятия (доход).	Предприятие исключает финансовое обязательство (или часть финансового обязательства) из отчета о финансовом положении только тогда, когда оно погашено, то есть когда указанное в договоре обязательство исполнено, или аннулировано, или срок его действия истек.
5	Отражение в финансовой отчетности	Долгосрочные обязательства и обеспечения отражаются в одноименном разделе пассива, аналогично текущие обязательства и обеспечения, в третьем разделе также отражаются доходы будущих периодов. Та же часть долгосрочной задолженности, которая подлежит погашению в течение двенадцати месяцев с даты баланса, отражается в составе текущей. Непредусмотренные обязательства в балансе не отражаются и раскрываются в примечаниях.	В составе текущих пассивов отражается как долгосрочная, так и текущая кредиторская задолженность. Условные обязательства должны раскрываться в примечаниях.

Составлено автором на основе [5]; [6]; [7]; [10].

В данном случае различия отечественной и зарубежной практики прослеживаются более явно. Так, международные стандарты не рассматривают конкретные критерии признания обязательств, таковые прописаны лишь для обеспечений [10, пар. 14].

Также следует отметить некоторые отличия в классификации. В частности, международные стандарты предусматривают разделение обеспечений в балансе: часть отражается в составе долгосрочных обязательств, другая, соответственно, – в составе текущих. Что касается оценки, то согласно МСФО финансовые обязательства должны оцениваться по справедливой стоимости при их первоначальном признании и по амортизированной стоимости по мере их дальнейшего учета.

Заключение. Таким образом, можно сделать вывод о значимой роли признания и оценки дебиторской и кредиторской задолженностей в жизни предприятия, так как первое из них определяет возможность и время отражения задолженности на счетах учета, а от второй

зависит величина, в которой подобное отражение будет осуществлено. Кроме того, необходимо понимать различия в национальной и зарубежной практике, а также уместность использования международных стандартов в деятельности каждого конкретного предприятия. Так, если для одних это является необходимым условием функционирования на внешнем рынке, то другим лишь усложнит учет излишними процедурами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доход [Электронный ресурс] : Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15, утвержден приказом Министерства Финансов Украины от 29 ноября 1999 г. № 290 с изм. и доп. – Режим доступа : <https://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/15.htm>
2. Объединение предприятий [Электронный ресурс] : Положение (стандарт) бухгалтерского учета 19, утвержден приказом Министерства Финансов Украины от 07 июля 1999 г. № 163 с изм. и доп. – Режим доступа : <https://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/19.htm>
3. Дебиторская задолженность [Электронный ресурс] : Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10, утвержден приказом Министерства Финансов Украины от 08 октября 1999г. № 237 с изм. и доп. – Режим доступа : <https://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/10.htm>
4. Давидюк Т. В. Визнання поточної дебіторської заборгованості: напрями удосконалення / Т. В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 1(22). – С 102-108.
5. Представление финансовой отчетности [Электронный ресурс] : Международный стандарт финансовой отчетности 1. – Режим доступа : <https://fin-accounting.ru/ifrs/ias1>
6. Финансовые инструменты [Электронный ресурс] : Международный стандарт финансовой отчетности 9. – Режим доступа : <https://fin-accounting.ru/ifrs/ifrs9>
7. Обязательства [Электронный ресурс] : Положение (стандарт) бухгалтерского учета 11, утвержден приказом Министерства Финансов Украины от 31 января 2000 г. № 20 с изм. и доп. – Режим доступа : <https://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/11.htm>
8. Велш Г. А. Основи фінансового обліку / Г. А Велш, Д. Г. Шорт ; пер. з англ.. О. Мінін, О. Ткач. – К. : Основи, 1997. – 943 с.
9. Будько О. В. Фінансовий облік / О. В. Будько. – Кам'янське : ДДТУ, 2016. – 101 с.
10. Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы [Электронный ресурс] : Международный стандарт финансовой отчетности 37. – Режим доступа : <https://fin-accounting.ru/ifrs/ias37>

УДК 338.4

*Н. П. Карлова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**А. А. Прач, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КОРПОРАЦИИ

Статья посвящена проблемам оптимизации структуры капитала корпорации. В статье рассмотрены теоретические основы формирования капитала предприятия, его структуры; проведен анализ эффективности механизма управления структурой капитала АО «МТЗ ТРАНСМАШ»; разработаны предложения по совершенствованию механизма оптимизации капитала предприятия.

Ключевые слова: капитал, структура капитала, оптимальная структура капитала, собственный капитал, заемный капитал.

Рис. 1, табл. 4, лит. 14.

N. P. Karlova, A. A. Prach

IMPROVING THE MECHANISM FOR OPTIMIZING THE CORPORATION'S CAPITAL STRUCTURE

The article is devoted to the problems of optimizing the capital structure of a corporation. The article deals with the theoretical foundations of the formation of the capital of the enterprise, its structure; the analysis of the effectiveness of the mechanism for managing the capital structure of JSC «MTZ TRANSMASH»; developed proposals for improving the mechanism for optimizing the capital of the enterprise.

Keywords: capital, capital structure, optimal capital structure, equity, debt capital.

Введение. Актуальность темы исследования определяется тем, что в современных условиях многие коммерческие структуры сталкиваются с проблемой недостаточности собственного капитала для своего дальнейшего развития, а также с проблемой неэффективного соотношения собственного и заемного капитала. Это негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия, поскольку одним из условий обеспечения финансовой устойчивости является финансовая независимость предприятия, которая, в свою очередь, определяется соотношением собственного и заемного капитала. В связи с этим возникает необходимость формирования эффективного механизма оптимизации структуры капитала, направленного на обеспечение высокого уровня отдачи на вложенные средства при сохранении необходимого уровня финансовой устойчивости и финансовой безопасности корпорации.

Оптимальная структура капитала, помимо влияния на финансовую устойчивость, позволяет обеспечить рост конкурентоспособности предприятия, открывает доступ к внешним заимствованиям, а также к новым рынкам сбыта продукции. Дополнительно привлеченные в результате реализации конкурентных преимуществ финансовые ресурсы корпорация может направить на расширение, реконструкцию и модернизацию производства, реализацию новых проектов и на другие цели, связанные с расширенным воспроизводством.

Целью исследования является теоретическое обоснование и разработка на основе системного подхода рекомендаций по совершенствованию механизма оптимизации структуры капитала корпорации на основе использования современных моделей оптимизации источников формирования капитала и системы критериев оценки эффективности привлекаемого капитала.

Основная часть. Капитал является одной из ключевых категорий в финансовом менеджменте. Капитал – это определенная сумма благ в виде материальных, денежных и интеллектуальных средств, используемых в качестве ресурса в дальнейшем производстве [1]. Капитал выступает одним из важнейших образующих элементов деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования. От его размера и структуры зависит возможность предприятия функционировать в текущий момент времени, а также потенциал его развития в будущем. Капитал является одним из ведущих факторов производственной деятельности любой организации и общем виде представляет собой стоимость, авансируемую в деятельность организации с целью получения прибыли.

Проблеме оптимизации структуры капитала предприятия уделяют большое внимание многие исследователи, такие как, А. И. Афоничкин, Л. И. Журова, Д. Г. Михаленко Э.С. Бабоян, Т.В. Лесина, Д.Д. Буркальцева, О.Г. Блажевич, А.И. Гладкая, В.В. Ивашкевич, В.Г. Когденко, Т.Г. Ошуркова, А.Е. Пиняева, О.И. Савиных, Л.Р. Туктабаева и другие. Однако, нерешенными остаются вопросы, касающиеся механизма формирования капитала предприятия, оптимизации его структуры с позиций обеспечения условий эффективности его использования.

Анализ научной литературы по проблемам управления капиталом субъектов предпринимательства позволил выделить следующие основные подходы к раскрытию содержания понятия капитала.

1. Экономический подход (физическая концепция капитала). Согласно данному подходу, капитал – это совокупность всех ресурсов организации, авансированная в ее деятельность с целью извлечения прибыли. Так, например, Туктабаева Л.Р. отмечает, что «капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли» [10].

2. Бухгалтерский подход (финансовая концепция капитала). В рамках данного подхода принято понимать под капиталом интерес собственников субъекта предпринимательской деятельности в его активах. Так, например, Савиных О.И. отмечает, что «капитал – это вложения собственников и прибыль, накопленная за весь период деятельности организации» [8].

3. Учетно-аналитический подход (физическо-финансовая концепция капитала). Данный подход определяет капитал как совокупность ресурсов и характеризует его с точки зрения направлений его вложения и источников происхождения. В связи с этим выделяют две взаимосвязанные разновидности капитала: активный и пассивный. Активный капитал характеризуется имуществом хозяйствующего субъекта, представленным в активе его бухгалтерского баланса в виде блоков основного и оборотного капитала. Пассивный капитал как источник средств долгосрочного характера формирует активы хозяйствующего субъекта. Они подразделяются на собственный и заемный капитал [3].

Структура капитала предприятия – это соотношение, которая отражает пропорцию использования собственного и заемного капитала, привлеченных корпорацией для финансирования своего долгосрочного развития. Это соотношение может быть результатом целенаправленного выбора при принятии решения об источниках финансирования или иметь случайный характер. Факторы, влияющие на принятие решений, связанных с оптимизацией структуры капитала предприятия, представлены в таблице 1.

Оптимальная структура капитала – это соотношение заемного и собственного капитала, при котором достигаются значения определенных показателей, выступающих в качестве критериев оптимизации. Критериями оптимизации могут выступать:

- минимальное значение совокупных затрат на капитал, используемый корпорацией для финансирования долгосрочного развития, или минимальное значение средневзвешенных затрат на капитал;
- прирост рентабельности активов предприятия;
- минимальный уровень финансовых рисков, связанных с привлечением капитала.

Таблица 1

Факторы, влияющие на принятие решений, связанных с оптимизацией структуры капитала

Факторы, определяющие необходимость преимущественного использования собственного капитала для финансирования деятельности предприятия	Факторы, определяющие необходимость преимущественного использования заемного капитала для финансирования деятельности предприятия
1. Нестабильность экономической и/или политической ситуация в стране	1. Стабильность экономической и политической ситуация в стране
2. Начало деятельности предприятия	2. Расширение уже существующего предприятия
3. Недостаточный уровень квалификации финансовых работников для организации привлечения заемного капитала	3. Достаточный уровень квалификации финансовых работников для организации привлечения заемного капитала
4. Необходимый уровень финансовой независимости	4. Допустимый уровень зависимости от кредиторов
5. Ограниченность объема финансовых ресурсов	5. Неограниченность объема финансовых ресурсов
6. Конфиденциальность информации	6. Открытость и прозрачность информации для кредиторов
7. Минимизация затрат на привлечение капитала	7. Окупаемость затрат на реализацию привлечения капитала
8. Размер эффекта финансового рычага не важен	8. Максимизация эффекта финансового рычага

Собственный капитал характеризует общую сумму источников формирования определенной части имущества предприятия, принадлежащих ему на правах собственности и используемых им, заемный капитал – сумма источников формирования активов, привлекаемых на возвратной основе для финансирования развития предприятия.

Структура капитала является важным стратегическим показателем предприятия. Низкий удельный вес заемного капитала фактически означает, что у предприятия нет возможностей выгодного вложения средств, привлеченных на возвратной основе, или нет возможностей использования этих средств, так как его финансовые показатели не соответствуют критериям, выдвигаемым кредиторами. В этом случае коммерческая организация несет более высокие расходы, связанные с привлечением капитала, что оказывает влияние на прибыльность будущих инвестиций [6].

Формирование собственного капитала происходит за счет внешних и внутренних источников собственных средств. Высокие расходы на капитал, которые возникают как при недоиспользовании кредитных ресурсов, так и при высокой доле заемных средств в общей сумме капитала, создают препятствия для развития предприятия.

Значимость оптимизации политики привлечения заемных средств связана с необходимостью прогнозирования результатов его финансово-хозяйственной деятельности исходя из текущего финансового состояния предприятия. Сложность задач определяет риск, характерный для любого акционерного общества: недостаточные финансовые результаты предприятия и неполучение желательных дивидендов могут побуждать акционеров к требованиям изменения администрации и принятия мер, направленных на улучшение деятельности предприятия [7].

Управление капиталом предприятия происходит по помощи определенных методов, а именно: эффекта финансового левериджа, средневзвешенной цены капитала, модели доходности капитальных активов.

Процесс оптимизации капитала по своей сущности представляет собой

целенаправленное влияние на общий объем, структуру и размещение финансовых ресурсов предприятия относительно обеспечения критериев оптимальности. Общим критерием оптимальности капитала следует признать максимизацию рыночной стоимости предприятия, а также в качестве частных критериев – финансовую устойчивость, рост прибыли, снижение уровня риска и другие.

Этапы процесса оптимизации структуры капитала на примере корпорации представлены на рис. 1.



Рис. 1. Этапы процесса оптимизации структуры капитала корпорации [2]

Таким образом, механизм оптимизации структуры капитала предприятия представляет собой сложную систему, основой которой является деятельность, построенная на привлечении денежных средств и материальных ценностей в процесс производства с

целью удовлетворения нужд предприятия в источниках финансирования.

АО «МТЗ ТРАНСМАШ» представляет собой высокоразвитое машиностроительное предприятие, занимающее ведущую роль на российском рынке тормозного оборудования для транспорта железных дорог и метрополитена, сотрудничающее с ведущими отечественными и зарубежными компаниями.

В современных условиях структура капитала является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия – его платежеспособность и ликвидность, величину дохода, рентабельность деятельности.

Капитал предприятия складывается из двух структурных элементов: собственного и заемного капитала. Каждая часть капитала по-своему решают задачу обеспечения бесперебойного функционирования предприятия, являясь источником формирования основного и оборотного капитала, внеоборотных и оборотных активов. Поэтому оценка рациональности формирования капитала в системе финансового менеджмента занимает важную роль и позволяет принимать эффективные решения [9].

Рассмотрим состав, структуру и динамику совокупно используемого капитала АО «МТЗ ТРАНСМАШ» (табл. 2).

Таблица 2

Состав и динамика совокупного капитала АО «МТЗ ТРАНСМАШ» за 2019 год

Наименование показателя	Абсолютная величина, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменение (+/-)	
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	в абсолютных величинах	в относительных величинах
Собственный капитал	4705911	5197137	85,18	86,71	491226	1,54
Заемный капитал	819058	796395	14,82	13,29	-22663	-1,54
Итого	5524969	5993532	100,00	100,00	468563	

Корпорация строит свою деятельность преимущественно на использовании собственных средств и не имеет сильной зависимости от внешних источников финансирования, что говорит о достаточно низких предпринимательских рисках.

Главным источником финансирования деятельности предприятия является собственный капитал – уставный капитал, резервный капитал, прибыль предприятия. В случае нехватки собственных средств корпорация достаточно часто прибегает к помощи заемного капитала как краткосрочного, так и долгосрочного [5].

Значение коэффициентов финансовой устойчивости и формирования капитала показывает, насколько данное предприятие зависит от заемных денежных средств, может ли он свободно располагать своим капиталом, исключая риск выплаты пени за неуплату или больших процентов. Можно сказать, что расчет данных показателей помогает правильно спланировать работу в корпорации и избежать рисков, связанных с незапланированной выплатой денежных средств [4].

Рассчитаем коэффициенты финансовой устойчивости и показатели, характеризующие структуру капитала предприятия, а также рассмотрим их динамику (табл. 3).

Коэффициент автономии АО «МТЗ ТРАНСМАШ» за анализируемый период увеличился и на конец года составил 0,87, это свидетельствует о финансовой независимости предприятия и о том, что доля имущества предприятия, сформированная за счет собственного капитала, составляет 87%. Коэффициент концентрации привлеченных средств показывает, что за отчетный период доля заемных средств снизилась на 2% и в стоимости имущества предприятия занимает 13%.

Таблица 3

Показатели, характеризующие структуру капитала АО «МТЗ ТРАНСМАШ» за 2019 год

Наименование коэффициента	Формула	Значение	
		на начало года	на конец года
Коэффициент автономии	СК/Активы	0,85	0,87
Коэффициент концентрации привлеченных средств	ЗК/Активы	0,15	0,13
Коэффициент финансовой устойчивости	(СК+ДО)/Активы	0,86	0,89
Коэффициент финансовой зависимости	Активы/СК	1,17	1,15
Коэффициент финансового рычага	ЗК/СК	0,17	0,15
Коэффициент соотношения долгосрочной и краткосрочной задолженности	ДО/КО	0,06	0,23

Это говорит об устойчивом финансовом положении предприятия, что подтверждает коэффициент финансовой устойчивости.

Коэффициент финансовой зависимости показывает, что предприятие полностью финансируется за счет собственных средств. Коэффициент финансового рычага показывает, что на каждый рубль собственного капитала приходится 0,15 руб. заемных средств, у предприятия низкая зависимость от заемных средств. Коэффициент соотношения долгосрочной и краткосрочной задолженности показывает, что предприятие отдает предпочтение использованию краткосрочных источников финансирования.

Для оценки эффективности использования капитала в целом и отдельных его составных частей рассчитаны коэффициенты, представленные в таблице 4.

Таблица 4

Показатели эффективности использования капитала АО «МТЗ ТРАНСМАШ» за 2019 год

Наименование коэффициента	Формула	Значение
Коэффициент оборачиваемости капитала	Выручка/СКср.	1,16
Чистая рентабельность собственного капитала	ЧП/СКср.	0,11
Чистая рентабельность активов	ЧП/Аср.	0,10
Экономическая рентабельность активов	ОП/Аср.	0,12

Коэффициент оборачиваемости капитала показывает, что на каждый инвестированный в предприятие рубль получено 1,16 рублей выручки.

Чистая рентабельность собственного капитала показывает, что на каждый рубль собственного капитала предприятия приходится 0,11 руб. чистой прибыли.

Чистая рентабельность активов свидетельствует о том, что с каждого рубля стоимости имущества предприятия предприятие получило 0,10 руб. чистой прибыли.

Экономическая рентабельность актива показывает, что на каждый рубль стоимости имущества предприятия получено 0,12 руб. чистой прибыли.

Итак, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что в структуре капитала АО «МТЗ ТРАНСМАШ» значительно преобладает доля собственных средств, что делает предприятие независимым от кредиторов и сводит к минимуму риск его неплатёжеспособности. Уставный капитал составляет очень небольшую часть общего объема собственного капитала предприятия. Кроме того, снижение краткосрочных источников в структуре заемных средств предприятия является позитивным фактом, который характеризует улучшение структуры баланса и снижение риска утраты финансовой устойчивости.

Анализ структуры и динамики капитала организации и источников его формирования позволил выявить проблемы в деятельности исследуемого предприятия.

1. Очень низкий уровень заемного капитала организации. Предприятию можно увеличить долю заемного капитала в случае, если имеются возможность вложения заемных средств, обеспечивающая повышение рентабельности активов.

2. Имеет место очень низкая рентабельность собственного капитала.

Значимость оптимизации политики привлечения заемных средств связана с необходимостью прогнозирования результатов его финансово-хозяйственной деятельности исходя из текущего финансового состояния предприятия. Сложность задач определяет риск, характерный для любого акционерного общества: недостаточные финансовые результаты предприятия и неполучение желательных дивидендов могут побуждать акционеров к требованиям изменения администрации и принятия мер, направленных на улучшение деятельности предприятия.

Механизм оценки влияния использования заемных средств на рентабельность собственного капитала, то есть целесообразность привлечения заемных средств, определяется с помощью эффекта финансового рычага (1). Эффект финансового рычага отражает принцип роста доходов собственников за счет привлечения заемных средств.

$$\text{ЭФР} = (1 - Hn) \cdot (\text{ЭР} - \text{ПК}) \cdot (\text{ЗК} / \text{СК}), \quad (1)$$

где Hn – ставка налога на прибыль;

ЭР – экономическая рентабельность, которая определяется как отношение прибыли до уплаты процентов, налогов плюс платежи за пользование заемными средствами (проценты) к средней стоимости активов предприятия;

ПК – средняя расчетная ставка процентов по кредитам (заемным средствам);

ЗК – сумма заемного капитала;

СК – сумма собственного капитала.

$$\text{ЭФР}_{2017} = (1 - 0,2) \cdot (386773 / ((4862308 + 5524969) / 2) - 5,7\%) \cdot ((42907 + 776151) / 4705911) = 0,8 \cdot (0,074 - 0,057) \cdot 0,174 = 0,002$$

$$\text{ЭФР}_{2018} = (1 - 0,2) \cdot ((705564 + 599) / ((5524969 + 5993532) / 2) - 5,7\%) \cdot ((149636 + 646759) / 5197137) = 0,8 \cdot (0,123 - 0,057) \cdot 0,153 = 0,008$$

Положительный эффект финансового рычага показывает, что рентабельность собственного капитала превышает процентную ставку за кредитные ресурсы, т.е. в этом случае повышение доли заемного капитала положительно влияет на рентабельность собственного капитала.

Важным фактором роста рентабельности в нынешних условиях является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а, следовательно, – росту дохода. Также большое значение имеют сбыт, реклама, продвижение товара.

Важную роль в повышении эффективности функционирования предприятия играет ускорение оборачиваемости собственного капитала предприятия, что оказывает значительное влияние не только на рентабельность активов предприятия, но и на коммерческую рентабельность, которая определяется как отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к выручке от продаж. Рост коммерческой рентабельности свидетельствует также о росте спроса на продукцию предприятия.

Процесс оптимизации капитала по своей сущности представляет собой

целенаправленное влияние на общий объем, структуру и размещение финансовых ресурсов предприятия относительно обеспечения критериев оптимальности. Общим критерием оптимальности капитала следует признать максимизацию рыночной стоимости предприятия, а также в качестве частных критериев – финансовую устойчивость, рост прибыли, снижение уровня риска и другие.

Заключение. Анализ показателей, характеризующих структуру капитала и эффективность его использования на примере АО «МТЗ ТРАНСМАШ», показал, что выбор инструментов механизма оптимизации структуры капитала корпорации зависит от особенностей формирования уставного и дополнительного капитала, фондов и резервов, формирования и использования прибыли, возможности привлечения заемных средств в кредитных организациях и за счет других источников, величины кредиторской задолженности и скорости ее оборачиваемости, а также общего финансового состояния корпорации. Поэтому для повышения эффективности механизма управления капиталом предприятию необходимо разрабатывать различные сценарии в зависимости от возможного проявления факторов внешней среды. Обеспечить необходимый уровень эффективности использования капитала корпорация может путем выбора наиболее рациональных направлений вложения средств в повышение своего конкурентоспособного статуса.

Следовательно, деятельность высшего менеджмента корпорации должна быть направлена, с одной стороны, на минимизацию рисков снижения финансовой устойчивости в результате негативного воздействия факторов внешней среды, с другой – на поиск эффективных направлений вложения капитала, привлеченного как за счет собственных, так и заемных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афоничкин А. И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Финансовая политика предприятия: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова, Д. Г. Михаленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 297 с.
2. Бабоян Э.С. Алгоритм построения оптимальной структуры капитала / Э.С. Бабоян, Т.В. Лесина // Вестник евразийской науки. – 2019. – №2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/algorithm-postroeniya-optimalnoy-struktury-kapitala>
3. Буркальцева Д.Д. Сущность капитала, классификация и методика оценки его использования на предприятии / Д.Д. Буркальцева, О.Г. Блажевич, А.И. Гладкая // Science Time. – 2016. – № 7 (31). – С. 33-38.
4. Ивашкевич В.В. Анализ финансового состояния предприятия / В.В. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2011. – № 3. – С.21-25.
5. Когденко В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие для студентов вузов / В.Г. Когденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 392 с.
6. Ошуркова Т. Г. Управление капиталом / Т. Г. Ошуркова // Центр управления финансами [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – Режим доступа: <https://center-yf.ru/data/economy/upravlenie-kapitalom.php>
7. Пиняева А.Е. Оптимизация структуры капитала предприятия / А.Е. Пиняева // Политика, экономика и инновации. 2016. – №8. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-struktury-kapitala-predpriyatiya-2>
8. Савиных О.И. Виды собственного капитала предприятия различных организационно-правовых форм / О.И. Савиных // Территория науки. – 2016. – № 6. – С. 134-140.
9. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ / Н. Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 694 с.
10. Туктабаева Л.Р. Модели и особенности формирования структуры капитала компании / Л.Р. Туктабаева // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. – 2016. – № 4. – С. 85-90.

УДК 657

Ю. В. Кошик, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. И. Дубина, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

РЕЗЕРВ СОМНИТЕЛЬНЫХ ДОЛГОВ: ВЫБОР МЕТОДА НАЧИСЛЕНИЯ, УЧЕТНОЕ ОТРАЖЕНИЕ

В статье рассмотрена сущность и назначение резерва по сомнительным долгам, изучена причина возникновения потребности в формировании резервов по сомнительным долгам у хозяйствующих субъектов. Особое внимание в статье уделено исследованию существующих методов формирования резервов по сомнительным долгам для более точного отражения величины дебиторской задолженности, доходов и расходов и финансового результата деятельности предприятия в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Выявлены преимущества и недостатки указанных способов списания сомнительной задолженности. Проанализировано учетное отражение процесса начисления и использования резерва по сомнительным долгам.

Ключевые слова: резерв сомнительных долгов, дебиторская задолженность, риски, доход, метод прямого списания, бухгалтерский учет.

Рис. 4, табл. 1, лит. 11.

Yu. V. Koshik, A. I. Dubina

RESERVE OF DOUBTED DEBTS: CHOICE OF ACCRUAL METHOD, ACCOUNTING REFLECTION

The article examines the essence and purpose of the reserve for doubtful debts, studies the reason for the emergence of the need for the formation of reserves for doubtful debts among business entities. Particular attention in the article is paid to the study of existing methods of forming reserves for doubtful debts for a more accurate reflection of the amount of accounts receivable, income and expenses and the financial result of the enterprise in the accounting (financial) statements. The advantages and disadvantages of these methods for writing off doubtful debts are revealed. The accounting reflection of the process of accrual and use of the reserve for doubtful debts has been analyzed.

Keywords: reserve of doubtful debts, accounts receivable, risks, income, direct write-off method, accounting.

Введение. Современные концепции менеджмента предполагают сосредоточение усилий на управлении рисками с целью оптимизации их негативных последствий. И поскольку одним из значимых рисков деятельности является риск неисполнения должником своих обязательств, в рамках экономического субъекта создается система управления этим риском, ориентированная на снижение вызванных им негативных последствий. В отношении дебиторской задолженности оценочным значением является резерв по сомнительным долгам, то есть в балансе сумма дебиторской задолженности отражается за вычетом созданного резерва. Благодаря этому исключается завышение величины активов, а пользователи бухгалтерской отчетности видят реальную величину дебиторской задолженности и, соответственно, могут адекватно оценить финансовое состояние предприятия.

Цель работы – обосновать необходимость начисления резерва по сомнительным долгам, изучить методы его формирования и использования, выявить преимущества и недостатки, проанализировать учетное отражение процесса начисления и использования резерва.

Теоретическую основу исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых в области учета, аудита, налогообложения и экономического анализа: Ф.Ф. Бутинця, А. Аренса, Р. Адамса, В.Д. Андреева, Я.В. Соколова, А.С. Бакаева, Л.Т. Гиляровской, Е.М. Гутцайта, Ю.А. Данилевского, П.И. Камышанова, В.Н. Сердюк, Н.Н. Гончаровой, В.Д. Новодворского, А.А. Савина, Л. Пачоли, В.В. Скобары, Л.В. Сотниковой, В.П. Суйца, В.А. Тереховой, А.Д. Шеремета, И.Е.Трофимова и др., а также использованы материалы периодических изданий по изучаемой проблематике.

Основная часть. Порядок формирования и отражения в бухгалтерском учете резервов сомнительных долгов (далее – РСД) регулируется нормами П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность» [6]. Создание РСД обязательно практически для всех предприятий, в учете которых числится текущая дебиторская задолженность. Такой вывод следует из совместного применения пп. 2 и 7 П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность». Исключение составляют: бюджетные организации и предприятия, составляющие финансовую отчетность в соответствии с МСФО, предприятия, составляющие упрощенный финансовый отчет субъекта малого предпринимательства. Решение о том, формировать или не формировать РСД, фиксируют в приказе об учетной политике [8].

Предприятия, составляющие финансовую отчетность в соответствии с МСФО не обязаны формировать РСД, так как П(С)БУ 10 на них не распространяется, а МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» вопрос создания резерва отдает на усмотрение субъектам хозяйствования. В то же время, предприятия, составляющие финансовую отчетность в соответствии с МСФО, для определения суммы дебиторской задолженности в балансе должны протестировать ее на предмет обесценивания. При наличии признаков обесценивания балансовую стоимость дебиторской задолженности снижают (до уровня возмещаемой суммы) либо путем списания «проблемной стоимости», либо путем создания оценочного резерва (п. 63 МСФО 39) [3].

Пункт 64 МСФО 39 предполагает проведение двухступенчатого теста на обесценение. Первая ступень предусматривает оценку наличия объективных свидетельств обесценения отдельных значительных активов. Если выявлено наличие таких свидетельств, проводится оценка убытка от обесценения, если же наличие таких свидетельств не выявлено, используется вторая ступень. Вторая ступень предполагает включение отдельного актива, обесценение которого не выявлено, в группу активов с аналогичными характеристиками кредитного риска и проведение коллективного теста на обесценение. Однако, как показывает практика, для аудиторов в ряде случаев весьма затруднительно доказать коллективное обесценение. В действительности в рамках предприятия по каждому контрагенту существуют ответственные исполнители, которые могут определить вероятность погашения задолженности исходя из сложившегося делового оборота. В связи с этим необходимо предусмотреть создание двух видов резервов: специального и общего.

Итак, для создания резерва по сомнительным долгам анализируется вся сумма дебиторской задолженности, которую, в свою очередь, можно разделить на сомнительную и безнадежную. К сомнительной задолженности относятся просроченная и непросроченная дебиторская задолженность, по которым отсутствует уверенность в их погашении [11]. Схематично дебиторскую задолженность для создания резерва представим на рисунке 1.

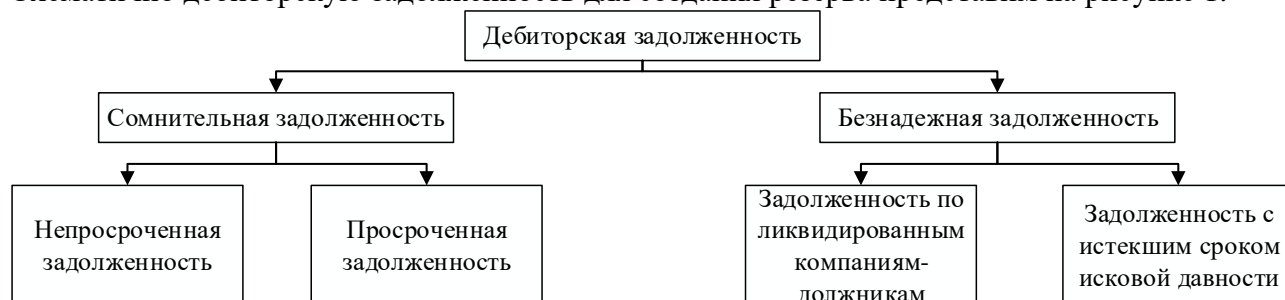


Рис.1. Двухступенчатый тест на обесценение согласно МСФО 39

РСД создают под текущую дебиторскую задолженность, при условии, что она отвечает нескольким требованиям (п. 7 П(С)БУ 10):

- является финансовым активом, т.е. контрактом, дающим право получить денежные средства или другой финансовый актив от другого предприятия (п. 4 П(С)БУ 13 «Финансовые инструменты» [7]. Иначе говоря, резервируют обычно задолженность, по которой должны быть получены денежные средства и их эквиваленты. Так, например, не начисляют РСД под дебиторскую задолженность по выданным авансам, а также авансам товарной дебиторской задолженности;
- не приобретена предприятием и не предназначена для продажи;
- не считается безнадежной, а является сомнительной, т.е. такой, в отношении которой существует неуверенность в ее погашении (п. 4 П(С)БУ 10). Отнесение задолженности к сомнительной зависит от обстоятельств и подтверждается профессиональным суждением. Например, в качестве сомнительной следует признавать задолженность должника, в отношении которого возбуждено дело о банкротстве. Но чаще всего основанием для признания задолженности сомнительной становится ее непогашение контрагентом в установленный договором срок. Однако в этом случае не следует путать просроченную задолженность с отсроченной, т.е. той задолженностью, по которой срок исполнения обязательств еще не наступил по причине его переноса. Ведь под отсроченную задолженность РСД не создают [6].

Не резервируют также и дебиторскую задолженность, к которой применяют такие способы обеспечения, как поручительство, гарантия, залог, задаток, предусмотренные гл. 49 Гражданского кодекса. Для каждой статьи дебиторской задолженности рассчитывают свой РСД.

Пункт 8 П(С)БУ 10 рекомендует определять величину РСД одним из двух методов (см. рис. 2):

- с применением абсолютной суммы сомнительной задолженности;
- с использованием коэффициента сомнительности.

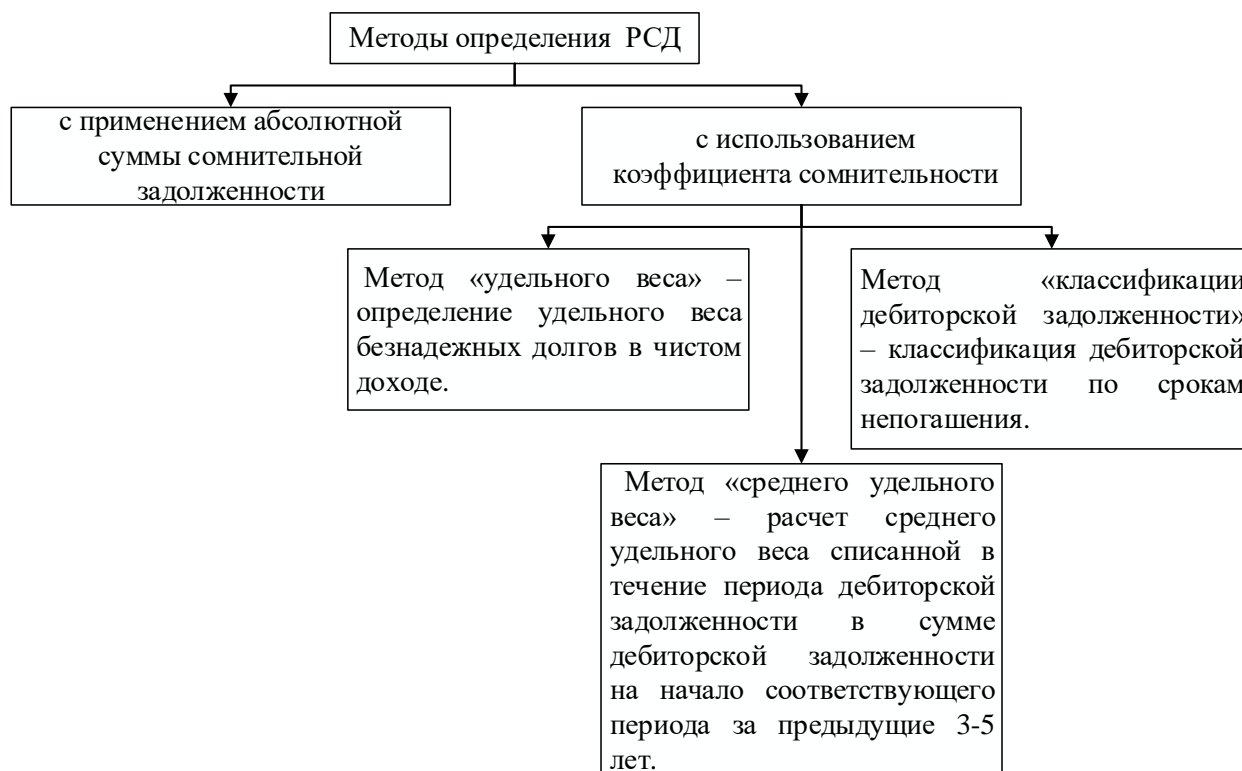


Рис. 2. Рекомендованные методы определения величины РСД

В свою очередь, рассчитать коэффициент сомнительности можно тоже по-разному:

- определением удельного веса безнадежных долгов в чистом доходе (метод «удельного веса»);
- классификацией дебиторской задолженности по срокам непогашения (метод «классификации дебиторской задолженности»);
- расчетом среднего удельного веса списанной в течение периода дебиторской задолженности в сумме дебиторской задолженности на начало соответствующего периода за предыдущие 3-5 лет (метод «среднего удельного веса») [4].

Предприятие по собственному усмотрению выбирает подходящий для него метод расчета РСД из числа тех, что предложены п. 8 П(С)БУ 10. При этом РСД для разных видов дебиторской задолженности можно рассчитывать разными методами. Применяемые на предприятии методы расчета РСД фиксируют в приказе об учетной политике

Кроме того, в приказе об учетной политике нужно установить четкие временные критерии признания дебиторской задолженности сомнительным долгом (например, просрочка погашения долга в течение 3 или 6 месяцев). Среди других критериев признания задолженности сомнительной можно предусмотреть такие, как отсутствие ответа на претензию, отклонение претензии должником, факт возбуждения дела о банкротстве должника, обнаружение информации о неплатежеспособности дебитора и т. д. Также в приказе об учетной политике оговаривают и некоторые другие параметры расчета РСД (например, приводят классификацию дебиторской задолженности по срокам ее непогашения, период наблюдения для расчета коэффициентов сомнительности и т. д.) [2].

Что касается самого расчета РСД, то его оформляют отдельным первичным документом. Причем, так как утвержденной формы такого документа нет, то бухгалтер оформляет его в произвольной форме. Главное – чтобы такой расчет содержал все обязательные реквизиты, перечисленные в Законе ДНР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [5].

В бухучете сумму РСД отражают на счете 38 «Резерв сомнительных долгов». Т.к. РСД создают отдельно для каждой статьи дебиторской задолженности. Поэтому для удобного заполнения баланса рекомендуем на счете 38 открыть аналитические субсчета в разрезе отдельных статей задолженности (субсчет 38/Реал – для РСД по дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы, услуги, субсчет 38/Векс – для РСД по задолженности, обеспеченной векселями, и т. д.) [10].

Начисленную сумму РСД включают в состав прочих операционных расходов (п. 10 П(С)БУ 10). Таким образом, начисление резерва отражают записью Дт 944 «Сомнительные и безнадежные долги» – Кт 38 (если предприятие применяет счета класса 8 – Дт 84 «Прочие операционные расходы» – Кт 38).

Аналогичные проводки делают тогда, когда приходится корректировать РСД в сторону увеличения (на сумму увеличения размера РСД). В случае, когда общая сумма РСД на конец отчетного периода меньше, чем сальдо по кредиту счета 38 (т. е. меньше, чем накопленная сумма РСД), в учете приходится отражать корректировку РСД в сторону уменьшения. Делают это корреспонденцией Дт 38 – Кт 719 «Прочие доходы от операционной деятельности» на разницу между расчетной и учетной суммами РСД. Кроме того, откорректировать РСД, начисленный в течение отчетного года, можно проводкой: Дт 944 – Кт 38 (методом «красное сторно») [9].

Списание безнадежной дебиторской задолженности за счет РСД отражают записями Дт 38 – Кт 34 «Краткосрочные векселя полученные», 36 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 37 «Расчеты с разными дебиторами» в разрезе расчетов с покупателями и заказчиками или другими дебиторами. Если после списания дебиторской задолженности должник ее погасил, кредитор должен показать увеличение дохода от прочей операционной деятельности (Дт 30, 31 – Кт 716 «Возмещение ранее списанных активов»).

Информацию о сумме списанной дебиторской задолженности фиксируют по

дебету субсчета 071 «Списанная дебиторская задолженность». Здесь эту сумму учитывают не менее 3 лет для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного состояния должника. Окончательно списывают указанную сумму с субсчета 071 либо одновременно с получением средств от должника в виде возмещения задолженности, либо в связи с истечением срока учета такой задолженности.

Суть метода «абсолютной суммы» состоит в том, что сначала бухгалтер анализирует платежеспособность каждого конкретного дебитора. Сомнительная задолженность отдельных дебиторов, выявленная на основе такого анализа, суммируется. Полученный показатель и будет суммой РСД.

В этом случае общая сумма резерва формируется за счет резервирования задолженности каждого конкретного должника. Поэтому списания задолженности одних контрагентов за счет резерва, начисленного под других должников, не допускается [9].

Расчет РСД методом «удельного веса» проводят в несколько этапов (см. рис. 3):

1. Определяют период наблюдения.
2. Делают выборку данных. В расчет принимают только ту часть чистого дохода, которую получили от реализации на условиях последующей оплаты. Т.к. получение предоплаты влечет за собой возникновение не дебиторской задолженности покупателя (по которой формируется резерв), а кредиторской задолженности по полученным авансам, которая в расчете резерва не участвует. В то же время, не совсем ясно, как выделить такой доход по данным бухучета. В общем случае, когда отсутствуют прочие вычеты из дохода (Дт 704) и получение предоплаты отражают корреспонденцией (Дт 31 – Кт 681), «постоплатный» доход можно определить как разницу между оборотом Дт 701, 702, 703 – Кт 79 и оборотом Дт 681 – Кт 36. Кроме того, в общем объеме чистого дохода не учитывают и розничный доход (оборот по Дт 702 – Кт 791 в части дохода от розничных продаж). В остальных случаях следует анализировать показатель чистого дохода «вручную» и выбирать по нему суммы с последующей оплатой [4].
3. Рассчитывают коэффициент сомнительности.
4. Определяют величину РСД за соответствующий отчетный период.

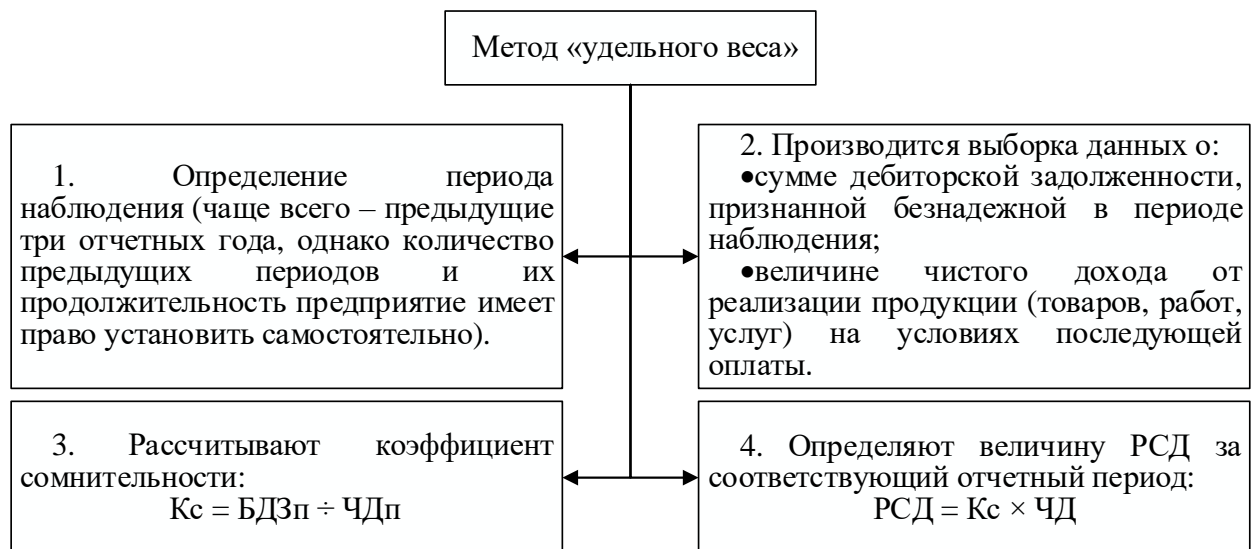


Рис. 3. Расчет РСД методом «удельного веса»

Пункт 8 П(С)БУ 10 не совсем корректно описывает порядок расчета РСД для этого метода. В нем говорится, что «по методу применения коэффициента сомнительности РСД рассчитывается умножением суммы остатка дебиторской задолженности на начало периода на коэффициент сомнительности». На самом же деле, при расчете РСД этим способом

коэффициент сомнительности умножают на сумму чистого дохода от реализации продукции (товаров, работ, услуг) на условиях последующей оплаты за отчетный период.

Рассчитывать РСД этим способом можно ежемесячно. При этом к чистому доходу отчетного месяца применяют коэффициент сомнительности, определенный с учетом признанной безнадежной дебиторской задолженности за прошлый год (письмо Минфина). Полученная сумма будет каждый месяц увеличивать остаток РСД [9].

Расчет РСД методом «классификации дебиторской задолженности» выполняют в следующей последовательности (см. рис. 4).



Рис. 4. Расчет РСД методом «классификации дебиторской задолженности»

1. Выбирают период наблюдения. В качестве периода наблюдения предприятие может выбрать любой удобный отрезок времени, в том числе, но не исключительно:

- предыдущие 3 года;
- последние полгода (помесячно).

2. Группируют дебиторскую задолженность по срокам ее непогашения. Чаще всего при этом ориентируются на классификацию дебиторской задолженности, приведенную в разделе IX «Дебиторская задолженность» Примечаний к годовой финансовой отчетности (форма № 5): 1 группа – до 12 месяцев; 2 группа – от 12 до 18 месяцев; 3 группа – от 18 до 36 месяцев. Однако предприятие может сгруппировать свою дебиторскую задолженность в любом другом порядке на свое усмотрение. Главное фиксировать выбор в приказе об учетной политике.

3. В периоде наблюдения анализируют информацию о задолженности, признанной безнадежной, в разрезе каждой группы.

4. Рассчитывают коэффициент сомнительности для каждой из групп исходя из фактической суммы безнадежной дебиторской задолженности.

Такой коэффициент можно рассчитать двумя способами. Первый способ базируется на расчете удельного веса списанной безнадежной задолженности в сумме дебиторской задолженности на конец предыдущего месяца. В свою очередь, величину РСД в этом случае определяют как сумму произведений текущей дебиторской задолженности соответствующей группы и коэффициента сомнительности соответствующей группы. Вторым способом определения коэффициента сомнительности основывается на расчете среднего удельного веса безнадежной задолженности в составе дебиторской задолженности. Размер РСД при этом варианте рассчитывают так же, как и в предыдущем, – путем умножения коэффициента сомнительности на остаток задолженности в каждой группе на дату баланса.

Последний метод расчета коэффициента сомнительности – метод определения среднего удельного веса списанной в течение периода дебиторской задолженности в сумме дебиторской задолженности на начало соответствующего периода за предыдущие 3-5 лет [3]. В этом случае коэффициент сомнительности определяют, как долю от деления суммы списанной дебиторской задолженности за выбранный период на сумму дебиторской задолженности на начало каждого года в выбранном периоде. Однако ничего не говорится о необходимости классификации задолженности по срокам ее непогашения. А, следовательно, при этом способе определения коэффициента сомнительности она не нужна [2].

Осуществляя выбор способа расчета коэффициента сомнительности, предприятию следует учитывать вид подпадающей под резервирование дебиторской задолженности. Не стоит также забывать, что разные методы начисления резерва сомнительных долгов применимы лишь к однородным группам текущей дебиторской задолженности.

Если предприятие не предвидит возникновения безнадежной задолженности, если ее величина не является существенной, или же в случае невозможности достоверно определить ее значение создание резерва по сомнительным долгам является нецелесообразным. В этих случаях корректирующие проводки не делаются, и все возникающие безнадежные долги просто относятся на расходы. Данный подход получил название метода прямого списания (*direct write-off method*). Метод прямого списания разрешен к применению стандартами US GAAP только в ограниченных случаях. Однако в целях налогообложения некоторые предприятия должны применять именно этот метод, в то время как использование метода начисления резерва не возможно [11, с. 23].

Преимущества и несовершенства каждого из указанных способов списания сомнительной задолженности систематизированы в таблице 1.

Таблица 1

Способы списания сомнительной задолженности: преимущества и недостатки

Способ списания задолженности	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Метод начисления резерва	Соблюдение требования осмотрительности, лежащего в основе ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Равномерность включения сомнительной и безнадежной задолженностей в состав прочих расходов. Отражение в балансе дебиторской задолженности в нетто-оценке.	Создание резервов в бухгалтерском учете обязательно, но методы его начисления не разработаны. Применение способов начисления РСД, приведет к образованию отложенных налоговых обязательств и отложенных налоговых активов, что усложнит учет. Расчет не учитывает опыта прошлых лет. Требуется постоянное проведение инвентаризации дебиторской задолженности. Общая сумма списанной дебиторской задолженности за каждый отчетный год, как правило, не равна предполагаемой сумме созданного резерва

Продолжение таблицы 1

1	2	3
<p>Метод прямого списания</p>	<p>Списание на расходы фактической суммы, а не прогнозируемой величины сомнительной задолженности. Метод прост и не требует предварительных расчетов. Списание может происходить в любой момент по мере обнаружения сомнительной задолженности.</p>	<p>Нарушение требования осмотрительности. Отражение дебиторской задолженности в балансе в брутто-оценке, следовательно, она не может быть реально оценена. Сложность определения момента времени, когда следует считать задолженность безнадежной. Неравномерность включения сомнительной и безнадежной задолженности в состав прочих расходов.</p>

Заключение. Рассмотрев и обосновав преимущества и недостатки каждого из указанных способов списания сомнительной задолженности, следует отметить, что вариант прямого списания дебиторской задолженности (без начисления резерва по сомнительным долгам) необходимо использовать в ограниченных размерах и только при несущественной величине дебиторской задолженности. Что касается применения того или иного метода начисления резерва, для адекватной оценки активов конкретного экономического субъекта требуется индивидуальный подход, учитывающий отраслевую специфику, сложившуюся систему расчетов с контрагентами, другие условия финансово-хозяйственной деятельности организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский Кодекс ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatye/zakony/grazhdanskij-kodeks-donetskoj-narodnoj-respubliki/>.
2. Кипкеева А.И. Проблемы резервирования сомнительных (безнадежных) долгов в бухгалтерском и налоговом учете / А.И. Кипкеева // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2016. – №1. – С. 14-20.
3. Международный стандарт финансовой отчетности 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/02/main/ias39.pdf>.
4. Мехтиева А.К. Анализ существующих подходов к формированию резерва по сомнительным долгам / А.К. Мехтиева, О.А. Агеева // Economics. – 2017. – №6.
5. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Донецкой Народной Республики от 27.02.2015 № 14-ИНС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-buh-i-fin-uchete/>.
6. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/10.htm>.
7. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 13 «Финансовые инструменты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/13.htm>.
8. Свириденко А. Резерву – учет, бухгалтеру – почет, или Создаем резерв сомнительных долгов / А. Свириденко // Налоги и бухгалтерский учет. – 2016. – № 45
9. Свириденко А. Резервы сомнительных долгов / А. Свириденко // Налоги и бухгалтерский учет. – 2016. – № 56.
10. Сладкова М.В. Совершенствование контроля за учетом расчетов с контрагентами / М.В. Сладкова // Молодой ученый. – 2019. – №17. – С. 172-174.
11. Чиркова М.Б. Концептуальные аспекты международной и Российской практики формирования и использования резерва по сомнительным долгам / М.Б. Чиркова, В.Б. Малицкая // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №24. С. 16-23.

УДК 336.368

Л. С. Михальская, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. В. Лушникова, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СТРАХОВОЙ РЫНОК И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических, методических и концептуальных основ управления страховым рынком и определение перспектив его развития. Раскрыты теоретические основы функционирования страхового рынка. Определены место и роль страхового рынка в финансовой системе государства. Проанализирован российский рынок страховых услуг. Разработана концептуальная модель формирования механизма управления страховым рынком.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховая компания, страховые отношения, страховой риск.

Рис. 5, табл. 3, лит. 6.

L. S. Mikhalskaya, E. V. Lushnikova

INSURANCE MARKET AND ITS DEVELOPMENT PROSPECTS

The article is devoted to the study of theoretical, methodological and conceptual foundations of managing the insurance market and studying the prospects for its development.

The theoretical foundations of the functioning of the insurance market has been revealed. The place and role of the insurance market in the financial system of the state has been determined. The Russian market of insurance services has been analyzed. The conceptual model for the formation of the insurance market management mechanism has been developed.

Keywords: insurance, insurance market, insurance company, insurance relationship, insurance risk.

Введение. Основной ролью страхования является повышение социальной защищённости населения путём выплат денежных компенсаций в случае потери здоровья, жизни или трудоспособности, повышение объёма пенсий, за счёт выплат рент, а также обеспечения населения качественным медицинским обслуживанием и многое другое. В свою очередь, высокая социальная защищённость населения способствует повышению доверия к правительству, стабилизации политической обстановки, что можно считать политической составляющей развития страхования.

В последнее время Федеральное собрание и правительство Российской Федерации приняли целый ряд важных решений в области государственного регулирования страхования. Цель этих решений – преодолеть складывающуюся негативную тенденцию, которая, с одной стороны, связана с неблагоприятной демографической ситуацией, а с другой – с кризисом перераспределительной системы страхования. В настоящий момент в России действует несколько страховых ассоциаций и союзов, объединяющих страховые компании в основном по географическому признаку, главным из которых является Всероссийский Союз Страховщиков.

Имеющиеся на сегодняшний день недостатки в развитии российского страхового рынка, по сравнению с западным, связаны с тем, что он не до конца освоен, и, таким образом, заставляет уделить более пристальное внимание данной проблеме, поскольку в целом страховой рынок России имеет большие перспективы.

Теоретическому обоснованию сущности страхового рынка, оценке различных сторон функционирования его составляющих посвящены работы многих отечественных и

зарубежных экономистов, в частности, А.П.Архипова, С.Л.Брю, А.А.Гвозденко, М.С.Жилкиной, А.А.Зернова, А.Н.Зубца, Л.И.Рейтмана, Т.А.Федорова, В.В.Шахова, А.К.Шихова, Р.Т.Юлдашева, И.Ю.Юргенса и многих других.

Цель данного исследования – на основе теоретических и методических аспектов разработать концептуальную модель управления страховым рынком.

Основная часть. В современных условиях расширенного воспроизводства страхование выступает в роли одного из главных факторов стабилизации экономического и социального развития общества. Постоянное повышение технического и экономического потенциала страны, увеличение накапливаемого общественного богатства и одновременный рост числа техногенных, экономических и социальных рисков, угрожающих его сохранению и приумножению, обуславливают создание масштабной системы страховых отношений, обеспечивающей своевременную компенсацию непредвиденных материальных и финансовых убытков.

В условиях перехода к рыночной экономике страхование принадлежит к числу наиболее быстро развивающихся отраслей хозяйственной жизни. По своей сути, страхование представляет собой создание целевых фондов денежных средств, предназначенных для защиты имущественных интересов населения от стихийных бедствий и других непредвиденных, случайных по своей природе чрезвычайных событий, сопровождающихся ущербами.

В международной практике институт страхования признается одним из стратегических секторов экономики. Естественный процесс жизнедеятельности невозможен без создания и функционирования механизма компенсации потерь, причиненных случайными событиями, которые часто несут для отдельного человека или субъекта хозяйствования серьезные последствия. Реальным воплощением данного института является страховой рынок, который играет большую роль в функционировании экономики и поддержке жизненного уровня населения. Он, по сравнению с другими видами рынков, обладает рядом особенностей, что вызывает необходимость его исследования как особой экономической категории.

В.В.Шахов определяет страховой рынок как особую социально-экономическую среду, определенную сферу экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее. При этом первичным звеном страхового рынка признаются страховые компании [5].

Сущность страхового рынка проявляется и в выполняемых им функциях, которые можно разделить на общерыночные и специфические (рис.1).

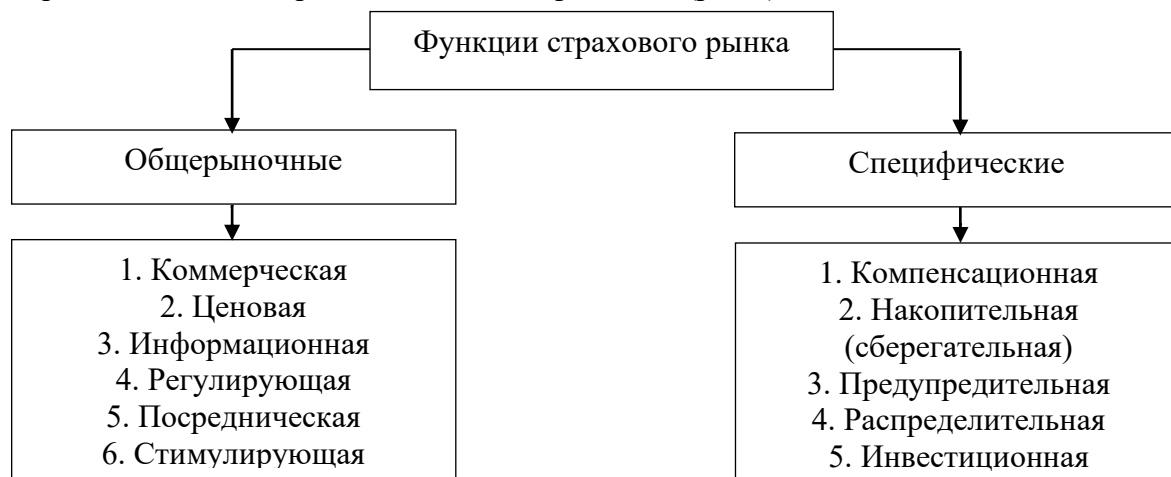


Рис. 1. Функции страхового рынка

Роль и значимость страхового рынка обусловлены двумя обстоятельствами. С одной стороны, существует объективная потребность в страховой защите, что и приводит к

образованию страхового рынка в социально-экономической системе общества. С другой стороны, денежная форма организации страхового фонда обеспечения страховой защиты связывает этот рынок с общим финансовым рынком [3].

Выделяют следующих субъектов страхового рынка (рис.2)

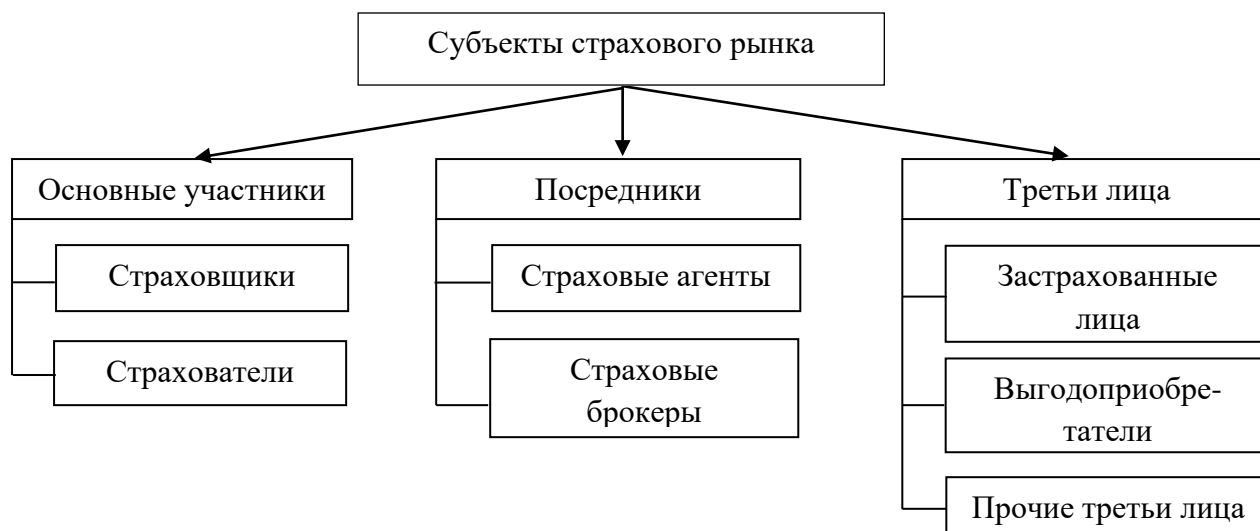


Рис. 2. Субъекты страхового рынка

Страховые организации являются институциональной основой страхового рынка. Страховщики – коммерческие организации, созданные для осуществления страховой деятельности и имеющие специальные разрешения (лицензии) на осуществление страховой деятельности. Страховые компании осуществляют заключение договоров страхования с клиентами и их обслуживание. Они являются экономически самостоятельным звеном страхового рынка, что выражается в полной обособленности их ресурсов и независимости в осуществлении страховой и других видов деятельности.

Спрос на страховые продукты предъявляют страхователи – юридические или физические лица, заключившие договоры страхования и уплатившие своевременно страховые взносы. При наступлении страхового случая страхователь имеет право на получение страховой выплаты.

Наряду с основными субъектами страхового рынка, страховщиками и страхователями, его участниками являются также страховые посредники, профессиональные оценщики страховых рисков и убытков, объединения страховщиков, объединения страхователей и организация государственного регулирования страхового рынка [4].

Современная система страхового рынка достаточно сложна и ее функционирование невозможно без выработки четкого механизма организации страхового дела в условиях рыночной экономики.

Механизм обеспечивает функционирование страхового рынка и включает в себя элементы, важнейшим из которых является страховое законодательство, призванное обеспечить законность и правомерность осуществления страховых операций по защите страховых интересов страхователей. Задача любой страховой организации, независимо от ее формы, заключается в том, чтобы, отвечая на возникшие потребности рынка, дать своей клиентуре добросовестную страховую защиту от возможных случайностей в производственной, торговой и иной предпринимательской деятельности в своевременном возмещении понесенного ущерба. Поэтому страховое законодательство во всем мире, поставив в качестве главной задачи интересы страхователя, предусматривает строгий контроль и надзор за деятельностью страховых компаний.

В настоящее время создана юридическая основа регулирования страховых отношений, включающая:

1) гражданское право (гл. 48 ГК РФ «Страхование»). В этой главе определены возможные формы страхования, страховые интересы (объекты страхования), установлены требования к договорам личного и имущественного страхования, порядок их действия во времени. В ст. 964 ГК РФ особо оговорены основания освобождения страховщика от выплаты (если страховой случай наступил вследствие воздействия ядерного взрыва, радиации, военных действий, забастовок, конфискации, уничтожения имущества по решению государственных органов и т.д.);

2) отраслевое законодательство (федеральный закон «Об организации страхового дела в РФ» и прочие законы, посвященные отдельным видам и формам страхования) [1]. Базовый закон определяет основные понятия страхования, требования к различным профессиональным участникам страхового рынка, основы организации государственного страхового надзора, в частности, порядок лицензирования;

3) ведомственные нормативные документы страхового надзора и других государственных органов.

На данный момент страховой рынок Российской Федерации находится под влиянием значительного числа факторов внешней среды. В целом их можно объединить в четыре группы: политические, экономические, социальные и технологические (табл. 1).

Таблица 1

**Факторы внешней среды, влияющие на состояние и перспективы развития
регионального страхового рынка**

Группы факторов	Факторы
1. Политические	1.1. Стабильность политической власти на федеральном и региональном уровнях. 1.2. Последствия получения Россией статуса члена ВТО. 1.3. Усиление регулирующей роли государства в страховой деятельности.
2. Экономические	2.1. Падения реальных доходов населения региона. 2.2. Отказ от совершения крупных покупок в условиях неопределенности будущих условий экономики. 2.3. Нехватка оборотных средств организаций и сворачивание инвестиционных проектов.
3. Социальные	3.1. Достаточно высокий уровень урбанизации в регионе. 3.2. Низкое доверие со стороны страхователей к финансовым и страховым институтам. 3.3. Низкая страховая культура.
4. Технологические	4.1. Развитие онлайн-страхования. 4.2. Внедрение электронных продаж страховых полисов по обязательным классам страхования. 4.3. Использование новых информационных технологий в деятельности страховых организаций.

Место страхового рынка в финансовой системе обусловлено, как ролью различных финансовых институтов в финансировании страховой защиты, так и их значением как объектов размещения инвестиционных ресурсов страховых организаций и обслуживания страховой, инвестиционной и других видов деятельности.

Механизм повышения эффективности функционирования страхового рынка представляет собой совокупность средств и методов, применяемых для регулирования страхового рынка с целью повышения эффективности функционирования, с учетом интересов участников страхового рынка и факторов, определяющих его современное состояние и развитие.

Основная цель формирования концепции управления страховым рынком состоит в

разработке теоретических основ создания и поддержания эффективного функционирования органов управления страховой организацией в условиях необходимости одновременного учета потребностей страхователей (в заключении договоров по традиционным и новым страховым продуктам), посредников (в построении эффективной системы взаимоотношений со страховой компанией и своевременном корректировании ассортимента страховых услуг) и самой страховой компании (в безубыточном осуществлении страховой и инвестиционной деятельности). На современном этапе развития российского рынка страхования это направление совершенствования страхового бизнеса представляется наиболее перспективным и экономически оправданным. Достижение указанной цели возможно при условии развития теоретического базиса управления страховым рынком и механизма его развития. Таким образом, концепция управления страховым рынком выступает в качестве средства достижения поставленной цели.



Рис. 3. Концептуальная модель управления страховым рынком

Рыночные изменения в Российской Федерации определили необходимость применения страхования как важного элемента защиты экономики и жизнедеятельности людей от непредвиденных событий. Начиная с 1992 года российский рынок страхования является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. Наибольшим стимулом развития страхового рынка является то, что большинство представителей бизнеса приняли необходимость страховой защиты своих интересов в риск-менеджменте. В процессе стабилизации функционирования страхового рынка решающая роль отводится страховым организациям, товаром которых является страховая услуга и которые предоставляют страховую защиту.

Эффективная деятельность отечественных страховых компаний связана с реализацией их финансовых интересов, которые заключаются в увеличении объемов страховых премий, прибыли от страховой и инвестиционной деятельности, достаточности собственного капитала и т.д.

Несмотря на негативные моменты в развитии страхового бизнеса, востребованность такого рода услуг неуклонно растёт. Это связано с тем, что страховой рынок обеспечивает финансовую и социальную защиту населения, развивает научно-технический прогресс, для экономики страхование становится важным инвестиционным ресурсом, освобождает государство от многих расходов, которые приводят к различным рискам.

В институциональном плане за период с 2014 по 30.09.2020 гг. число участников страхового рынка продолжает снижаться, что является результатом проводимой Центральным Банком России политики по оздоровлению страхового рынка в части контроля активов страховых компаний (рис. 4). Общее количество субъектов страхового дела за 2014-2020 гг. сократилось на 59,16% (239 ед.) и на 30 сентября 2020 года составило 165 ед., но при этом наблюдается замедление темпов снижения их численности. За последний год их численность снизилась на 7,3%. Количество обществ взаимного страхования не изменилось и составляет 10 ед. Отмечается динамика снижения страховых брокеров: в течение года их количество снизилось на 5 компаний, или на 7,58%.

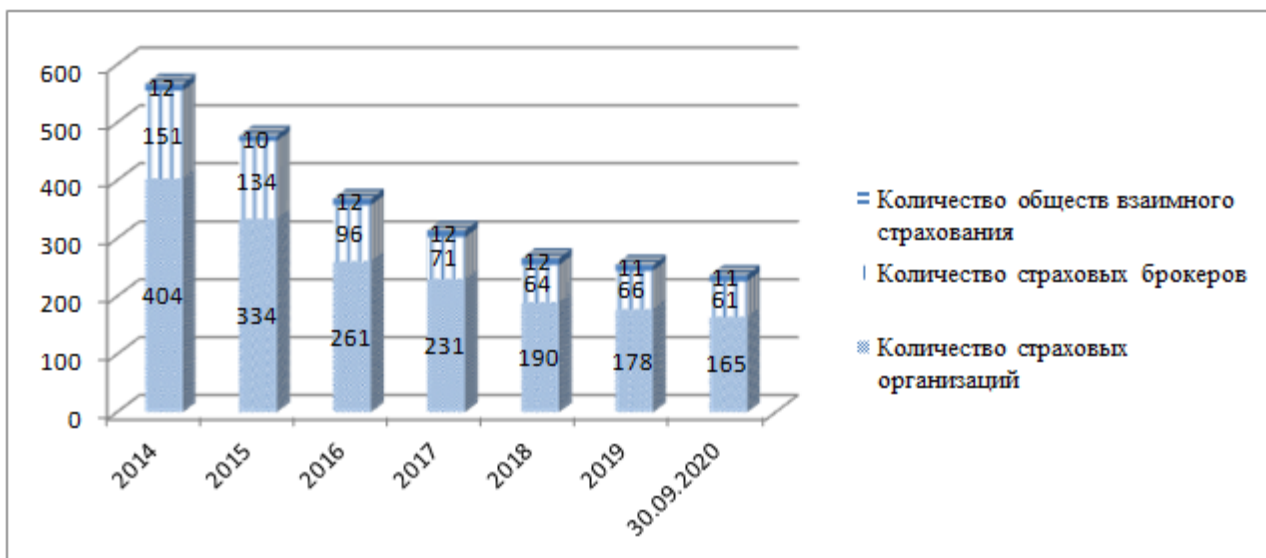


Рис. 4. Численность субъектов страхового дела в РФ за 2014-2020 гг. [6]

С одной стороны, сокращение страховых компаний на рынке страхования свидетельствует о постепенной его стабилизации, и оставшиеся участники в большинстве своем способны и заинтересованы осуществлять свою деятельность в полном соответствии с требованиями законодательства. С другой стороны, сокращение числа участников рынка влечет за собой рост удельного веса его лидеров. Так, в 2020 году на долю «ТОП-10» пришлось 71,5% премий страхового рынка, что на 3,6 п.п. больше, чем в 2019 году – 67,9%.

Также в 2020 году лидирующие страховые компании имели следующие показатели премий страхового рынка: «ТОП-100» – 99,7%, «ТОП-50» – 96,3%, «ТОП-20» – 84,9% (табл. 2).

Таблица 2

Динамика концентрации страхового рынка в РФ за 2014-2020 гг., % [6]

Группы страховых компаний	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	30.09.2020 г.
ТОП-10	59,0	65,6	64,6	65,3	65,4	67,9	71,5
ТОП-20	72,4	77,5	78,1	79,8	80,6	82,6	84,9
ТОП-50	85,3	89,2	91,3	92,7	93,7	95,5	96,3
ТОП-100	93,5	96,2	97,8	98,4	99,0	99,6	99,7

Росту концентрации в 2020 г. способствовало сокращение числа страховых организаций на 13 единиц до 165 компаний. В условиях роста концентрации мелкие страховщики становятся неконкурентоспособными и вынуждены покидать рынок в форме слияний-поглощений.

Компании за пределами ТОП-100 практически не оказывают влияния на рынок: на их долю приходится 0,3% премий. При этом первые 50 компаний в рейтинге страховщиков по объему премий занимают 96,3% рынка. ТОП-10 по итогам 9 месяцев 2020 г. собрали 71,5% премий, хотя в 2019 г. данный показатель составлял 67,9%. Лидером рынка по объему премий остается АО «СОГАЗ» с долей рынка 29%.

Динамичное развитие страхового бизнеса способствовало повышению интереса к страховым услугам со стороны потенциальных клиентов, о чем свидетельствует рост как клиентской базы, так и количества заключенных договоров. За исследуемый период наблюдается динамика роста заключенных договоров страхования до 2019 года. Тогда количество заключенных договоров достигло своего пика и составляло 207,8 млн.ед. (рис. 5).

На данный момент на 30.09.2020 года наблюдается отклонение от предыдущего года на 39,2%. Смена динамики связана с пандемией, на фоне чего начало сокращаться количество заключенных договоров в страховании от несчастных случаев и болезней и усилением темпов снижения показателя в ОСАГО.

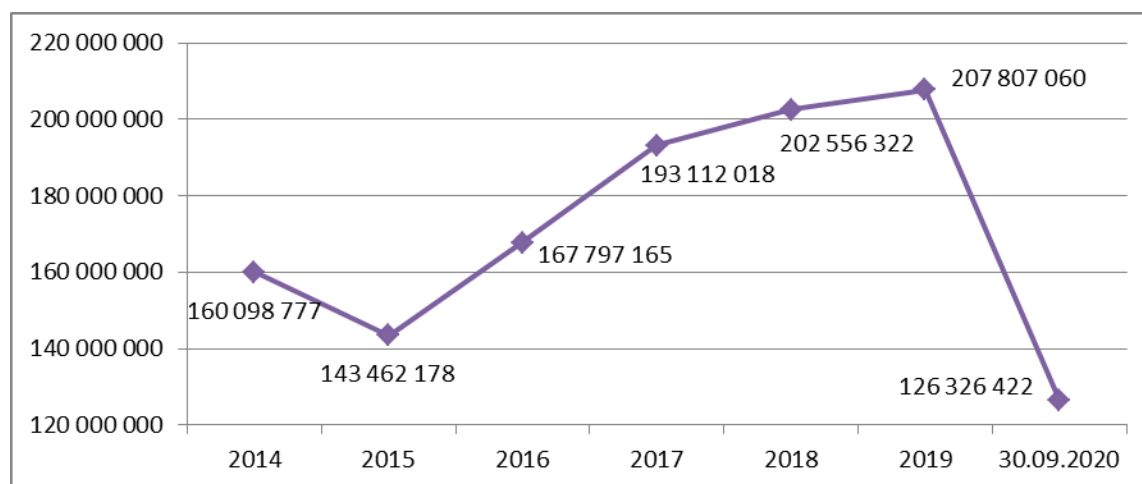


Рис. 5. Количество заключенных договоров страхования [6]

По количеству договоров на 1 января 2019 года в тройку лидеров вошли: первое место занимает «АльфаСтрахование» с количеством договоров 48 млн., на втором месте «ВСК» – 25 млн. договоров, и на третьем месте «Росгосстрах», количество договоров составляет 17,5 млн.

Объем собранных страховых премий определяет доходы страховщиков, а также связан с уровнем стабильности экономики. В 2020 г. изменение общей суммы страховых премий за год снизилось на 23,26%. За 2018 г. общая сумма страховых премий увеличилась на 15,7%, с конца 2014 года по 2019 г. рост составил 49,55% (табл. 3).

Таблица 3

Динамика объема страховых премий и страховых выплат [6]

Год	Страховые премии, млрд.руб.	Темп изменения премий, %	Страховые выплаты, млрд.руб.	Темп изменения выплат, %	Коэффициент выплат, %
2014	987,77	8,5	472,27	11,4	47,81
2015	1023,82	3,3	509,22	7,1	49,73
2016	1180,63	15,3	505,8	-0,67	42,84
2017	1278,84	8,32	509,72	0,77	39,86
2018	1479,5	15,69	522,47	2,5	35,31
2019	1480,2	0,048	609,6	16,68	41,18
30.09.2020	1135,9	-23,26	464,7	-23,77	40,91

Таким образом, число урегулированных страховых случаев значительно выросло – почти в полтора раза, а снижение выплат произошло за счет снижения средней страховой выплаты.

По выплатам можно оценить не только расходы страховщиков, но и количество возмещенного ущерба для экономики. Страховые выплаты, в отличие от страховых сборов, в 2019 году выросли на 14,18% и составили 509,6 миллиарда рублей. Из-за значительной разницы в темпах прироста премий и выплат коэффициент выплат увеличился до 41,18% против 35,31% и 39,86% в 2018 и 2017 годах соответственно. Но в 2020 г. наблюдается устойчивое снижение доли выплат к собранным премиям, как следствие, – прибыль страховых компаний увеличивается.

Снижение экономической активности на фоне пандемии во втором квартале 2020 года привело к снижению как премий, так и выплат в России за счет сокращения числа страховых случаев. В целом на конец первого полугодия премии рынка составили 1135,9 млрд. руб., что значительно ниже, чем на конец 2019 года.

Общий объем полученного посредниками комиссионного вознаграждения за 9 месяцев 2020 года сократился на 35,1% по сравнению с началом года, составив 249,9 млрд. рублей. Влияние пандемии сказалось на росте доли премий, полученных через интернет (почти 6%), тогда как доля продаж через офисы сократилась до 19,3%. В то же время выросла доля агентского канала продаж (до 22,1%) и снизилась доля продаж через банки (до 34,6%).

Основной целью российского страхового рынка на 2021 гг. является увеличение объема страхового рынка до 2 трлн. руб. (на 2019 г. – 1,5 трлн. руб.). Российский страховой рынок должен перейти из фазы невысоких темпов прироста премий, в которой он сейчас фактически находится, в фазу более динамичного роста. Отношение страховой премии к ВВП в Российской Федерации планируется на уровне 1,7% (2019 г. – 1,42%), на фоне стабильной численности населения и увеличения страховых взносов уровень страховых премий на душу населения прогнозируется в размере 14 тыс. руб. на душу населения (2019 г. – 10,1 тыс. руб.).

Выполнение плановых индикаторов развития страховой отрасли позволит страховому рынку нарастить объемы активов, являющихся источником долгосрочных средств для экономики, что даст возможность страховым компаниям играть значительную роль в поддержании экономической безопасности и финансовой стабильности, а также будет способствовать более надежному обеспечению социальной защиты населения.

Сегодня перед российскими страховщиками так же, как и перед их зарубежными

коллегами, стоит задача стимулирования спроса на страхование. Возможности административного стимулирования спроса посредством введения новых видов обязательного страхования у российских страховщиков еще имеются, а вот у западных страховщиков они ограничены. Особое внимание в этой связи привлекает опыт зарубежных страховых компаний по формированию страхового портфеля, который связан со стимулированием спроса на страховые услуги с помощью внедрения новых технологий обслуживания потребителей.

Для развития страхования необходимо укрепить роль и место страхования в системе финансовых отношений, совершенствовать страховое законодательство. Для достижения данной цели необходимо решение следующих задач:

- укрепление стабильности, надежности и прозрачности деятельности субъектов страхового дела;
- обеспечение защиты прав страхователей (застрахованных);
- развитие правовых основ деятельности участников страхового дела и конкуренции среди них;
- разработка направлений и подходов к осуществлению видов страхования в добровольной и обязательной форме и др.

В настоящее время наблюдается обострение борьбы за потребительский спрос в финансовой сфере, и участникам рынка требуются дополнительные конкурентные преимущества. Нестраховые услуги выполняют роль стимула для реализации услуг по страхованию. В этой ситуации само функционирование участников финансового рынка с использованием технологии конвергенции становится организационно-экономическим механизмом активизации спроса на страховые услуги, одной из форм увеличения объема страхового портфеля. Положительный опыт зарубежного страхового рынка по организационно-экономическому, а не административному стимулированию спроса на страховые услуги через механизм конвергенции, заслуживает применения и на страховом рынке России в целях ликвидации диспропорций, сдерживающих развитие страхования в стране. Требуется серьезная работа по организационному и законодательному обеспечению условий для развития конвергенции на финансовом отечественном рынке.

Современное состояние страхового рынка требует постоянных изменений в работе с клиентами и поисков новых способов их привлечения. В проекте «Стратегии развития страхования в Российской Федерации до 2021 г.» отмечено, что одной из важнейших задач, стоящих перед российским страховым бизнесом, является «активизация внедрения новых страховых продуктов, улучшение качества страховых услуг и расширение их перечня» [2]. Для решения этой задачи одной из первоочередных мер является создание модели разработки нового страхового продукта и методов реализации удобных и доступных клиентам страховых организаций. Исходя из этого основной тенденцией развития страхового маркетинга в Российской Федерации в ближайшие годы станет повышение внимания к соответствию свойств страховых продуктов потребностям потребителей.

Несмотря на определенные успехи, которые делают зарубежные страховые компании на российском страховом рынке, необходимо отметить, что иностранными страховщиками бизнес в России расценивается как очень рискованный, и здесь не последнюю роль, играет колоссальная бюрократия, препятствующая иностранному инвестированию в страховой бизнес России. И самое главное, необходимы: модернизация страхового дела, сокращение издержек, повышение инвестиционной привлекательности, качества страховых продуктов, усиление конкурентоспособности. Все это является полем деятельности страховых компаний на перспективу и позволит совершенствовать российскую практику обеспечения финансовой устойчивости портфеля страховых услуг.

Заключение. Страховой рынок – это совокупность экономических отношений по купле-продаже страховой услуги, выражающейся в защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении страховых случаев за счет денежных

средств (взносов, премий) страхователей.

Страховой рынок является одним из важнейших элементов любой рыночной экономики. Страхование – важнейшее звено финансовой системы, которое выступает регулятором воспроизводственных процессов на макро – и микроуровне. Оно является важным инструментом обеспечения непрерывности, стабильности развития общественного воспроизводства и средством защиты бизнеса и благосостояния граждан.

В настоящее время важной проблемой Российской Федерации в сфере государственного регулирования страхового рынка является отсутствие единой системы страхового законодательства, что приводит к серьезным проблемам в правовой практике и затрудняет осуществление эффективного страхового надзора. Также требует решения вопрос о том, как обеспечить интересы страхователей в случае утраты страховой организацией финансовой устойчивости и платежеспособности.

Для решения существующих проблем Распоряжением Правительства Российской Федерации от 22.07.2013 № 1293-р была утверждена Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2021 года. В этом документе проанализировано сегодняшнее состояние страховой отрасли, указаны цель и задачи, а также определены основные направления развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2021 года.

Таким образом, можно сделать вывод, что страховой рынок является одним из важнейших элементов любой рыночной экономики. Это связано с тем, что характерная для нее экономическая независимость товаропроизводителей любых форм собственности увеличивает вероятность потерь от чрезвычайных событий. Наличие конкуренции, как известно, является положительным фактором существования рынка. Однако она требует быстрых, неординарных решений и, следовательно, усиливает степень риска. Именно поэтому в условиях рыночной экономики потребность в страховой защите экономических и личных интересов общества значительно возрастает.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 N 4015-1 ст. 32.9 (ред. от 03.08.2018).
2. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 N 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2021 года».
3. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности. Учебное пособие / Н.Б. Грищенко. – М.: Финансы и статистика, **2014**. – 352 с.
4. Ермасов С.В. Страхование: учеб. для бакалавров / С.В.Ермасов, Н.Б.Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 748 с.
5. Шахов В.В. Введение в страхование. Учеб. пособие – 2-е изд., перераб. и доп. / В.В.Шахов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 388 с.
6. Центральный банк Российской Федерации – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

УДК 657.631

В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
М. А. Бровко, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

В статье уточнены организационные основы, цель, задачи и предметная область аудита расчетов с поставщиками и покупателями. Большое внимание уделено важности системы внутреннего контроля. Предложен вариант графика документооборота рабочих документов внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности.

Ключевые слова: аудит расчетов, поставщики, покупатели, система внутреннего контроля.

Рис. 3, табл. 2, лит. 5.

V. N. Serduik, M. A. Brovko

THEORETICAL BASES OF AUDIT OF SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS AND BUYERS

The article clarifies the organizational basis, purpose, objectives and subject area of the audit of settlements with suppliers and buyers. Much attention is paid to the importance of the internal control system. Variant of the schedule of document flow of working documents of internal control of accounts receivable and accounts payable are offered.

Keywords: audit of calculations, suppliers, buyers, internal control system.

Введение. Своевременное обращение денежных средств, а также тщательно поставленный учет расчетных операций с поставщиками и покупателями оказывают значительное влияние на финансовые результаты предприятия. Четкая организация расчетов между поставщиками и покупателями оказывает непосредственное влияние на ускорение оборачиваемости оборотных средств и своевременное поступление денежных средств, в связи с чем возникает необходимость проведения аудиторской проверки расчетных операций.

Основная часть. Аудит представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей на договорной и платной основе.

В процессе аудита расчетов с поставщиками и покупателями решаются следующие задачи:

- оценка внутреннего контроля за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии;
- определение состояния договорной дисциплины;
- определение соответствия организации учета дебиторской и кредиторской задолженности действующему нормативному законодательству;
- установление наличия и правильности оформления документов по поставке и продаже продукции, материалов, товаров, работ, услуг;
- определение правильности осуществления расчетов за полученные товарно-материальные ценности и услуги, оплаченные денежными средствами, с использованием различных форм расчетов;
- подтверждение полноты и своевременности оприходования полученных товарно-материальных ценностей, а также полноты и своевременности их списания с

- материально ответственного лица при их отгрузке и продаже;
- установление правильности оформления и отражения в учете выданных авансов, предъявленных претензий;
- выявление правильности отражения по соответствующим статьям баланса сумм дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и покупателями;
- установление причины и давности образования задолженности по расчетам, определение реальности погашения дебиторской и кредиторской задолженности;
- установление соответствия оборотов по счетам расчетов в журналах-ордерах и Главной книге;
- осуществление контроля за состоянием платежной дисциплины, своевременность принятия мер по возмещению сумм дебиторской задолженности покупателей [1].

Задачи аудитора состоят в:

- оценке уровня бухгалтерского учета, квалификации учетных кадров, качества обработки информации (особенно первичной документации), правильности и законности совершения бухгалтерских записей;
- оказании помощи предприятиям путем рекомендаций по устранению недостатков, особенно тех нарушений, которые непосредственно повлияли на финансовые результаты, сказались на достоверности показателей отчетности;
- необходимости оценки не только прошлых фактов и существующих в данный момент положений, но и ориентировании руководства проверяемой организации на те будущие события, которые способны повлиять на хозяйственную деятельность и ее конечный результат.

В последнее время в деятельности аудиторов появилась еще одна очень важная функция – это оказание помощи предприятиям в защите их интересов в налоговых органах и арбитражных судах.

Необходимость решения указанных задач обуславливает следующий порядок проведения аудиторской проверки (рис. 1).

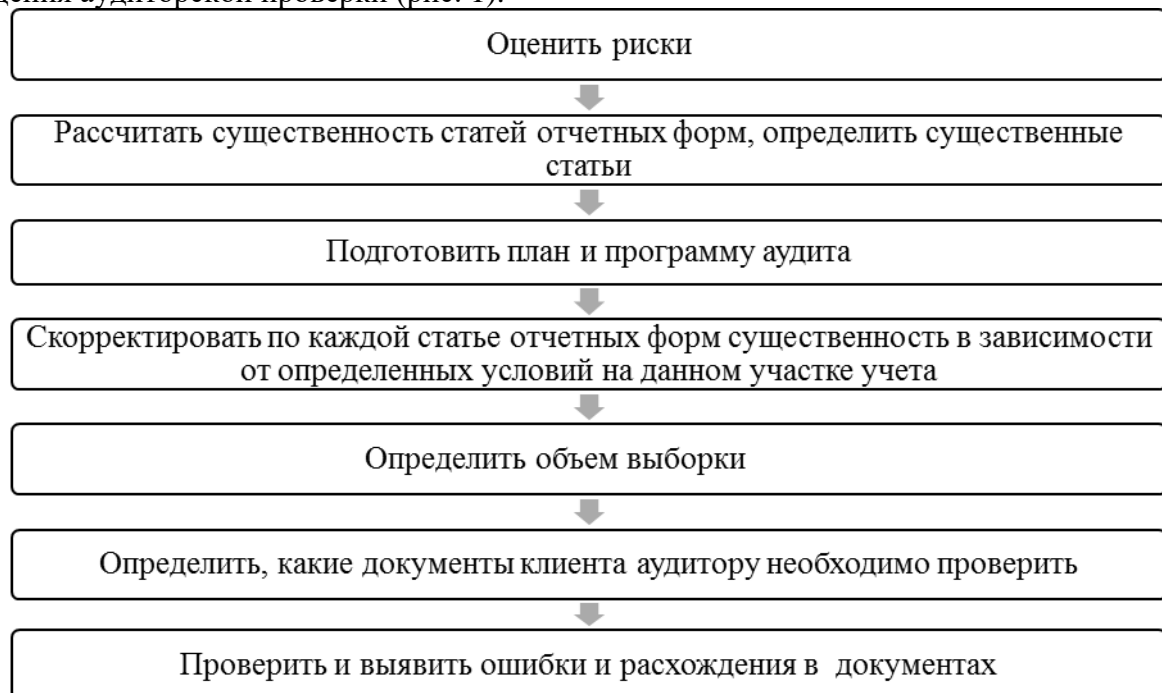


Рис.1. Порядок проведения аудиторской проверки

На предприятиях, не подлежащих обязательному аудиту, проверка расчетов с поставщиками и покупателями может быть предметом отдельной, инициативной

аудиторской проверки.

Многообразие источников информации для проведения данного вида аудита представлено на рис. 2.



Рис. 2. Источники информации для проведения аудита расчетов

Наряду с обеспечением надлежащего бухгалтерского учета и контроля за ведением расчетов, большую роль играет организация эффективного внутреннего контроля за правильностью учета расчетов с покупателями и поставщиками.

Под внутренним контролем необходимо понимать совокупность процедур, методик, которые приняты руководством предприятия в целях эффективного и упорядоченного ведения хозяйственной деятельности. Внутренний контроль включает в себя сформированные на предприятии методы надзора и проверки соблюдения требований законодательства, полноты и точности документации бухгалтерского учета, своевременности подготовки достоверной бухгалтерской отчетности, предотвращения ошибок и искажений, исполнения распоряжений и приказов [2].

Особую роль имеет внутренний аудит в том случае, когда компания имеет территориально разбросанные филиалы или подразделения, в которых решения принимает местное руководство, а руководству головного офиса необходима достоверная информация об их деятельности для осуществления контроля и оценки принятых решений в целом.

Эффективность деятельности отдела внутреннего аудита можно определить такими показателями как вероятность обнаружения ошибок и степень защиты. Под степенью защиты понимается доля снижения убытка, достигаемая путем обнаружения ошибок внутренними аудиторами на предприятии. В процессе осуществления контроля за состоянием ведения расчетов с покупателями, основными видами рисков являются:

- 1) договора с сомнительным покупателем;
- 2) учет счетов покупателей без фактически произведенной оплаты;
- 3) безнадежная дебиторская задолженность – сотрудничество с некредитоспособным покупателем;
- 4) осуществление сделок с неплатежеспособным покупателем;
- 5) существенное искажение финансовой отчетности – если резерв под сомнительную задолженность создан неверно.

Концепция внутреннего контроля включает в себя наряду с внутренней средой

организации, состоящей из стиля управления, порядка принятия решений, компетенции сотрудников, такие понятия как: повседневное осуществление контроля за учетом, отчетностью, разделением полномочий по учету и контролю управленцами предприятия, санкционированного доступа к экономической информации в соответствии с определенными должностными функциями, проверка эффективности самой системы внутреннего контроля. Для понимания того, насколько эффективно работает система внутреннего контроля, руководство предприятия должно своевременно получать информацию о недостатках системы внутреннего контроля посредством регулярного наблюдения за ее адекватностью и операционной эффективностью, что является предпосылкой для формирования внутреннего аудита [3].

С целью упорядочивания информационных потоков может быть предложен график документооборота рабочих документов внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности (табл. 1).

Таблица 1

График документооборота рабочих документов внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование документа	Ответственный за составление, контролирующий отдел	Сроки исполнения и предоставления	Контрольные процедуры
Оперативный отчет о состоянии дебиторской задолженности	Сотрудник финансовой службы; служба внутреннего аудита	Ежедневно; по запросу	Оперативный учет дебиторской задолженности, позволяющий контролировать степень выполнения договорных обязательств отдельными покупателями, планировать денежные поступления, своевременно выявлять «недобросовестных» покупателей и предупреждать об образовании просроченных и безнадежных долгов
Оперативный отчет о состоянии кредиторской задолженности	Сотрудник финансовой службы; служба внутреннего аудита	Ежедневно; по запросу	Оперативный учет кредиторской задолженности, позволяющий планировать платежи поставщикам, прогнозировать возможные штрафные санкции за нарушение условий договора, а также контролировать размеры скидок.
Отчет о просроченной дебиторской задолженности	Сотрудник финансовой службы; служба внутреннего аудита, юридическая служба, финансовый директор	Один раз в неделю; не реже, чем раз в неделю	Отслеживание информации о задолженности, не погашенной в установленные сроки, с целью организации претензионной работы с покупателями и создания резервов по сомнительным долгам

Таким образом, основным критерием повышения эффективности контроля состояния расчетов с покупателями является снижение потерь, связанных с возникновением сомнительных и безнадежных долгов (рис. 3).

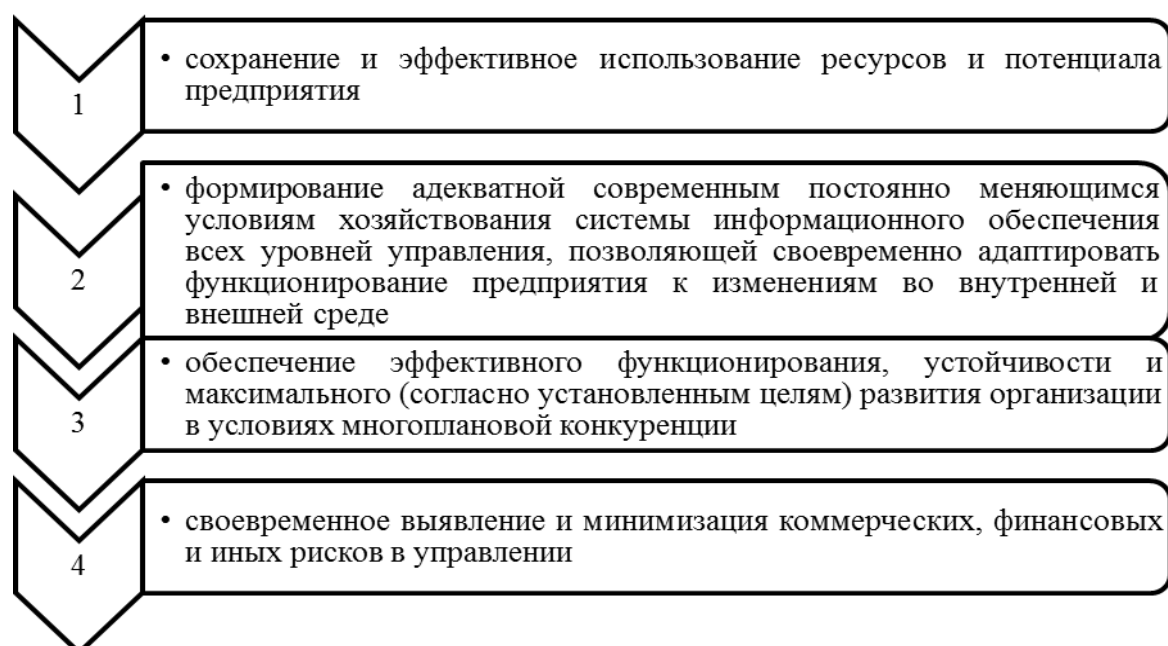


Рис. 3. Преимущества внедрения эффективной системы внутреннего контроля

Чтобы работа службы внутреннего аудита была объективной, необходимо обеспечить ее независимость в структуре управления предприятия от руководителей проверяемых филиалов и структурных подразделений. В идеальном варианте служба внутреннего аудита должна подчиняться только назначившему ее высшему руководству.

В таблице 2 отразим наиболее типичные ошибки и нарушения в учете расчетов с поставщиками и покупателями.

Таблица 2

Распространенные ошибки и нарушения в учете расчетов с поставщиками и покупателями

Нарушение в части организации первичного учета	Нарушение в части организации бухгалтерского и налогового учета
1	2
арифметические ошибки при фиксировании оперативного факта	списание безнадежного долга на счет прочих доходов и расходов при наличии ранее образованного резерва под эту задолженность
несвоевременная регистрация оперативного факта на носителе информации	перекрытие кредиторской задолженности одному контрагенту авансами, выданными другому контрагенту
регистрация хозяйственных операций в документах неунифицированной формы, отсутствие реквизитов, придающих документу юридическую силу	несвоевременное списание задолженности в связи с неверным исчислением сроков исковой давности
отсутствие договоров на поставку продукции (выполнение работ, оказание услуг), первичных документов, подтверждающих возникновение дебиторской (кредиторской) задолженности	неправомерное признание задолженности безнадежной и ее списание за счет резерва сомнительных долгов
отсутствие графиков документооборота	счетные ошибки при исчислении курсовых разниц

Продолжение таблицы 2

1	2
ошибки при регистрации документа	отсутствие или ненадлежащее ведение аналитического учета по контрагентам, неоплаченным в срок расчетным документам, неотфактурованным поставкам, авансам выданным, авансам полученным, выданным и полученным векселям и т.п. (исходя из требований нормативных актов)
нарушение сроков хранения документов в архиве	нарушение методологии учета в части неверно составленных корреспонденций счетов
уничтожение первичных документов без акта о выделении документов к уничтожению	нарушение порядка составления бухгалтерской отчетности в части формирования показателей о размере дебиторской (кредиторской) задолженности
несоблюдение порядка оформления и предъявления претензий по договорам	нарушение сроков и порядка проведения инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности

Выявленные аудитором нарушения в учете расчетов с поставщиками и покупателями отражаются в соответствующем разделе отчета аудиторской фирмы. При наличии оснований эти нарушения, а также различные обстоятельства, связанные с дебиторской и кредиторской задолженностью, могут являться причиной модификации аудиторского заключения.

Аудиторское заключение – документ, составленный в соответствии со стандартами аудита и предусматривающий предоставление уверенности пользователям относительно соответствия финансовой отчетности или другой информации концептуальным основам, которые использовались при ее составлении [4].

Для представления заключения аудитор должен составить мнение о проверяемой отчетности по следующим вопросам:

1. Общая приемлемость отчетности: соответствует ли представленная отчетность предъявленным к ней требованиям и не содержит ли противоречивой или недостоверной информации?
2. Обоснованность: существуют ли основания для включения в отчетность указанных показателей?
3. Законченность: все ли суммы, подлежащие отражению в отчетности, фактически включены в отчетность? Действительно ли указанные активы и пассивы принадлежат организации?
4. Оценка: все ли статьи правильно оценены и безошибочно подсчитаны?
5. Классификация: есть ли основания отражать сумму (хозяйственную операцию) на том счете, на котором она отражена?
6. Разделение: отнесены ли операции, проводимые незадолго до или непосредственно после даты составления баланса, к тому периоду, в котором были произведены?
7. Аккуратность: соответствуют ли суммы отдельных операций данным, приведенным в регистрах аналитического учета, правильно ли они просуммированы, соответствуют ли итоговые суммы данным, приведенным в итоговом регистре (оборотной-сальдовой ведомости, Главной книге)?
8. Раскрытие: все ли данные синтетического учета отражены в финансовой отчетности и правильно ли описаны в самих отчетах и приложениях к ним? [5].

Для реализации этих целей аудитор может использовать различные способы накопления необходимой информации, в том числе различные аудиторские процедуры.

Аудиторское заключение не может рассматриваться получившим его хозяйствующим

субъектом как гарантия того, что в хозяйственной деятельности и в ведении бухгалтерского учета отсутствуют случаи подлога и другие недостатки, а финансовая (бухгалтерская) отчетность является безупречной. Это связано с тем, что аудитор (субъективное лицо), проводивший контроль, самостоятельно принимает решения об объективности и точности бухгалтерского баланса и отчетности к нему, достоверности ведения бухгалтерского учета, правильности осуществления других финансово-хозяйственных операций, подвергшихся проверке. В результате возникает возможность получения аудируемой организацией положительного аудиторского заключения в то время, когда возможны ошибки, не попавшие в поле зрения аудитора.

Заключение. В настоящее время ни один субъект предпринимательской деятельности не существует без дебиторской и кредиторской задолженности, поэтому надлежащим образом организованный учет, проведение аудита расчетных операций является важной составной частью контроля финансового состояния предприятия, его платежеспособности и устойчивого положения на рынке. При аудите расчетов с поставщиками и подрядчиками необходимо в первую очередь обратить внимание на правильность оформления первичных документов, их соответствие договору. При проведении проверки текущей задолженности аудитор должен уделять внимание контролю счетов, при котором проверяется характер сальдо и его очевидность, логика корреспонденции счетов, критическая корреспонденция счетов, увязка счетов между собой.

По результатам аудита текущей дебиторской и кредиторской задолженности у аудитора складывается определенное представление о достоверности бухгалтерской отчетности. Промежуточные выводы о том, что порядок расчетов с покупателями и поставщиками неудовлетворителен, могут стать основой для составления аудитором негативного вывода.

Записи и выводы аудитора по каждому разделу аудиторской программы фиксируются в рабочей документации и являются тем фактическим материалом, который используется аудитором при подготовке и обосновании аудиторского отчета руководству клиента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аудит расчетов с поставщиками и покупателями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://studref.com/400148/ekonomika/audit_raschetov_postavschikami_pokupatelyami
2. Демироглу Н.Б. Повышение эффективности внутреннего контроля состояния расчетов с покупателями / Демироглу Н.Б., Якубова Е. // Таврический научный обозреватель. 2016. №1-1 (6) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-vnutrennego-kontrolya-sostoyaniya-raschetov-s-pokupatelyami>
3. Филина Ф. Н. Внутренний аудит / Ф. Н. Филина. – М. : Гросс Медиа-2010. – 384 с.
4. Об аудиторской деятельности: закон от 29.05.93 № 3126-ХІІ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T312500.html
5. Каурова О. В. Методика сбора аудиторских доказательств достоверности показателей бухгалтерской отчетности в части основных средств / Каурова О. В., Крюкова Ю. Г. // Сервис +. 2009. №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-sbora-auditorskih-dokazatelstv-dostovernosti-pokazateley-buhgalterskoy-otchetnosti-v-chasti-osnovnyh-sredstv>

УДК 336.14

Л. Д. Смирнова, к.э.н., доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А. А. Душкина, магистрант ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ СМЕТЫ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье рассмотрены особенности распределения финансовых ресурсов на здравоохранение в различных странах. Рассмотрены цели, задачи, нормативное регулирование, а также порядок составления сметы бюджетного учреждения. А также, проведена сравнительная характеристика кодов классификации операций сектора государственного управления кодам экономической классификации расходов.

Ключевые слова: бюджетный учёт, смета доходов и расходов, финансирование, Главный распорядитель, приносящая доход деятельность.

Рис. 2, табл. 3, лит. 6.

L. D. Smirnova, A. A. Dushkina

PROCEDURE FOR FORMING AN ESTIMATE FOR HEALTHCARE INSTITUTIONS

The article discusses the features of the distribution of financial resources for health care in various countries. The goals, objectives, normative regulation, as well as the procedure for drawing up an estimate of a budgetary institution are considered. And also, a comparative characteristic of the classification codes for the general government sector operations with the codes for the economic classification of expenses is given.

Keywords: budget accounting, estimate of income and expenses, financing, Chief administrator, income-generating activity.

Введение. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях имеет свои специфические особенности, которые обусловлены законодательством о бюджетном устройстве и бюджетном процессе, Законом «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в Донецкой Народной Республике», Временным положением о бюджетной системе Донецкой Народной Республики, а также другими нормативными документами по учету и отчетности в бюджетных организациях, их отраслевой спецификой.

К таким особенностям можно отнести: организацию учета в разрезе статей бюджетной классификации; контроль исполнения сметы расходов; выделение кассовых и фактических расходов в учете; отраслевые особенности учета в учреждениях бюджетной сферы (здравоохранения, образования, науки).

Кроме того, в последнее время произошли значительные изменения в нормативно-правовом поле регулирования бюджетного процесса, что обуславливает необходимость дальнейшего изучения и совершенствования бюджетного учета.

Основная часть. Проблемы, связанные с распределением финансовых ресурсов на здравоохранение, сильно отличаются в различных странах. В экономически развитых странах финансирование здравоохранения направлено на совершенствование административно-управленческих механизмов и внедрение новых медицинских технологий, что приводит к удорожанию медицинской помощи. В менее развитых странах акцент делается на развитие служб первичного звена. Но проблемы финансирования здравоохранения остаются актуальными и для тех, и для других [2].

Основное воздействие на процесс расстановки приоритетов при финансировании здравоохранения оказывают государственные органы (политическая обстановка, борьба с коррупцией, законодательство); лечебно-профилактические и медицинские учреждения;

общественность (население, пациенты), а также данные статистических исследований о медико-санитарных потребностях, стоимости и эффективности имеющихся медицинских услуг (консультаций, вмешательств и процедур) [1].

Несмотря на возрастающие финансовые трудности в последние годы, большинство стран постоянно повышают уровень своих расходов на финансирование здравоохранения. (табл. 1) [5].

Таблица 1

**Объем (в % от ВВП) макроэкономических расходов на здравоохранение
за 2014-2018 гг.**

Страна	2014	2015	2016	2017	2018	В 2018 по сравнению с 2014
КНР	4,8	5,0	5,0	5,0	5,0	+ 0,2
Россия	5,3	5,3	5,3	5,4	5,4	+ 0,1
Польша	6,2	6,3	6,5	6,5	6,3	+ 0,1
Италия	9,0	9,0	8,9	8,8	8,8	- 0,2
Испания	9,0	9,1	9,0	8,9	8,9	- 0,1
Австралия	9,0	9,3	9,2	9,2	9,3	+ 0,3
Канада	10,1	10,6	10,8	10,7	10,7	+ 0,6
Япония	10,8	10,9	10,8	10,8	10,9	+ 0,1
Германия	11,0	11,1	11,1	11,2	11,2	+ 0,2
Швейцария	11,5	11,9	12,2	12,3	12,2	+ 0,7
Франция	11,6	11,5	11,5	11,3	11,2	- 0,4
США	16,4	16,7	17,1	17,1	16,9	+ 0,5
Соединенное Королевство	9,8	9,7	9,7	9,6	9,8	0

Таким образом, на основании таблицы 1 можно сделать выводы, что в целом во многих развитых странах объём расходов на здравоохранение в 2018 году по сравнению с 2014 увеличился, что, безусловно, является положительной тенденцией, т.к. данная сфера является одной из наиболее важных в жизнедеятельности страны и требует постоянного роста инвестиций и внедрения новых технологий.

Наиболее показательным примером необходимости роста инвестиций и внедрения новых технологий в сферу здравоохранения является 2020 год, в связи с широким распространением вируса COVID-19. В результате пандемии выяснилось, что медицинские учреждения практически всех стран не справляются с таким наплывом заболевших. Все больницы переполнены, медицинских препаратов, а также врачей недостаточно, что приводит к значительному ухудшению ситуации и замедлению борьбы с вирусом.

Что касается Донецкой Народной Республики, то в структуре расходов бюджета на финансирование здравоохранения выделяется около 7,0% от всех бюджетных расходов. Источники финансирования учреждений здравоохранения ДНР представлены на рисунке 1 [6].

В Республике за счет бюджетных средств финансируется ограниченный состав расходов – в основном оплата труда, начисления в фонд оплаты труда, питание, медикаменты, коммунальные услуги. Финансирование остальных видов расходов (услуги по текущему ремонту и обслуживанию техники, инвентаря и медицинской аппаратуры, приобретение оборудования, капитальное строительство, капитальный ремонт и др.)

учреждения вынуждены производить за счет внебюджетных средств, привлеченных путем платных дополнительных услуг и ведения предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход согласно действующему законодательству, а также гуманитарной помощи из Российской Федерации. Например, расходы на содержание Республиканских и муниципальных учреждений за 2017 год представлены в таблице 2 [6].



Рис. 1. Источники финансирования учреждений здравоохранения Донецкой Народной Республики

Учреждения, которые содержатся за счет средств бюджетов, для обеспечения своей деятельности и выполнения, возложенных на них функций, составляют смету, которая является важным инструментом как планирования, так и контроля финансовой деятельности бюджетного учреждения.

Таблица 2

Расходы на содержание учреждений здравоохранения ДНР в 2017 г.

Статьи расходов	Расходы на содержание республиканских учреждений здравоохранения, млн. руб.	Расходы на содержание муниципальных учреждений здравоохранения, млн. руб.
на заработную плату	2300,0	2600,0
на медикаменты и перевязочные материалы	345,2	166,0
на продукты питания	188,0	149,0
на капитальные расходы	96,0	16,0
другие расходы	1270,8	1269,0
Всего расходов	4200,0	4200,0

Эффективность работы учреждения во многом зависит от того, насколько грамотно

составлена смета доходов и расходов на отчетный год. Бюджетные организации расходуют государственные средства по целевому назначению, что предполагает строгое соблюдение финансовой дисциплины. Следовательно, смета – основной плановый финансовый документ, в котором отражаются объем, целевое направление и поквартальное распределение средств, выделяемых из бюджета на содержание учреждения.

Основным нормативным документом, регулирующим процессы составления, рассмотрения и утверждения сметы доходов и расходов, получаемых из бюджета, является Приказ Министерства финансов ДНР от 03.12.2019г. №193 «Об утверждении Порядка составления, утверждения и ведения бюджетных смет бюджетными учреждениями Донецкой Народной Республики». Планирование доходов по внебюджетным поступлениям осуществляется на основании «Порядка составления, утверждения и ведения сметы доходов и расходов внебюджетных средств бюджетных учреждений», утвержденного Приказом Министерства финансов Донецкой Народной Республики от 20.12.2019г. № 212.

Смета бюджетного учреждения – основной плановый финансовый документ бюджетного учреждения, которым на бюджетный период устанавливаются полномочия относительно получения поступлений и распределение бюджетных ассигнований на регистрацию бюджетных обязательств и осуществление платежей для выполнения бюджетным учреждением своих функций.

До 31.12.2019 года смета бюджетного учреждения имела следующие составные части:

- общий фонд, который состоял из объема поступлений из общего фонда бюджета и распределения расходов по полной экономической классификации расходов бюджета на выполнение бюджетным учреждением своих основных функций;
- специальный фонд, который состоял из объема поступлений из специального фонда бюджета на конкретную цель и их распределение по полной экономической классификации расходов бюджета на осуществление соответствующих расходов согласно законодательству, а также на реализацию приоритетных мероприятий, связанных с выполнением учреждением своих основных функций.

На сегодняшний день доходы бюджетных учреждений подразделяются на 2 группы:

- средства, получаемые из Республиканского (местного) бюджета (ранее общий фонд);
- средства собственных поступлений бюджетного учреждения (ранее специальный фонд).

С учетом приведенной группировки доходов и в связи с принятием нормативных документов, регулирующих порядок составления смет по доходам из бюджета и по внебюджетных (собственным) поступлениям, в настоящее время бюджетная смета и смета доходов и расходов от приносящей доход деятельности составляются отдельно.

Помимо бюджетной сметы учреждениями составляется план ассигнований общего фонда бюджета – ежемесячное распределение бюджетных ассигнований, получаемых из Республиканского (местного) бюджета, который регламентирует на протяжении бюджетного периода регистрацию бюджетных обязательств и осуществление платежей.

Бюджетные учреждения в лице их руководителей, которые уполномочены на получение бюджетных ассигнований, взятие бюджетных обязательств и осуществление расходов из бюджета, называются распорядителями бюджетных средств. По объему предоставленных прав распорядители делятся на главных распорядителей, распорядителей низшего уровня и получателей бюджетных средств.

Главный распорядитель бюджетных средств (главный распорядитель средств соответствующего бюджета) – орган государственной власти (государственный орган), орган управления государственным внебюджетным фондом, орган местного самоуправления, наиболее значимое учреждение науки, образования, культуры и здравоохранения, а также учреждение, созданное в соответствии с международным договором (соглашением), указанное в ведомственной структуре расходов бюджета, имеющие право распределять бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств между подведомственными распорядителями и получателями бюджетных средств.

Среди основных полномочий главного распорядителя бюджетных средств следует обозначить:

- 1) обеспечение результативности, адресности и целевого характера использования бюджетных средств;
- 2) формирование перечня подведомственных ему распорядителей и получателей бюджетных средств;
- 3) осуществление планирования соответствующих расходов бюджета;
- 4) составление, утверждение и ведение бюджетной росписи, распределение бюджетных ассигнований, лимитов бюджетных обязательств по подведомственным распорядителям и получателям бюджетных средств;
- 5) организация и осуществление ведомственного финансового контроля в установленной сфере деятельности;
- 6) формирование бюджетной отчетности главного распорядителя бюджетных средств и др. [3].

Составление смет бюджетных учреждений позволяет решать следующие задачи:

- обеспечение бюджетных учреждений государственным финансированием;
- анализ предполагаемых проектов расходов и отчетов об использовании средств;
- контроль за эффективным и экономным расходованием средств.

Процесс составления сметы можно представить в виде следующих этапов: составление проектов смет, доведение лимитов бюджетных ассигнований после непосредственного утверждения бюджета, разработка и утверждение сметы.

Формирование проектов смет осуществляется на основании расчетов, обосновывающих показатели расходов бюджета или предоставления кредитов из бюджета.

При рассмотрении Главными распорядителями проектов смет распорядителей низшего уровня особо уделяется внимание законности и правильности расчетов, целесообразности запланированных расходов бюджета, правильности их распределения в соответствии с бюджетной классификацией расходов бюджета, соблюдения действующих должностных окладов, норм, цен, лимитов и др.

На основании проектов сводных смет Главные распорядители формируют бюджетные запросы, которые подаются в Министерство финансов для включения в проекты соответствующих бюджетов в установленном ими порядке.

Обязательным является выполнение требования по первоочередному обеспечению бюджетными средствами расходов на оплату труда с начислениями, выплату стипендии, а также на хозяйственное содержание учреждений. В сметы могут включаться только расходы, предусмотренные законодательством, необходимость которых обусловлена характером деятельности учреждения. Расходы на приобретение оборудования, капитальный ремонт помещений и т. п., не являющиеся первоочередными, могут предусматриваться только при условии обеспечения средствами неотложных расходов и отсутствия задолженности.

После утверждения бюджета, каждое бюджетное учреждение получает лимитные справки, которые являются основанием для составления сметы. Лимитные справки представляют собой документ, содержащий установленные бюджетные ассигнования, а также другие показатели, которые являются основой составления сметы.

Смета доходов и расходов от приносящей доход деятельности составляется на основании расшифровок финансово-экономических обоснований, предоставляемых получателями бюджетных средств в вышестоящую организацию. Расшифровки финансово-экономических обоснований должны содержать источники и объемы формирования доходной части, а также обоснование планируемых расходов. При формировании показателей, на основании которых определяются поступления планового периода, обязательно учитывается уровень их фактического выполнения за последний отчетный год, а также ожидаемого выполнения за период, предшествующий планируемому.

Согласно действующему законодательству, доходная часть сметы доходов и расходов

формируется из остатка денежных средств на начало текущего финансового года и планируемых поступлений по источникам формирования, указанным в генеральном разрешении на открытие лицевых счетов по учету средств, полученных от приносящей доход деятельности, в Республиканском казначействе, оформленном и зарегистрированном в Министерстве юстиции Донецкой Народной Республики. Источники образования доходов отражаются в смете доходов и расходов от приносящей доход деятельности по соответствующим кодам классификации доходов от приносящей доход деятельности Донецкой Народной Республики. Расходная часть сметы доходов и расходов от приносящей доход деятельности не может превышать показатели доходной части.

Составление и исполнение бюджетной сметы и сметы доходов и расходов по собственным поступлениям осуществляется отдельно по каждому источнику доходов и виду деятельности в разрезе направлений (кодов) расходования планируемых доходов, которые затем обобщаются соответственно в сводной бюджетной смете и сводной смете доходов и расходов от приносящей доход деятельности [4].

Внесение изменений в показатели сметы доходов и расходов от приносящей доход деятельности (сводной сметы доходов и расходов) осуществляется путем утверждения справок о внесении изменений в смету доходов и расходов от приносящей доход деятельности.

Предусмотренные в сметах ассигнования являются предельными и расходование сверх этих сумм учреждениям не разрешается. Также учреждениям запрещено использовать бюджетные средства на цели, не предусмотренные сметой.

Следует отметить, что составление смет бюджетных учреждений основано на применении классификации доходов и расходов при обобщении источников поступлений и направлений их расходования. Классификация доходов и расходов бюджетов является группировкой доходов бюджетов бюджетной системы Донецкой Народной Республики, основанной на нормативных правовых актах Донецкой Народной Республики, определяющих источники формирования указанных доходов и направления их расходования. Назначение кодов бюджетной классификации осуществляется согласно Приказу «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Донецкой Народной Республики» от 01.07.2019 г. №97, а также в соответствии с принципами единства, стабильности (преемственности) и открытости назначения кодов.

Код классификации доходов бюджетов состоит из 20-и разрядов и включает:

- код главного администратора доходов бюджета (1–3 разряды);
- код вида доходов бюджетов (4–13 разряды);
- код подвида доходов бюджетов (14–17 разряды);
- код классификации операций сектора государственного управления, относящийся к доходам бюджетов (18–20 разряды).

Классификация расходов бюджетов представляет собой группировку расходов бюджетов бюджетной системы Донецкой Народной Республики, отражающую направление бюджетных средств на выполнение основных функций государства и местного самоуправления, решение социально-экономических и иных задач, а также распределение в этих целях бюджетных средств между их распорядителями и получателями бюджетных средств. Показатели расходной части сметы бюджетных учреждений формируются по коду главного распорядителя средств бюджета и коду классификации операций сектора государственного управления.

Код классификации расходов бюджетов состоит также из 20-и разрядов и включает:

- код главного распорядителя бюджетных средств (1-3 разряды);
- код раздела, подраздела, целевой статьи и вида расходов (4-17 разряды);
- код классификации операций сектора государственного управления, относящихся к расходам бюджетов (18-20 разряды).

Данная классификация используется бюджетными учреждениями с

01 января 2020 года, ранее же применялась экономическая классификация расходов бюджета. Пример соответствия кодов бюджетной классификации операций сектора государственного управления коду экономической классификации представлен в таблице 3.

Таблица 3

Соответствие кодов классификации операций сектора государственного управления (КОСГУ) кодам экономической классификации расходов (КЭКР)

Подстатья КОСГУ	Наименование расходов, входящих в подстатью	КЭКР
211 Заработная плата	Расходы на выплаты персоналу государственных (муниципальных) учреждений	2111
	Расходы на выплаты персоналу в сфере национальной безопасности, правоохранительной деятельности и обороны	2112
	Расходы на выплаты персоналу государственных внебюджетных фондов	2111
213 Начисления на выплаты по оплате труда	Взносы по обязательному социальному страхованию на выплаты по оплате труда работников и иные выплаты работникам учреждений	2120
	Взносы по обязательному социальному страхованию на выплаты денежного содержания и иные выплаты работникам государственных (муниципальных) органов	2120
223 Коммунальные услуги	Электроэнергия	2273
	Горячее водоснабжение	2271
	Холодное водоснабжение, водоотведение	2272
225 Работы, услуги по содержанию имущества	Уборка и вывоз снега	2240
	Техническое обслуживание электрооборудования	2240
	Техническое обслуживание систем вентиляции	2240
	Техническое обслуживание и ремонт лифтов	2240
	Противопожарные мероприятия, в том числе: зарядка огнетушителей; огнезащитная обработка имущества	2240
310 Увеличение стоимости основных средств	Приобретение жилых и нежилых помещений	3120
	Приобретение медицинского оборудования и инструментов	2220, 3110
330 Увеличение стоимости материальных запасов	Приобретение хозяйственных материалов	2210
	Приобретение медикаментов, перевязочных материалов, аптек	2210, 2220
	Приобретение пломб, материалов для зубопротезирования	2220
	Приобретение продуктов питания	2230

Порядок составления сметы бюджетных учреждений в Российской Федерации отличается незначительно по сравнению с порядком формирования сметы в Донецкой Народной Республике. Однако, некие различия всё же есть, так, например, в РФ первым этапом составления сметы бюджетного учреждения является группировка показателей сметы в соответствии с лимитами бюджетных обязательств по видам расходов, в то время как в ДНР такой процедуры не выделяют в порядке составления сметы. Кроме того, в ДНР в отличие от России после утверждения бюджета главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств каждое бюджетное учреждение получает лимитные справки, которые являются основанием для составления сметы.

Более наглядное сравнение процесса составления сметы бюджетных учреждений представлено на рисунке 2.

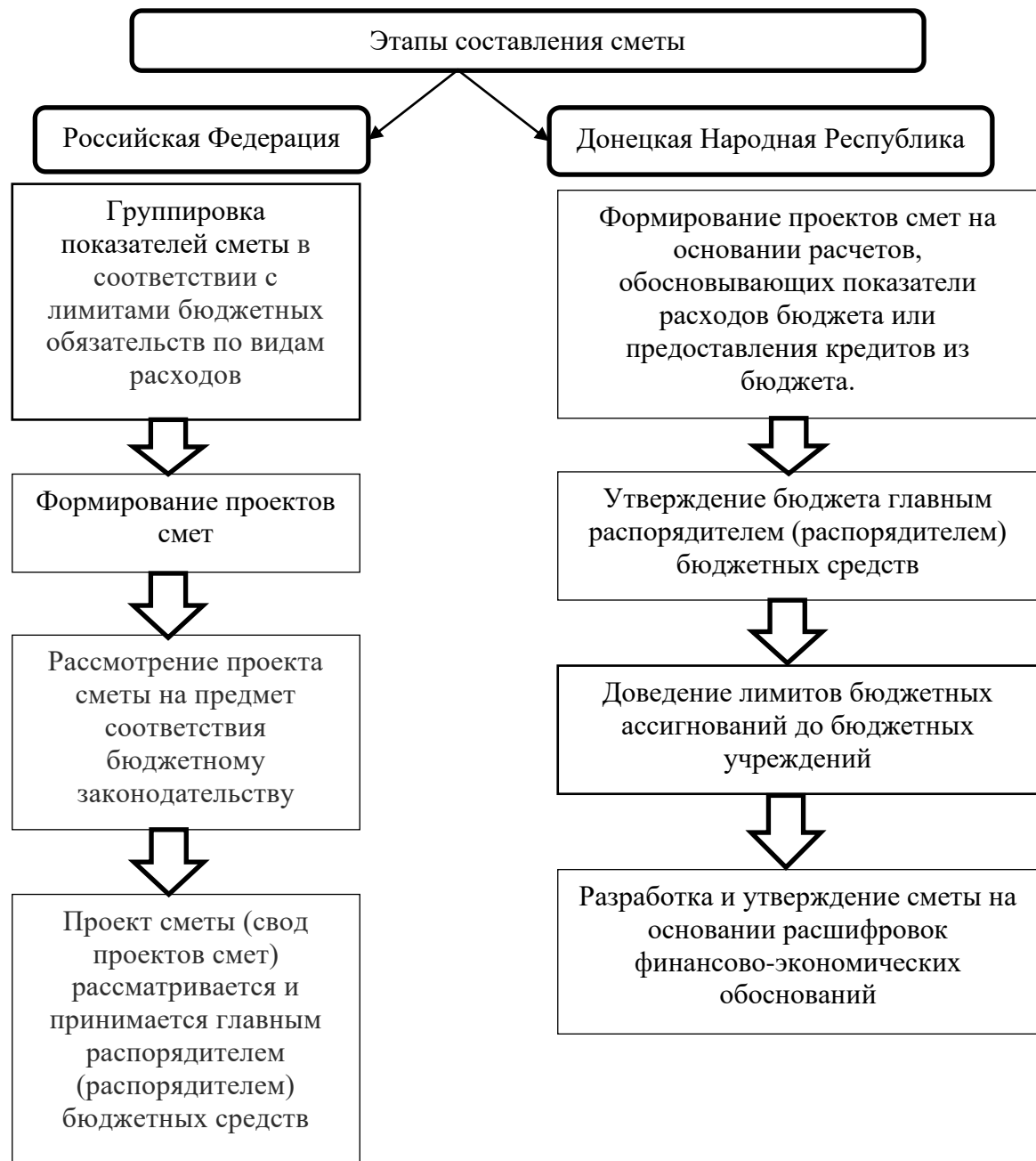


Рис. 2. Сравнительная характеристика порядка формирования сметы бюджетных учреждений РФ и ДНР

Заключение. Таким образом, можно отметить, что смета бюджетного учреждения представляет собой, так называемый, финансовый план учреждений. Она устанавливает объём, целевое направление и распределение денежных средств, выделяемых из бюджета с учетом собственных средств на содержание и выполнение ими своих функций и задач.

Юридическое значение сметы заключается в том, что она определяет права и обязанности руководителя бюджетного учреждения по целевому использованию средств, выделенных из соответствующего бюджета, а также устанавливает полномочия относительно получения поступлений и распределение бюджетных ассигнований на регистрацию бюджетных обязательств и осуществление платежей для выполнения бюджетным учреждением своих функций. Составление и исполнение смет бюджетного учреждения является важнейшей составной частью бюджетного процесса.

С целью обеспечения финансовыми ресурсами, бюджетные учреждения составляют

бюджетную смету и смету доходов и расходов от приносящей доход деятельности. Необходимым инструментом составления сметы бюджетного учреждения является бюджетная классификация, как по доходам, так и по расходам, т.к. именно на её основании и составляются сметы.

Процесс составления сметы, в свою очередь, состоит из следующих этапов: составление проектов смет, доведение лимитов бюджетных ассигнований после непосредственного утверждения бюджета, а также разработка и утверждения сметы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васкес Абанто Х.Э. Здоровоохранение и вопросы его финансирования / Х.Э. Васкес Абанто, А.Э. Васкес Абанто // Медицина неотложных состояний, 2014. – № 3 (58). – С. 174–179.
2. Доклад ВОЗ о состоянии здравоохранения в Европе, 2015 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.euro.who.int>
3. Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в Донецкой Народной Республике ДНР [Электронный ресурс]: закон Донецкой Народной Республики от 28 июня 2019 г. № 46-ИНС. – Режим доступа: <https://dnronline.su/download/46-iins-ob-osnovah-byudzhethnogo-ustrojstva-i-byudzhethnogo-protsessa-v-donetskoj-narodnoj-respublike/>
4. Об утверждении Временного положения о бюджетной системе Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики от 17 декабря 2016 г. № 13-18. Режим доступа: <https://pravdnr.ru/wp-content/uploads/2017/03/postanovlenie-13-18-zamena.pdf>
5. Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH_STAT#
6. Официальный сайт Министерства здравоохранения Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mzdnr.ru/news/ob-obespechenii-uchrezhdeniy-zdravoohraneniya-dnrmedicinskimi-preparatami-i-izdeliyami>

УДК 336.02

*Е. И. Хорошева, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**А. Г. Шавловская, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье проведена оценка современной бюджетной политики Российской Федерации в области расходов и доходов с учетом их сущности и роли в реализации социально-экономической политики государства. С целью устранения влияния негативных факторов и усиления действия позитивных факторов на экономический рост предложены мероприятия по совершенствованию бюджетной политики в Российской Федерации.

Ключевые слова: бюджетная политика, расходы бюджета, доходы бюджета, направления, кризисная ситуация.

Рис. 2, табл. 3, лит. 7.

E. I. Khorosheva, A. G. Shavlovskaya

ASSESSMENT OF THE BUDGETARY POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION AT THE CURRENT STAGE

The article assesses the modern budgetary policy of the Russian Federation in the field of expenditures and revenues, taking into account their essence and role in the implementation of the socio-economic policy of the state. In order to eliminate the influence of negative factors and enhance the effect of positive factors on economic growth, measures are proposed to improve the budgetary policy in the Russian Federation.

Keywords: budget policy, budget expenditures, budget revenues, directions, crisis situation.

Введение. Бюджетная политика является важнейшим элементом экономической политики государства и включает в себя меры, осуществляемые государством, направленные на формирование государственного фонда средств, необходимого для обеспечения нормальной жизнедеятельности общества. Для оптимального функционирования экономики необходимо осуществление сбалансированной бюджетной политики в рамках экономики страны. На протяжении последних лет бюджетная политика Российской Федерации постоянно подвергалась и продолжает подвергаться изменениям из-за нестабильности социальных и экономических процессов, происходящих в условиях кризисной ситуации. В таких условиях Российская Федерация нуждается в нахождении эффективных направлений и методов совершенствования бюджетной политики, способных стабилизировать ситуацию в национальной экономике и ускорить процесс перехода к устойчивому экономическому росту.

В современной научной литературе сформированы разнообразные подходы к исследованию государственной бюджетной политики. Изучением данного направления занимались такие известные экономисты как О.В. Врублевская, Г.И. Золотарев, И.Г. Изабакаров, И.В. Караваева, В.Н. Папело, Ю.И. Чуньков, М. Робинсон, Р. Масек, Дж. Янки и другие. В их работах представлены результаты исследования различных аспектов проведения государственной бюджетной политики, что позволило определить теоретико-методологические основы бюджетной политики государства и заложить базу для проведения дальнейших исследований динамичных процессов в области управления бюджетными ресурсами.

Цель работы – определение основных тенденций формирования и реализации

бюджетной политики Российской Федерации, анализ ее основных составляющих, разработка предложений по совершенствованию механизма ее формирования и реализации.

Основная часть. Бюджетная политика является важной составляющей экономической политики государства, включает в себя меры, которые направлены на формирование государственного фонда средств, необходимого для обеспечения нормальной жизнедеятельности общества. Главные показатели бюджетной политики формируют основу для определения инструментария приоритетного управления государственными финансами.

Значимость анализа расходов федерального бюджета на современном этапе объясняется тем, что непосредственно в расходной части показана реализация основных направлений бюджетной политики. Так как бюджетные средства должны рационально расходоваться, особенно важно четко обозначить ответственность за реализацию целей в области расходования бюджетных средств.

Проанализируем динамику и структуру расходов федерального бюджета Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1

Удельный вес и цепной темп роста расходов бюджета Российской Федерации, % [6]

Показатели	2017		2018		2019	
	Уд. вес	Темп роста	Уд. вес	Темп роста	Уд. вес	Темп роста
Расходы, всего	100	100,1	100	101,7	100,0	109,0
Общегосударственные вопросы	7,1	106,5	7,5	107,5	7,5	109,0
Национальная оборона	17,4	75,6	16,9	99,1	16,5	106,1
Национальная безопасность	11,7	101,0	11,8	102,8	11,4	105,7
Национальная экономика	15,0	106,9	14,4	97,6	15,5	117,6
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,7	165,5	0,9	124,5	1,6	190,7
Охрана окружающей среды	0,6	146,4	0,7	125,5	1,1	170,3
Образование	3,7	102,9	4,6	125,6	4,5	107,0
Культура, кинематография	0,5	102,7	0,6	105,7	0,7	129,1
Здравоохранение	2,7	86,9	3,2	122,1	3,9	132,7
Социальная политика	30,4	108,8	27,4	91,8	26,8	106,6
Физическая культура и спорт	0,6	161,2	0,4	66,5	0,4	127,4
Средства массовой информации	0,5	108,6	0,5	106,3	0,6	117,1
Обслуживание государственного и муниципального долга	4,3	114,1	4,8	113,6	4,0	90,7
Межбюджетные трансферты	4,8	117,6	6,6	138,6	5,5	91,6

По данным таблицы 1 можно сказать, что на протяжении 2017-2019 гг. наибольший удельный вес в общей структуре расходов бюджета имели расходы на социальную политику. Удельный вес расходов на национальную оборону в период 2017-2019 гг. снизился до 16,5%.

Общая сумма расходов увеличивалась в 2017 году на 0,1% и в 2019 году на 9,0%. Расходы на общегосударственные вопросы в 2017-2019 годах увеличились на 9,0%.

Расходы на национальную оборону в 2017 и 2018 годах снижались, а в 2019 году зафиксировано их увеличение. Расходы на социальную политику увеличивались в 2017 гг., а в 2018 году снизились на 8,2%, в 2019 году зафиксировано увеличение данного показателя. В

2018 году можно отметить значительное увеличение расходов на образование и здравоохранение на 25,6% и 22,1% соответственно, а расходы на физическую культуру и спорт снизились на 33,5%. В период 2017-2018 гг. наблюдается увеличение темпа роста межбюджетных трансфертов, так как в 2017 году они увеличились на 17,6%, а в 2018 год наблюдается прирост в размере 38,6%. За рассматриваемый период наблюдается увеличение расходов на охрану окружающей среды, в 2017 – на 46,4%, а в 2018 наблюдается увеличение на 25,5%.

Среди приоритетов в структуре расходов проекта бюджета – поддержка проектов в сфере экономики и развития инфраструктуры, национальной безопасности, в то же время самый масштабный рост предусмотрен по статьям развития человеческого капитала, социальной сферы и программам повышения качества жизни граждан [4, с.7].

Для того, чтобы определить, насколько выполняются плановые размеры расходов, и насколько фактически проведенная политика в области расходов соответствует запланированной, необходимо сравнить и проанализировать плановые и фактические значения расходов федерального бюджета Российской Федерации. Плановые и фактические значения расходов бюджета Российской Федерации по основным статьям за последние несколько лет представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Плановые и фактические значения расходов федерального бюджета
Российской Федерации за 2017-2019 гг., млрд. руб. [2]**

Наименование	2017		2018		2019	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Расходы, всего	16728,0	16425,8	16529,0	16709,3	18293,7	18220,2
Общегосударственные вопросы	1249,0	1167,2	1306,0	1254,6	1424,0	1367,3
Национальная оборона	3054,0	2852,8	2772,0	2826,3	2955,5	2998,2
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2029,0	1918,0	2108,0	1971,0	2215,8	2084,1
Национальная экономика	2370,0	2460,0	2404,0	2402,0	2711,3	2825,5
Социальная политика	5054,0	4992,1	4706,0	4582,1	4870,4	4883,1

По данным таблицы 2 можно сказать, что общая сумма расходов фактическая только в 2018 году превысила запланированную, в 2017 и 2019 гг. наблюдается обратная ситуация – фактическая сумма расходов ниже запланированной. Расходы на общегосударственные вопросы, национальную безопасность в 2017-2018 гг. фактически не достигли запланированных значений. Расходы на национальную оборону превысили планируемые значения в 2018 и 2019 гг., а в 2017 году были ниже запланированного значения. Расходы на национальную экономику превышали план в 2017 и 2019 гг., а в 2018 году не достигли его.

Политика в области бюджетных доходов является важной составляющей в бюджетной политике Российской Федерации. Государство не может существовать без финансирования государственной деятельности, в результате которой власть выполняет свои функции. Такое финансирование осуществляется за счет доходов его бюджета.

Самым эффективным источником средств являются налоговые поступления. При анализе состава налоговых и неналоговых поступлений, представленном на рисунке 3. можно сказать, что доля налоговых доходов в общем объеме доходов увеличилась с 53% в 2010 году до 73,5% в 2018 году. Этот свидетельствует о том, что для решения социально-экономических задач правительство преимущественно использует налоговые доходы.

В 2018 году общая доля налоговых доходов составила 73,5%, из которых 32,1% приходилось на налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, 22,5% на налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации и 13,1% на налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации [60].

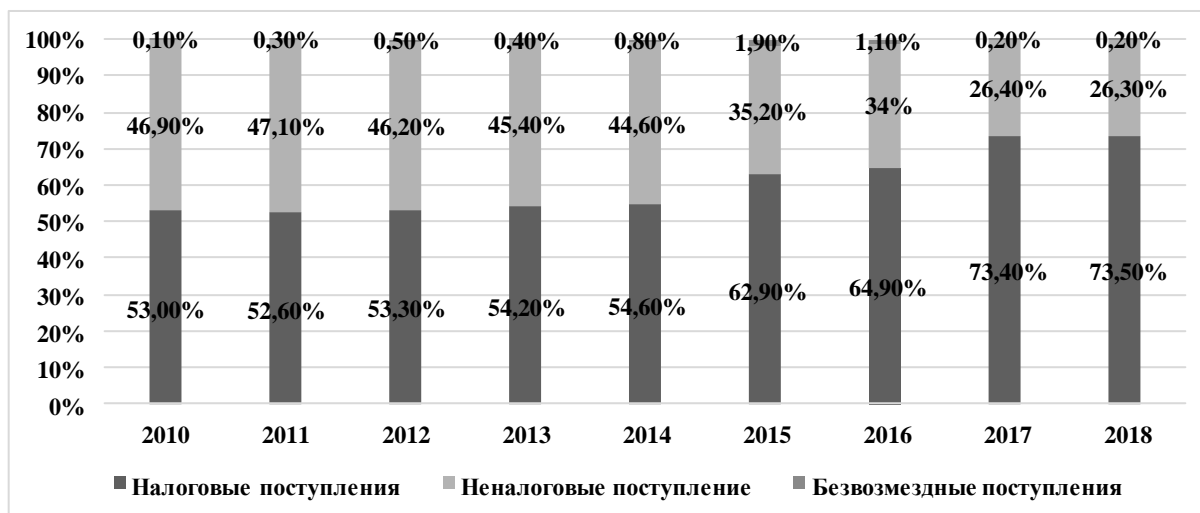


Рис. 3. Структура доходов федерального бюджета Российской Федерации за 2010-2018 гг. [7]

Неналоговые доходы также играют важную роль в формировании федерального бюджета, несмотря на то, что в течение 2010-2018 гг. их доля уменьшилась на 20,6%, поскольку в 2010 году доля неналоговых поступлений составляла 46,9%, а в 2018 году уже 26,3%. Такую тенденцию можно объяснить сокращением доходов от внешнеэкономической деятельности, которая в 2010 году занимает более 38% общего объема неналоговых доходов, а в 2018 году снизилась до 18,9%. В абсолютном выражении они уменьшились с 3227,7 трлн. руб. в 2010 году до 2602,8 трлн. руб. в 2017 году. Снижение не является случайным, учитывая сдержанную политику Российской Федерации на мировом рынке товаров и услуг, связанную с введением экономических санкций и переориентацией бюджетной политики на поддержание и развитие отечественного рынка товаров и услуг.

Безвозмездные поступления занимают незначительную долю в общем объеме поступлений в федеральный бюджет. Наибольшая доля безвозмездных поступлений в период с 2010 по 2017 гг. наблюдалась в 2015 году и составила 1,9% в общей сумме доходов, а наименьшая доля наблюдалась в 2010 и 2017 гг. и составляла 0,1% и 0,2% соответственно. К безвозмездным поступлениям относятся:

- доходы бюджетов бюджетной системы от возврата остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение;
- безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- безвозмездные поступления от государственных (муниципальных) организаций;
- безвозмездные поступления от негосударственных организаций;
- безвозмездные поступления от наднациональных организаций;
- безвозмездные поступления от нерезидентов;
- прочие безвозмездные поступления.

Экономика Российской Федерации в значительной степени зависит от цен на энергоресурсы. Данный показатель влияет на совокупный ВВП, объемы доходов федерального бюджета, размеры суверенных фондов, укрепление или ослабление курса национальной валюты и на другие макроэкономические показатели [5, с.63].

Таким образом, можно отметить, что особенностью федерального бюджета Российской Федерации является тот факт, что нефтегазовые доходы являются самой важной его составляющей и существует высокая зависимость его доходной части от цен на природные ресурсы. Удельный вес и темпы роста доходов федерального бюджета Российской Федерации указаны в таблице 4.

Таблица 4

Удельный вес и цепной темп роста доходов Российской Федерации, %

Показатели	2017		2018		2019	
	Уд. вес	Темп роста	Уд. вес	Темп роста	Уд. вес	Темп роста
Доходы, всего	100,0	112,1	100,0	128,9	100,0	127,2
Нефтегазовые доходы	39,6	123,3	46,4	151,0	43,2	123,5
Ненефтегазовые доходы:	60,4	105,8	53,6	114,5	56,8	117,8
- связанные с внутренним производством	31,4	125,4	27,9	114,5	29,9	116,3
- связанные с импортом	18,1	107,4	16,5	117,4	17,2	118,2
- прочие	10,9	71,7	9,3	109,4	9,7	111,5

По данным таблицы 4 можно сказать, что с 2017 года ненефтегазовые доходы стали преобладать над нефтегазовыми в общей структуре доходов. А в структуре ненефтегазовых доходов наибольший удельный вес имеют доходы, связанные с внутренним производством. Удельный вес доходов, связанных с внутренним производством в 2017 году составил 31,4%, а в 2018 году снизился до 27,9%. Наименьший удельный вес имеют прочие ненефтегазовые доходы. За период 2017-2018 гг. данный показатель снизился до 9,3%.

Темпы роста доходов показали, что в 2017 и в 2018 годах наблюдается увеличение доходов на 12,1% и на 28,9%. В 2019 году произошло увеличение доходов в значительной мере за счет увеличения нефтегазовых доходов на 23%, а ненефтегазовые увеличились на 17,8%.

Нефтегазовые доходы федерального бюджета используются для финансирования нефтегазового трансферта, формирования и пополнения Резервного фонда, формирования фонда национального благосостояния. Нефтегазовый трансферт представляет собой часть доходов бюджета от реализации газа, нефти и конденсата. В состав нефтегазовых доходов входят: налоги, которые платят за разработку полезных ископаемых таких, как нефть, горючий природный газ, газовый конденсат из всех месторождений, газовый конденсат, получаемый из другого углеводородного сырья; таможенные сборы за продажу сырой нефти, газа, а также товаров, произведенных из углеводородов за рубежом.

Исходя из данных, представленных на рисунке 5, можно сказать, что за период с 2011 по 2019 гг. доля ненефтегазовых доходов превышала нефтегазовые в 2011 гг. и в 2015-2019 гг. Доля нефтегазовых доходов увеличилась с 49,6% в 2011 году до 51,3% в 2014 году, однако в последующие два года снизилась до 36%, а в 2017 году увеличилась до 39,6%. В 2019 году доля нефтегазовых доходов увеличилась до 43,2%.

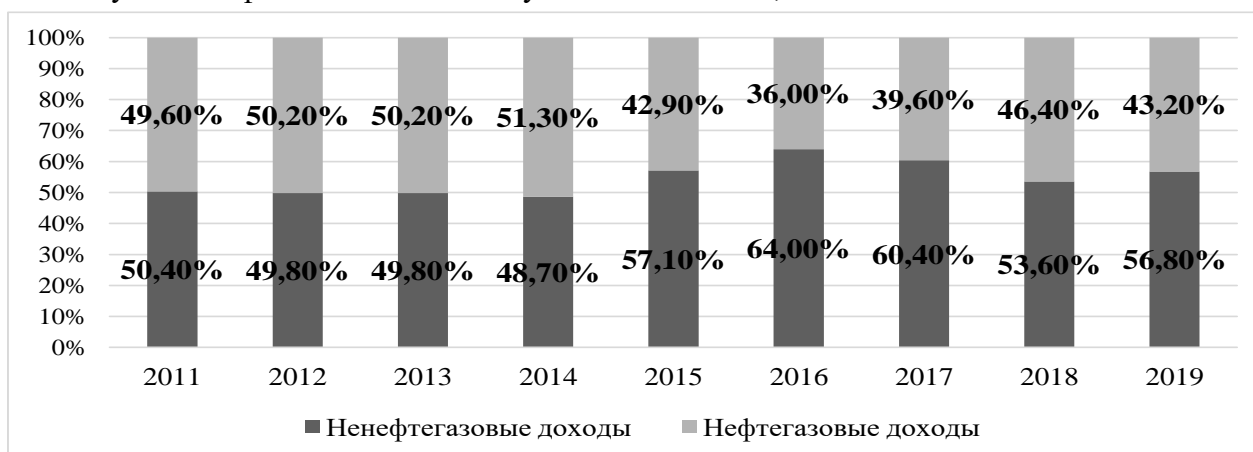


Рис.5. Процентное соотношение нефтегазовых и ненефтегазовых доходов Российской Федерации [7]

Важным на сегодня остается вопрос об изменении доли нефтегазовых доходов в структуре бюджетных поступлений, то есть о возможности снижения зависимости от нефтегазовых доходов. В 2020 г. прогнозируется заметное снижение доли нефтегазовых доходов – с 7,6% ВВП в 2018 г. до 6,6%. Затем эта доля практически стабилизируется и составит 6,4% в 2021 г. и 6,0% ВВП в 2022 г. Но в общем объеме доходов бюджета эта доля все еще очень велика: 40,8% в 2018 г., 36,7% в 2020 г., 36,1% в 2021 г. и 35,0% в 2022 г.

Таким образом, анализ показал, что зависимость от нефтегазового комплекса для экономики страны в целом сохранится.

В условиях действия текущего бюджетного правила и при устойчиво снижающихся доходах от нефтегазового сектора в Бюджетном прогнозе Российской Федерации на период до 2036 года предусмотрено планомерное сокращение бюджетных расходов на 2,8 п.п. ВВП – с 34,7% ВВП до 31,9% ВВП с 2019 г. по 2036 г. [1].

Стоит отметить, что неудовлетворительно складывается ситуация с прозрачностью бюджетных расходов. Секретные ассигнования в 2020 г. возрастут до 3 трлн 322,8 млрд руб. (2,9% ВВП, или 17,0% расходов федерального бюджета) [3].

В связи с текущей экономической ситуацией в мире можно предположить, что по итогам 2020 года темпы роста ВВП в экономике Российской Федерации могут снизиться до 0,2%, инвестиции в основной капитал, при условии сохранения финансирования в рамках национальных проектов, вырастут на 2%. Показатель экспорт снизится на 2%, а импорт – на 8% (следствие неустойчивого курса национальной валюты). При наиболее вероятной среднегодовой цене на нефть в 35 долларов за баррель равновесное значение валютного курса может составить 80 рублей за доллар, для стабилизации курса на уровне в 75 рублей ЦБ необходимо израсходовать в рамках уже начатых интервенций 35 млрд долларов из валютных резервов. В настоящее время доля закрытых расходов в федеральном бюджете Российской Федерации все еще заметно превышает аналогичные показатели государственных финансов в развитых государствах. Подчеркнем, что динамика расходов федерального бюджета на ближайшие несколько лет полностью согласуется с параметрами бюджета расширенного правительства, определенными Бюджетным прогнозом до 2036 г.

В целях стабилизации ситуации на мировом рынке нефти крупнейшие страны производители заключили многостороннее соглашение (ОПЕК+) по ограничению добычи нефти. Это оказывает значимое влияние на поступление нефтегазовых доходов в федеральный бюджет: выпадающие нефтегазовые доходы при базовой цене на нефть ожидаются в размере 555 и 625 млрд. рублей в 2020 и 2021 годах, соответственно.

Для поддержки экономики во время пандемического кризиса и покрытия дефицита федерального бюджета правительству России пришлось пойти на резкое увеличение госзаимствований – в результате уровень долга федерального правительства к концу 2023 года достигнет 21,3% ВВП, а расходы на его обслуживание возрастут практически вдвое, с 900 млрд руб. в 2020 году более чем до 1,6 трлн руб. в 2023 году.

Анализ бюджетной системы Российской Федерации на протяжении последних лет, а также учет текущего кризисного состояния позволяет сделать выводы, что среди основных проблем, требующих разрешения необходимо выделить такие:

- приведение к балансу бюджетов разных уровней, в том числе государственные бюджетные фонды;
- оптимизация структуры статей доходов и расходов бюджетной системы;
- обеспечение принятия реальных и прозрачных бюджетов и внебюджетных фондов;
- совершенствование налоговой системы;
- совершенствование нормативно-правовой базы, фиксирование механизма перехода расходов верхнего уровня на бюджеты нижних уровней бюджетной системы;

Перечисленные задачи могут быть разрешены посредством реализации бюджетной политики по следующим направлениям:

- создание оптимальной системы управления и регулирования государственных финансов;

- повышение эффективности бюджетной политики в сфере доходов и расходов;
- формирование эффективной бюджетной стратегии;
- эффективное управление активами и пассивами государства;
- активизация регуляторной функции в части управления государственным долгом;
- оптимизация бюджетного процесса по упорядочению бюджетных процедур.

Кроме того, в качестве основной задачи бюджетной политики в Российской Федерации выделена стабилизация экономики в условиях пандемии. Следует учитывать, что достижение указанной задачи будет осуществляться на фоне неустойчивости внутренних и внешних факторов.

Современная ситуация в бюджетной сфере Российской Федерации свидетельствует о необходимости усиления регулирующей роли государства в системе бюджетных отношений между органами управления, ответственными за формирование бюджетов, распределение бюджетных ресурсов и пополнение доходов в бюджет. С одной стороны, это объясняется тем, что в современных условиях сужаются возможности государства оказывать влияние на экономические процессы. С другой стороны, заметно возрастание роли и значения бюджетов как важнейших инструментов государственного регулирования экономики и социальной сферы территориальных образований.

Стоит отметить, что реализация бюджетной политики в 2019 и 2020 годах происходила в принципиально разных условиях. В течение 2019 и начала 2020 года ключевой задачей единой экономической политики (бюджетной, монетарной и структурной) было содействие достижению национальных целей развития страны посредством обеспечения устойчивых темпов роста экономики и расширения потенциала сбалансированного развития. В 2020 году условия реализации экономической политики принципиально изменились в связи с глобальной пандемией новой коронавирусной инфекции. Меры, направленные на сдерживание ее распространения, привели к беспрецедентному в послевоенной истории сокращению экономической активности в мире и вызвали глубокое падение на глобальных сырьевых и финансовых рынках [1]. Такие условия формирования и реализации бюджетной политики государства требуют радикальной трансформации и формирования нового комплекса бюджетного инструментария.

Заключение. Одним из активных инструментов регулирования макроэкономических пропорций является бюджетная политика, которая выступает составной частью экономической политики в целом и финансовой политики, в частности. Сфера действия бюджетной политики ограничена бюджетными отношениями и включает мероприятия государства по оптимальному формированию доходов государственного бюджета, эффективному распределению и использованию его средств.

Бюджетная политика подразумевает определение основных целей, задач в сфере государственных финансов, а также разработку современного механизма мобилизации различных денежных средств в государственный бюджет, выбор основных направлений непосредственного использования различных бюджетных средств, активное управление государственными финансами, бюджетной и налоговой системой, организацию при помощи фискальных инструментов активного регулирования социальных и экономических процессов. Именно в этом заключается социально-экономическая сущность бюджетной политики государства.

Бюджетная политика занимает неотъемлемое место и играет важную роль в государственном регулировании экономики, так как она оказывает весомое влияние на многие экономические процессы в государстве (перераспределение ВВП, инвестиционная деятельность, безопасность государства). Принятие решений в области формирования и реализации бюджетной политики усложняется новыми вызовами, связанными со снижением экономической активности из-за пандемии. На данный момент в качестве основной задачи бюджетной политики в Российской Федерации выделено обеспечение сбалансированного развития страны и расширение потенциала российской экономики.

Предложенные направления совершенствования бюджетной политики Российской Федерации направлены на оптимизацию и рационализацию управления бюджетными ресурсами и дают возможность повысить качество проведения бюджетной политики в Российской Федерации. Особое внимание необходимо уделить поиску действенного комплекса бюджетных инструментов гармонизации бюджетных отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Бюджетный прогноз Российской Федерации на период до 2036 года. – Москва, 2019. – 49 с.
2. Российская Федерация. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов. – Москва, 2019. – 55 с.
3. Федеральный закон от 02.12.2019 N 380-ФЗ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов».
4. Караваева И.В. Государственный бюджет как основа становления системы государственного стратегического планирования / И.В. Караваева, Е.А. Иванов // Страховое дело. – 2019. – №8. – С. 3-17.
5. Николаева Е.Р. Проблемы бюджетного регулирования в современной России / Е.Р. Николаева, О.Е. Кутепов // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2019. № 2. – С. 61-65.
6. Министерство Финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru>
7. Электронный бюджет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://budget.gov.ru>

УДК 368.1

О. А. Шакура, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**О. Р. Стойчева**, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В статье учитываются методологические аспекты оценки финансового потенциала страховой организации. Предлагается надежный алгоритм анализа финансового потенциала, который страховая компания может использовать для получения комплексной оценки состояния в динамике и контроля финансовой деятельности своих филиалов.

Ключевые слова: страховая организация, финансовый потенциал страховой организации, финансовые ресурсы, оценка финансового потенциала.

Рис. 1, лит.16

О. А. Shakura, O. R. Stoycheva

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE INSURANCE COMPANY

The article takes into account the methodological aspects of assessing the financial potential of an insurance organization. A reliable algorithm for analyzing financial potential is proposed, which an insurance company can use to obtain a comprehensive assessment of the state in dynamics and control the financial activities of its branches.

Keywords: insurance organization, financial potential of an insurance organization, financial resources, assessment of financial potential.

Введение. Возможности страховой организации по выполнению своих обязательств определяются в первую очередь его финансовым потенциалом, который свидетельствует не только о величине финансовых ресурсов в компании, но и о качестве управления данными ресурсами. Мощность финансового потенциала страховой организации является гарантом успешной деятельности на рынке. Поэтому эффективность деятельности компании во многом обусловлена правильным формированием элементов финансового потенциала [12].

В связи с этим возникает вопрос выбора инструментария для оценки финансового потенциала организации, который позволит оперативно определять внутренние возможности и слабости хозяйственной единицы, обнаруживать скрытые резервы в целях повышения эффективности ее деятельности.

В современной экономической литературе продолжают дискуссии по поводу содержания финансового потенциала страховой компании и его составляющих. Имеет место множество точек зрения на это понятие – ведь множество авторов современной школы полностью отождествляют финансовый и экономический потенциал и от этого розниться методологическая основа анализа финансовой стороны компании. В данной статье мы исследуем методологический аспект анализа финансового потенциала страховой компании.

Специалисты Русской страховой компании Тарасова Н. и Глейзер Р. полагают, что исчерпывающую оценку устойчивости финансового положения страховой организации дает анализ следующих показателей: страховые премии и выплаты на отчетную дату, отношение премий по страхованию жизни к общему объему поступивших платежей и т.д. [8, с.7].

Система показателей, разработанная экономистами Дюжиковым Е. и Сплетуховым Ю. включает следующие группировки: общие показатели платежеспособности; показатели достаточности собственных средств; показатели достаточности величины технических

резервов; показатели, характеризующие степень участия перестраховщиков в договорах, заключенных страховой фирмой и т.д. Суть методики является точный расчет по строкам баланса.

Методику оценки финансовой устойчивости страховщиков, основанную на анализе данных баланса и отчета о прибылях и убытках, предлагает Черников А.А. Преимуществом его методики является конкретизация описанных предыдущими авторами показателей через точное указание строк форм отчетности. Для анализа ликвидности страховой компании Черников А.А. предлагает использовать не только относительные, но и абсолютные показатели. В своей статье «Анализ финансового состояния страховой организации» [15, с.107] он пишет, «что оценка ликвидности заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков».

Федорович В. [14] предлагает оценивать финансовую устойчивость страховщиков с помощью показателя чистых активов (активы-нетто), величина которого рассчитывается как валюта баланса, уменьшенная на задолженность учредителей по взносам в уставный капитал и суммы непокрытых убытков за отчетный и прошлый периоды.

Цель статьи – обосновать методических подходов к оценке финансового состояния страховой компании, выделить основополагающие показатели для анализа финансового потенциала, сгруппировать по основным критериям.

Основная часть. Формирование финансового потенциала страхового предприятия зависит от капитала страховщика (собственного и привлеченного), инвестиционной деятельности, операций и уровня перестрахования, тарифной политики, а также уровня страхового законодательства, регулирующего страховую деятельность (рис. 1).

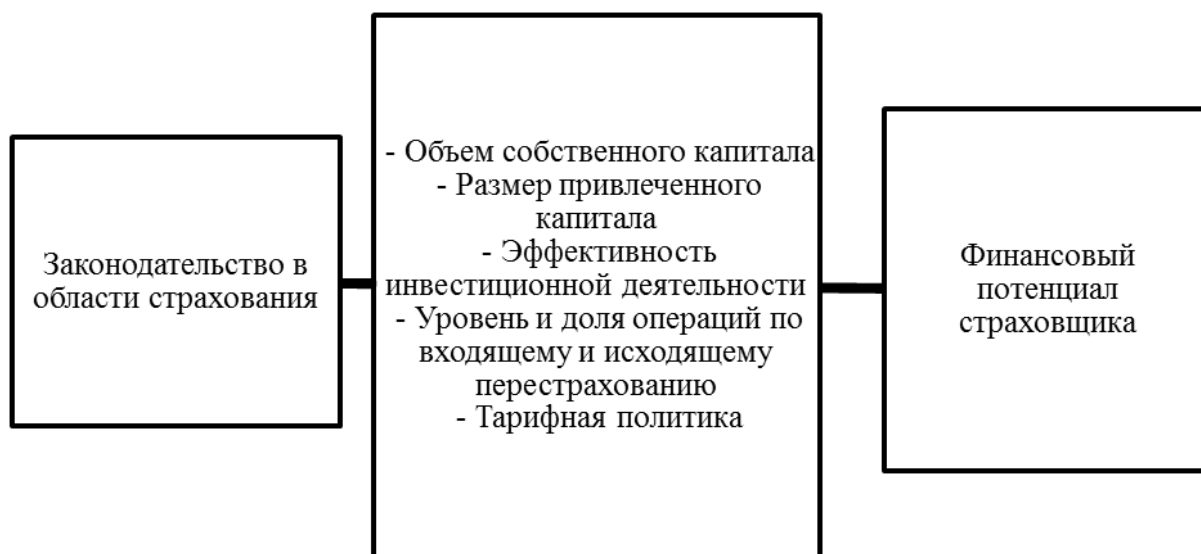


Рис. 1. Группы факторов, влияющих на формирование финансового потенциала страховой предприятия

Финансовые возможности страховой компании определяются разными показателями, которые делятся на три группы. Для оценки финансовых возможностей страховой организации нужен общий (интегральный) показатель. Все используемые показатели разделены на четыре группы: финансовая устойчивость, ликвидность (платежеспособность), рентабельность (рентабельность) и деловая активность (оборачиваемость финансовых ресурсов). Поскольку страховая организация – не предприятие и зачастую лишь арендует помещение, расчет показателей группы активов не является фундаментальным для страховщика и может применяться на необязательной основе.

Этап 1. Оценка элементов финансового потенциала и определение их нормативных

значений по группам показателей страховой организации. Выполняется с использованием всех трех групп показателей.

Показатели 1-й группы – это показатели, отражающие платежеспособность, финансовую устойчивость и ликвидность страховой организации.

Гарантией платежеспособности страховщика является наличие у него достаточного количества собственных средств, не связанных обязательствами. Поэтому оценка и контроль платежеспособности страховой организации важны как для самой компании, так и для страхового рынка в целом. Поэтому органы страхового надзора разрабатывают требования к платежеспособности и прибегают к ограничительным мерам в отношении страховых компаний, которые не соблюдают эти требования. [11].

Контроль финансовой устойчивости и платежеспособности может проводиться двумя способами:

- 1) самой страховой организацией через анализ соответствующих коэффициентов;
- 2) органами страхового надзора через предоставление им формы № 6 – страховщик «Отчет о платежеспособности страховой организации» в составе годовой бухгалтерской отчетности.

Анализ показателей, характеризующих платежеспособность и финансовую устойчивость, позволяет выявить проблемные места в управлении [4]. Для проведения такого анализа необходимо рассчитать ряд коэффициентов.

1. Коэффициент текущей платежеспособности (К) характеризует достаточность средств страховой организации для выполнения своих обязательств:

$$K = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{обязательства}}$$

Данный коэффициент должен быть больше 1.

Для обеспечения платежеспособности размер собственных средств компании должен соответствовать сумме взятых на себя обязательств по договорам страхования. Это связано с тем, что компания в случае неблагоприятных результатов страховой или общей финансовой деятельности может обеспечить выполнение своих обязательств только за счет собственного капитала. Таким образом, собственный капитал служит дополнительной финансовой гарантией платежеспособности страховщика. Кроме того, этот показатель относительной платежеспособности позволяет сравнивать темпы роста собственных средств и обязательств компании во времени. При расчете этого показателя учитываются как страховые, так и другие обязательства страховщика [5].

2. Расчет маржи платежеспособности производится страховой компанией ежеквартально согласно Приказу № 90 н от 2 ноября 2001 г. «Об утверждении положения о порядке расчёта страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств». В соответствии с этим порядком под стандартным размером маржи платежеспособности понимается сумма, в пределах которой страховщик должен иметь собственный капитал, свободный от будущих обязательств, исходя из деталей заключенных договоров и объема взятых на себя страховых обязательств [7].

Фактический размер маржи платежеспособности страховщика (K2) рассчитывается следующим образом:

$$K2 = (УК + ДК + РК + НП) - (НУ + ЗА + СА + НА + ДЗ),$$

где УК – уставный капитал; ДК – добавочный капитал; РК – резервный капитал; НП – нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет; НУ – непокрытые убытки отчетного года и прошлых лет; ЗА – задолженность акционеров (участников) по взносам в уставный капитал; СА – собственные акции, выкупленные у акционеров; НА – нематериальные активы; ДЗ – дебиторская задолженность, сроки погашения которой истекли.

Также рекомендуется рассчитать стандартный размер маржи платежеспособности страховщика по страхованию жизни и по другим видам страхования, кроме страхования

жизни. Затем рассчитывается соотношение между фактическим и нормативным размером маржи платежеспособности. Фактическая маржа платежеспособности страховщика не должна быть меньше его нормативного размера.

3. Коэффициент финансовой устойчивости страхового фонда (K3) используется для оценки финансовой устойчивости как отношения доходов к расходам за тарифный период [1]:

$$K3 = \frac{\text{доходы} + \text{страховые резервы}}{\text{расходы}}$$

Нормальное значение коэффициента больше 1. Финансовая устойчивость страховых операций тем выше, чем больше коэффициент устойчивости страхового фонда [1].

4. Коэффициент ликвидности (K4) – это показатель, отражающий достаточность наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных страховых обязательств, т. е. обязательств, которые могут возникнуть в течение рассматриваемого периода [10]:

$$K4 = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Данный коэффициент должен быть больше либо равен 1.

Группа 2: показатели перестраховочной деятельности страховой организации. Характеризуются участием перестраховщиков в страховой деятельности, зависимостью финансового состояния страховщика от перестраховщиков и эффективностью защиты перестрахования. Перестрахование является одним из важных механизмов снижения рисков страховщика, расширяет возможности принятия на страхование крупных и опасных рисков и, следовательно, служит гарантией финансовой устойчивости и прибыльности страховых операций.

5. Коэффициент зависимости от перестрахования (K5) рассчитывается как отношение страховых премий, переданных перестраховщику (Π), к общему объему страховых премий (СП):

$$K5 = \frac{\sum \Pi}{\sum СП} * 100$$

Показатель не имеет фиксированных нормативов, но за норматив можно взять среднее значение по отрасли. По данным Федеральной службы страхового надзора, значения показателя страховых премий, переданных в перестрахование, колеблются от 5 до 87% на территории Российской Федерации. Среднее значение показателя по отрасли равно 15 %. В Приморском крае значение показателя меняется от 0 до 65 %, а среднее значение составляет 47 % [8]. Поэтому при оценке коэффициента перестраховочной зависимости целесообразнее руководствоваться этими цифрами. Это означает, что коэффициент ниже 1015% будет свидетельствовать о том, что страховая организация практически не использует механизм перестрахования, поэтому риск потери финансовой устойчивости очень высок. Если коэффициент выше 65%, страховщик полностью зависит от перестрахования, что негативно сказывается на его платежеспособности и стабильности рынка.

6. Коэффициент участия перестраховщиков в выплатах (K6) рассчитывается как отношение величины страховых выплат, покрытых за счет средств перестраховщиков, к общей сумме страховых выплат:

$$K6 = \frac{\text{выплаты перестраховщиков}}{\text{общая величина выплат}}$$

Показатели участия перестраховщиков в страховых выплатах и состоявшихся убытках необходимо анализировать совместно с результатами анализа дебиторской задолженности перестраховщиков, подлежащей возмещению доли убытков по рискам, переданным в перестрахование. Реальное участие в выплатах может быть гораздо ниже отраженной доли участия в связи с невыполнением принятых перестраховщиками обязательств по возмещению доли убытков [5].

Группа 3: показатели, характеризующие результат страховой деятельности, отражают итог всей финансово-хозяйственной деятельности в денежном выражении [7].

В страховании финансовый результат определяется на основе сравнения доходов и расходов, то есть анализа показателей прибыли / убытка за конкретный период. Помимо показателей прибыли, результат финансовой деятельности страховой компании можно охарактеризовать другими показателями, а именно показателями прибыльности, уровня выплат, уровня страховых резервов и т. Д. Коэффициенты доходности показывают доходность страховой компании. организации и позволяют комплексно оценить динамику эффективности страховой деятельности.

7. Уровень выплат (K7):

$$K7 = \frac{\text{Страховые выплаты}}{\text{Страховые премии}}$$

Показывает, сколько копеек из каждого собранного рубля страховщик отдает в качестве страхового обеспечения (возмещения) в целом или по видам страхования.

8. Рентабельность собственного капитала (K8) отражает его эффективность по отношению к вложенному (уставному) капиталу и капиталу, сформированному за счет прибыли:

$$K8 = \frac{\text{прибыль}}{\text{собственный капитал}}$$

В случае прибыльной деятельности страховой организации наилучшим будет большее значение данного показателя, а в случае убыточной – наименьшее [6].

9. Рентабельность страховой деятельности (K9) отражает эффективность страховой деятельности по отношению к обороту в сфере страхования, т. е. рентабельность продаж:

$$K9 = \frac{\text{прибыль}}{\text{страховые премии}}$$

Наличие отрицательного результата по страхованию жизни в этом случае естественно, так как часть обязательств выполняется за счет инвестиционного дохода. Отрицательный результат по страхованию, кроме страхования жизни, может быть связан со значительным увеличением понесенных убытков, с завышением затрат на ведение бизнеса, с сознательной политикой компании по снижению ставок при повышении эффективности инвестиционной деятельности. , так далее [10].

10. Отдача (оборачиваемость) собственного капитала (K10) рассчитывается как премии к капиталу:

$$K10 = \frac{\text{страховые премии}}{\text{собственный капитал}}$$

Данный коэффициент не должен превышать 300 % [2].

Этап 2. Интегральная оценка элементов экономического потенциала проводится на основании полученных оценок. За основу рекомендуют использовать метод Г.К. Джурабаевой, В.С. Шаланова [3].

Этап 3. Анализ полученных результатов оценки финансового потенциала страховой организации.

Финансовый потенциал должен составить 100% от коэффициента. Он показывает, как компания подошла к эталону и в какой степени использовала свои возможности.

Таким образом, предложенный алгоритм анализа позволяет быстро и объективно получить представление о положении компании на страховом рынке. С его помощью вы можете постоянно отслеживать деятельность как по всей организации, так и за отдельными структурными элементами финансового потенциала, выявлять сильные и слабые стороны деятельности, а также быстро реагировать на проблемы в деятельности компании.

Заключение. Для анализа различных сторон деятельности страховой организации используются: абсолютные стоимостные показатели, характеризующие объемы

деятельности; относительные показатели (коэффициенты), отражающие качество страхового бизнеса. Оценка эффективности деятельности страховщика определяется следующими показателями:

- показатели рентабельности включают рентабельность страховых операций, рентабельность активов, рентабельность капитала;
- показателями ликвидности являются коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент текущей ликвидности. Баланс страховой компании можно считать ликвидным в случае превышения активов над обязательствами.

Оценка финансового состояния необходима как для внутренних пользователей в части самооценки самих страховых компаний, анализа их дочерних организаций, филиалов, так и для внешних пользователей – коммерческих партнеров и банков. Для анализа деятельности страховой компании используются абсолютные и относительные показатели. Наиболее информативными являются относительные показатели. К ним относят: показатели рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости, уровень платежеспособности и общий финансовый потенциал страховой компании, коэффициент достаточности собственных средств и другие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агаркова Л.В., Шматко С.Г., Подколзина И.М. Финансовая безопасность страхового рынка России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63-1). С. 913-917.
2. Белянкин Г.А. Платежеспособность страховой компании // Финансы.–1998. – № 5. – С. 10
3. Буров А., Хамидуллин А. Страховой бизнес // Риск. – 1999. – № 5-6. – С. 30
4. Гвозденко А. А. Финансово–экономические методы страхования – М. : Финансы и статистика, 1998. – 184 с.
5. Грищенко Н. Б. Основы страховой деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 351 с.
6. Джурабаева Г. К., Шаланов В. О. Интегральная оценка экономического потенциала организации // Сибирская финансовая школа. 2009. № 3. С. 135–138.
7. Дорошенко В.А., Осипов Б.А., Шмидт Ю.Д. Экономический потенциал лесопромышленного предприятия // Вестник ТГЭУ. 2005. №1. С. 3–18.
8. Жилкина А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия; Инфра–М – , 2012. – 336 с.
9. Канкиа А.Г. Финансовый потенциал деятельности компании // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 3. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/03/1677>.
10. Насырова Г.А. Управление финансами страхового предприятия: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 118 с.
11. Никулина Н.Н. Страховой менеджмент. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2011. –703 с.
12. Савицкая Г.В. Анализ финансового состояния предприятия. Минск: Издательство Гревцова, 2008. 200 с.
13. Симоненко Н.Н., Пашковский М.Ю. Управление финансовым состоянием предприятия // Фундаментальные исследования. 2015. № 2–16. С. 3572–3577.
14. Сухова Л.Ф. К вопросу о методике расчета рентабельности и показателей эффективности использования основных фондов и оборотных средств // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 2. С. 102–108.
15. Федорович В.О. Анализ финансового состояния страховых компаний в Сибири и оценка их реальной возможности увеличения уставного капитала // Аваль. – 1998. – №9. – С. 10
16. Черников А.А. Анализ финансового состояния страховой компании // Аваль. – 1999. – №1. – С. 9 – 112.
17. Яроцкий И.В. Методический подход к оценке финансового потенциала страховой организации // Вестник ТГЭУ. – 2012. – № 3. – С. 55–63

СТАТЬИ РЕКОМЕНДОВАНЫ К ПЕЧАТИ СЛЕДУЮЩИМИ РЕЦЕНЗЕНТАМИ:

№ п/п	ФИО автора	Название статьи	ФИО рецензента
1	Н. В. Алексеенко, С. К. Цыганкова	Современная долговая политика России как основа макроэкономической стабильности экономики	А. Н. Химченко, к.э.н., доцент
2	А. А. Блажевич, И. Г. Чаленко	Механизм управления портфелем финансовых инвестиций	О. А. Шакура, д.э.н., профессор
3	Н. Н. Гончарова, Ю. С. Бровко	Признание и оценка дебиторской задолженности и обязательств в контексте отечественной и международной практики	Н. А. Юрина, к.э.н., доцент
4	Н. П. Карлова, А. А. Прач	Совершенствование механизма оптимизации структуры капитала корпорации	М. М. Панкова, к.э.н., доцент
5	Ю. В. Кошик, А. И. Дубина	Резерв сомнительных долгов: выбор метода начисления, учетное отражение	В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор
6	Л. С. Михальская, Е. В. Лушникова	Страховой рынок и перспективы его развития	В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор
7	В. Н. Сердюк, М. А. Бровко	Теоретические основы аудита расчетов с поставщиками и покупателями	Т. О. Загорная, д.э.н., профессор
8	Л. Д. Смирнова, А. А. Душкина	Порядок формирования сметы учреждений здравоохранения	Н. А. Юрина, к.э.н., доцент
9	Е. И. Хорошева, А. Г. Шавловская	Оценка результатов бюджетной политики Российской Федерации на современном этапе	М. М. Панкова, к.э.н., доцент
10	О. А. Шакура, О. Р. Стойчева	Методический подход к оценке финансового потенциала страховой компании	К. А. Болдырев, д.э.н., доцент

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

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

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

Структура статьи

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

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

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

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

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

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

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

Заключение: выводы по данному исследованию, перспективы дальнейших исследований.

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

Оформление рисунков, таблиц, формул

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

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

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

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

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

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