



Предпринимательство в сфере финансов

Текущие научные проблемы
Восточной Европы

*РЕДАКЦИЯ
ЭЛЬЖБЕТА МИЛОШ*

М
О
Н
О
Г
Р
А
Ф
І
Е

Предпринимательство в сфере финансов

Текущие научные проблемы
Восточной Европы

Monografie – Politechnika Lubelska



Politechnika Lubelska
Wydział Zarządzania
ul. Nadbystrzycka 38
20-618 Lublin

Предпринимательство в сфере финансов

Текущие научные проблемы
Восточной Европы

РЕДАКЦИЯ
ЭЛЬЖБЕТА МИЛОШ



Politechnika Lubelska
Lublin 2014

Рецензент:
Артур Паздзёр

Publikacja wydana za zgodą Rektora Politechniki Lubelskiej

© Copyright by Politechnika Lubelska 2014

ISBN: 978-83-7947-063-1

Wydawca: Politechnika Lubelska
ul. Nadbystrzycka 38D, 20-618 Lublin
Realizacja: Biblioteka Politechniki Lubelskiej
Ośrodek ds. Wydawnictw i Biblioteki Cyfrowej
ul. Nadbystrzycka 36A, 20-618 Lublin
tel. (81) 538-46-59, email: wydawca@pollub.pl
www.biblioteka.pollub.pl
Druk: TOP Agencja Reklamowa Agnieszka Łuczak
www.agencjatop.pl

Elektroniczna wersja książki dostępna w Bibliotece Cyfrowej PL www.bc.pollub.pl
Nakład: 100 egz.

Оглавление

Введение	7
(Милош Э.)	
1. Предпринимательская деятельность в условиях финансовой глобализации.....	9
(Мешайкина Е.)	
2. Переход от традиционного финансового планирования к гибкому	19
(Билык М.Д.)	
3. Роль ведущих институтов в экономическом росте	28
(Быконя С.Ф.)	
4. Влияние иностранного капитала на формирование банковского капитала в Украине	42
(Кононова Л.Н., Носенко В.В., Сахацкая И.К.)	
5. Реформирование налоговой системы Украины в условиях антикризисного регулирования экономики	48
(Коротун В.И.)	
6. Финансовый потенциал сектора финансовых корпораций в экономике Украины	57
(Коваленко Ю.М.)	
7. Финансовый контроль государственных закупок в Украине	68
(Миняйло В.П.)	
8. Субъективно-объективная взаимосвязь финансовой независимости и социально-экономической эффективности функционирования предприятий авиационной промышленности	79
(Пилецкая С.Т.)	

9. Рейтинговая оценка финансового состояния кредитных союзов	94
<i>(Прудников А.О.)</i>	
10. Пути совершенствования минимизации кредитных рисков коммерческих банков в Украине	105
<i>(Сахацкая И.К., Селиверстова И.О.)</i>	
11. Экономико-правовые аспекты обеспечения финансовой устойчивости украинских предприятий	113
<i>(Соколова О.Б.)</i>	
12. Организационно-методические основы построения учета капитальных вложений	122
<i>(Ткач И.В.)</i>	
13. Экономическая эффективность доставки биопрепаратов транспортно-экспедиционным предприятием в автомобильно-авиационном сообщении.	132
<i>(Василенко И.В., Габриэлова Т.Ю.)</i>	
14. Необходимость внедрения бюджетирования на основе международных стандартов финансовой отчетности в банках	146
<i>(Зайцева И.П.)</i>	
15. Формирование системы банковского контроля финансирования авиапредприятий в процессе кооперативного взаимодействия	156
<i>(Астапова Г.В.)</i>	
Список авторов	171
Summaries	173

ВВЕДЕНИЕ

Финансовый европейский рынок это сложная система, которая особенно в условиях глобализации и экономического кризиса требует соответствующих решений. Предпринимательство в сфере финансов, как вид предпринимательской экономической деятельности, направлено на активное решение финансовых проблем, разработку финансовых стратегий, управление финансовыми ресурсами, систематическое получение прибыли от производства или продажи товаров и услуг. Сущность предпринимательства в сфере финансов в условиях финансовой глобализации представлена в первой главе монографии.

В других главах монографии собраны результаты исследований украинских научных работников в области совершенствования механизма финансового планирования, роли ведущих институтов в экономическом росте, влияния иностранного капитала на формирование банковского капитала в Украине, реформирования налоговой системы Украины, сущности аллокации и консолидации финансовых ресурсов, финансового контроля государственных закупок в Украине. Рассмотрены взаимосвязи финансовой независимости и социально-экономической эффективности функционирования предприятий, а также экономико-правовые аспекты обеспечения финансовой устойчивости предприятий. Большое внимание уделено проблеме финансового состояния кредитных союзов, кредитных рисков, капитальных вложений, банковского контроля и применения международных стандартов финансовой отчетности в бюджетировании. Предложен ряд рекомендации, в том числе по укреплению денежно-кредитного рынка, повышению эффективности налогового регулирования, минимизации финансовых рисков, оценки кредитоспособности. В исследованиях применены научные методы, разработаны системы экономических показателей.

Обмен опытом по вопросам предпринимательства в сфере финансов стран средневосточной Европы: Польши и Украины является основой этой монографии, которая возникла в результате научного сотрудничества Люблинского технического университета (г. Люблин, Польша) с Национальной академией управления (г. Киев, Украина).

Некоторые из исследований представленных в монографии были обсуждены на конференциях в 2012 году, организованных Национальной академией управления из Киева, и Люблинским техническим университетом:

- «Современные проблемы информатики в области экономики, менеджмента, образования и экологии», город Свитязь, Украина;
- VI Международная научная конференция «Актуальные проблемы экономики», город Киев, Украина.

Надеюсь, что исследования в этой области и вытекающие из них выводы будут способствовать развитию экономики Украины и Польши. Монография является результатом работы многих соавторов, которые были готовы поделиться результатами своих исследований. Всем тем, кто внес вклад в книгу, особенно: авторам и рецензенту выражаю свою глубокую благодарность.

Эльжбета Милош
Редактор

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация является качественно новым этапом развития всемирной экономики. В главе представлена ее сущность и влияние на предпринимательскую деятельность. Одним из важнейших факторов усиления процессов создания единого мирового пространства является финансовая глобализация. Охарактеризованы ее составляющие и факторы, стимулирующие ее развитие. Проанализированы цели, особенности и направления предпринимательской деятельности в условиях финансовой глобализации. Чтобы успешно функционировать на мировом рынке, организации должны внедрять глобальные стратегии, адаптировать структуру и модели бизнеса к развивающимся интеграционным процессам, управлять рисками, использовать новейшие электронные технологии. Необходимы для этого квалифицированные менеджеры – финансовые инженеры, обладающие предпринимательскими способностями и глубокими знаниями в финансовой сфере.

1.1. СУЩНОСТЬ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация – это преобразование мирового пространства в единую зону, где свободно перемещаются информация, товары и услуги, технологии, идеи, люди, стимулируя развитие современных институтов и отлаживая механизмы их взаимодействия. Ее эффектом является образование единого международного экономического, правового и культурно-информационного пространства, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов. Это объективный процесс, который носит системный характер, охватывает все сферы жизни человечества – экономику, политику, идеологию, культуру, создавая синергетические эффекты [1].

Поскольку суть глобализации состоит в либерализации мирового рынка, снятии ограничений для свободного движения людей, капиталов, товаров, технологий, информации и т.д., то она оказывает значительное влияние на характер, формы и методы предпринимательской деятельности. Вышеуказанные явления

вызывают существенную трансформацию форм концентрации и централизации капитала, условий и методов конкурентной борьбы, инфраструктуры мировой и национальных экономик, способов регулирования социально-трудовых отношений, а также побудительных мотивов и целей предпринимательской деятельности [15].

Начиная с 80-х годов минувшего века, понятие «глобализация» является одним из наиболее часто встречающихся в научной литературе различных дисциплин, таких как экономика, менеджмент, политология, социология и т.п. Однако, в его трактовке нет единства. Большую роль в разработке теории глобализации сыграли Р.Робертсон, Э.Гидденс, М.Уотерс, Х.Хондкер, И.Валлер-стайн, П.Кеннеди и др.

Термин «глобализация» впервые был использован Р. Робертсоном в середине 80-х годов XX века для описания культурных и религиозных явлений в современном мире. Он подчеркивает, что мир «сжимается», становится единым, лишенным существенных барьеров и дробления на специфические зоны социальным пространством, поэтому к его пониманию следует применять целостный подход [12]. Позже этот термин стал также использоваться для описания экономических явлений, таких как международная торговля, финансы, международная деятельность предприятий и т.п. П. Кеннеди с помощью понятия «глобализация» описал экономическую интеграцию, осуществляемую посредством функционирования крупных транснациональных корпораций (ТНК), которые внедряют инновации, используют новые технологии, обеспечивающие эффективную организацию процесса производства, покупают и продают товары на мировых рынках [3]. П.Кеннеди считает, что этот процесс невозможно остановить, и тот, кто не включится в него – проиграет.

Можно выделить следующие виды глобализации [5]:

- *рыночная* – создание глобальных рынков и глобальных стратегий конкуренции;
- *финансовая* – глобальное перемещение капиталов, денег, трансфер собственности;
- *технологическая* – глобализация исследований, внедрений, инноваций и технологий;
- *правовая и политическая* – унификация правового регулирования и методов управления в глобальном масштабе, интеграция политических и правовых систем в универсальную мировую систему;
- *социальная и культурная* – конвергенции стилей жизни и моделей потребления в мировом масштабе и универсализации сознания и культуры, взаимодействие в области науки, образования, спорта.

Процесс глобализации затрагивает целые народы, регионы и государства, малые и большие сообщества, каждого отдельно взятого человека, поэтому не может быть простым, однозначным и бесконфликтным. С.В. Шишин утверждает, что «глобализация сфокусировала в себе все противоречия и конфликты современного мира» [15, с. 42]. Причины такой конфликтности он видит в фундаментальных различиях в уровне социально-экономического и политического развития стран, в образе жизни, многообразии культур, различиях в ценностных системах разных народов, формах государственного устройства.

Глобализация вызвана объективными факторами мирового развития, к которым можно отнести [1, 6, 8]:

- *научно-технический прогресс* в области транспорта и средств связи, позволяющий существенно сократить так называемое экономическое расстояние между странами. Современные информационные системы облегчают организацию международного инвестирования капиталов и кооперирования производства, намного ускоряют передачу технологий и заимствование иностранного опыта хозяйствования, предоставляют новые возможности в области науки, образования, культуры;
- *экономическая либерализация*, которая вызвала ограничение политики протекционизма и сделала мировую торговлю более свободной, привела к усилению движения капитала и остальных факторов производства, созданию ТНК. Следует обратить внимание на бурное развитие и изменение роли финансовых рынков (валютных, фондовых, кредитных), углубление финансовых связей стран, либерализацию цен и инвестиционных потоков, создание глобальных транснациональных финансовых групп;
- *развитие инфраструктуры бизнеса*, которая включает «твердые» элементы – автомобильные и железные дороги, аэропорты, отели, и «мягкие» – компьютерные сети, электронные банки, телекоммуникации;
- *транснационализация*, в результате которой определенная доля производства, потребления, экспорта, импорта и дохода страны зависит от решений международных организаций;
- *культурное развитие*, развитие тенденции формирования глобализованных однородных средств массовой информации, искусства, попкультуры, повсеместного использования английского языка в качестве всеобщего средства общения.

Роль и последствия глобализации воспринимаются и оцениваются по-разному. Некоторые считают ее основным двигателем технологического и экономического развития, катализатором цивилизационного развития мира, гарантом открытости рынков и свободного перемещения товаров, идей и людей, реальной силой формирования единого общемирового сообщества. Другие, наоборот, подчеркивают, что она вызывает диспропорции в развитии стран, усиливает безработицу, размывает суверенитет государств и приводит к бездумной унификации культур [11]. Это две крайние точки зрения, каждая из которых видит только одну, светлую или темную сторону процесса. А ведь глобализация – это сложное, многоаспектное явление, имеющее свои позитивы и негативы, несущее угрозы и шансы, поэтому только всесторонний, идеологически непредвзятый анализ может помочь и полно его понять.

1.2. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В СФЕРЕ ФИНАНСОВ

Наиболее отчетливо глобализация проявляется на финансовых рынках. Подтверждают это, например, такие факты: инвесторы формируют свои портфели из

финансовых активов не одной, а многих стран; фирмы, ведущие свои операции в одной стране, осуществляют фондирование в другой. Происходит ускоренное формирование наднациональных рынков капитала, валют, ценных бумаг, и все это играет роль важнейшей движущей силы глобализационных процессов.

МВФ определяет финансовую глобализацию как «степень связи стран через взаимное трансграничное владение финансовыми активами. Финансовая глобализация де-факто представляет собой отношение абсолютной суммы внешних активов и пассивов страны (или группы стран) к ее (их) совокупному ВВП» [2]. В более широком понимании, финансовая глобализация – это процесс, направленный на формирование единого финансового рынка и протекающий на основе роста международного движения финансового капитала. Именно в сфере финансов в наибольшей и в самой полной мере проявляется экономическая глобализация.

Можно выделить следующие составляющие финансовой глобализации [15]:

1. Стремительная транснационализация экономических связей.
2. Постоянное увеличение массы и подвижности капиталов.
3. Высокая степень концентрации финансовых ресурсов на макроэкономическом и глобальном уровне.
4. Растущая автономизация ТНК, располагающих значительной финансовой властью.
5. Высокая степень мобильности и взаимосвязи финансовых рынков на базе новейших информационных технологий.
6. Нарастание динамичности и неустойчивости мировой финансовой системы и т.д.

Сам процесс финансовой глобализации формирует новые и активизирует старые проблемы в области национальной денежной политики отдельных государств, ограничивая допустимое пространство для проведения операций. Обусловлено это тем, что происходит усиление, мобилизация внешнего воздействия на национальные экономики и на денежно-кредитные системы, как их составляющие. И чем больше экономик включается в мировую хозяйственную деятельность, тем более ощутимой становится их взаимная связь.

Развитие финансовой глобализации стимулируют следующие факторы [14]:

- неравномерность экономического развития и распределения финансовых ресурсов;
- широкая интернационализация бизнеса через усиление транснационального характера деятельности корпораций;
- слияние и поглощение кредитных и финансовых институтов;
- неуравновешенность текущих платежных балансов, острая нехватка в большинстве стран собственных ресурсов для осуществления инвестиций, покрытия бюджетных дефицитов, проведения социально-экономических преобразований, выполнения долговых обязательств по внутренним и внешним заимствованиям;

- внедрение современных электронных технологий, позволяющих проводить операции в режиме реального времени и многократно сократить расходы на транспорт и коммуникации;
- растущая конкуренция, с одной стороны, между кредитными и финансовыми институтами на финансовых рынках, а с другой – между самими финансовыми рынками вследствие бурного развития информационных технологий и телекоммуникаций;
- увеличение объема и рост диверсификации международной торговли и инвестирования.

Считается, что финансовая глобализация привела к беспрецедентному возрастанию рисков в международной финансовой системе. Результатом такой неустойчивости является текущий глобальный экономический кризис. Углубленный анализ издержек и выгод финансовой глобализации представлен в статье группы авторов М.Э. Коуза, И. Прасада, К. Рогоффа и Ш.Ц. Вэй [4]. Они применили системный подход к рассмотрению явления финансовой глобализации, и пришли к выводу, что она не является ни чудодейственным средством ускорения экономического роста, как утверждают некоторые ее сторонники, ни источником не поддающегося контролю риска, как пытаются представить ее другие. Очевидно, что финансовая глобализация имеет целый ряд позитивных последствий. К ним можно отнести рост доступности финансовых ресурсов в разных регионах мира, их использование для развития предпринимательской деятельности; усиление конкуренции на национальных и международных рынках, что сопровождается снижением стоимости услуг, повышением уровня производства и обслуживания конечного потребителя. В то же время, следует обратить внимание на такие негативные ее последствия, как неравномерное распределение благ, получаемых в результате снижения и ликвидации барьеров между национальными финансовыми системами; возрастающая зависимость реального сектора и предпринимательской деятельности от ее денежного, финансового компонента; зависимость национальных финансов от поведения нерезидентов, все активнее присутствующих на национальных финансовых рынках, и другие.

1.3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация хозяйственной деятельности – это одно из наиважнейших явлений второй половины XX – начала XXI века, темп которого все время усиливается. В условиях глобальной экономики все большее распространение приобретают методы ведения предпринимательской деятельности, направленные на получение быстрой прибыли, главным образом, за счет увеличения объемов операций на мировых финансовых рынках. Г.С. Ип считает, что современные организации должны глобализировать свою деятельность, разве что существуют какие-то важные причины, чтобы этого не делать [16].

Внедрение глобальной стратегии позволяет улучшить конкурентную позицию и получить лучшие финансовые эффекты.

Финансы, как один из ресурсов предприятия, являются важной составляющей глобальной стратегии организации. Для предпринимателей финансирование инвестиций и оборотного капитала часто представляет трудность даже на национальном рынке. При ведении международной деятельности политические, правовые изменения, колебания валютных курсов могут значительно ослабить финансовую стабильность организации. Это, в свою очередь, может негативно отразиться на всех остальных элементах глобальной стратегии, поскольку инвестиции оперативного характера, поддержание количественного и качественного уровня основных средств требуют понесения значительных финансовых расходов.

Международный бизнес традиционно воспринимается как доминанта огромных ТНК. Международная экспансия американских, европейских, японских гигантов привела к небывалой концентрации мирового экономического потенциала. Однако, в мировых торговых процессах также принимают участие сотни тысяч меньших фирм. До недавнего времени интерес к этой группе был относительно невелик. В традиционном подходе к сектору МСП обычно обращается внимание на трудности и барьеры, с которыми они сталкиваются, принимая решение о выходе на иностранные рынки. Ограниченные финансовые ресурсы, недостаток опыта приводят к тому, что даже если организации этого сектора решаются на проведение заграничных операций, то делают это постепенно, начиная от рынков, близких географически и культурно. Каждый очередной шаг МСП предпринимают очень осторожно, тогда, когда позволяют на это ограниченные знания и финансовые возможности. В основном они входят на международные рынки за счет экспорта, очень редко создают за границей свои подразделения и филиалы, в отличие от типичных стратегических действий корпораций.

Однако, в конце XX века возникли новые явления и тенденции, позволяющие организациям малого бизнеса уже в первые годы своего функционирования штурмовать мировые рынки и использовать возможности международной экспансии для своего развития. Благодаря этому, формируется специфический вид предпринимательства – международное. Это явление в значительной степени усиливается за счет развития и нарастания влияния представленных выше составляющих финансовой глобализации. Следует обратить внимание на такие ее эффекты, как:

- уменьшение стоимости международных финансовых операций благодаря появлению и стремительному развитию дешевых методов международной коммуникации и транспорта;
- ограничение многими государствами таможенных и иных барьеров в международной торговле;
- развитие процессов экономической и финансовой интеграции многих стран, создание и усиление влияния международных финансовых институтов;
- преодоление культурных различий отдельных стран, что стало возможным на основе ускоренного обмена информацией с помощью современных технологий, прежде всего, Интернета;

- появление новой генерации финансовых менеджеров – динамичных, образованных, знающих иностранные языки и обычаи других стран.

Высокий уровень развития финансовой системы в современной глобальной экономике является фундаментом для очередного витка глобализации. Основным фактор этих преобразований в сфере финансов – активное использование новейших информационных технологий, формирование глобальной виртуальной среды для хозяйственной деятельности. В настоящее время важнейшими факторами, формирующие экономическую деятельность и рыночные институты, являются информация и неопределенность. На современных финансовых рынках факторы неопределенности, разной степени информированности его участников и асимметричность оценок возможных соотношений цен на финансовые активы играют значительную роль. Поэтому участники глобального рынка стремятся к максимальной информированности, которая позволит снизить риск принятия ошибочных решений в финансовой сфере. Для этого необходимо уделить особое внимание развитию информационных технологий. Убедительным примером может служить факт, что, даже в кризисном 1998 году в Японии при сокращении объемов частных производственных инвестиций почти на 12%, росли только инвестиции в информационные системы банков, брокерских и страховых компаний [9].

Глобализация финансовой сферы перевела финансовые услуги на качественно новый уровень функционирования в сети Интернет, что сделало доступным весь комплекс финансовых услуг в любое время клиентам всего мира. Кроме того, в Интернете можно найти необходимую информацию о рынках, продуктах, конкурентах, курсах валют, акциях, биржах и т.п. На глобальном рынке преобладают финансовые инвестиции, главным образом, вложения в ценные бумаги, которыми необходимо управлять. Одними из самых выгодных с точки зрения приростов курсовой стоимости и одновременно самыми рискованными являются портфельные вложения в акции развивающихся наукоемких компаний. Компьютерные Интернет-технологии позволяют практически бесплатно широко пользоваться гигантскими информационными ресурсами для анализа рынка ценных бумаг.

Современные технологии изменили структуру фондового рынка, внесли изменения в торговлю ценными бумагами, значительно расширив рамки рынка за счет нового поколения инвесторов, которые получили возможность индивидуального поиска информации [10]. Открылись новые возможности для инвесторов, которые могут использовать компьютерные программы для анализа, например, цен на акции. Появился новый тип финансовых работников – дисконтные брокеры, которые по заказу клиентов осуществляют операции с ценными бумагами, причем могут вести их через Интернет. В связи с расширением объема и сфер деятельности подобного типа возникает необходимость разработки все более продвинутых средств безопасности и защиты финансовых операций. Это дает импульс развитию новой сферы предпринимательской деятельности.

Следует также обратить внимание на роль финансового рынка в развитии предпринимательства, ориентированного на инновации. Для создания принципиально новых товаров и услуг необходимы значительные финансовые средства, которыми предприятия, особенно МСП, не всегда располагают. Поэтому

инновационная деятельность частных предпринимателей во многом зависит от банковских институтов и рынка ценных бумаг.

Предпринимательство в финансовой сфере, с одной стороны, относится к категории посреднической деятельности, а с другой – к оказанию услуг, без которых осуществление любой хозяйственной активности становится практически невозможным. Поэтому финансовое предпринимательство выступает как составная и неотъемлемая часть и того и другого типа предпринимательской активности. Предпринимательство в финансовой сфере может осуществляться банкирами или финансистами за счет учреждения и организации деятельности банков, инвестиционных компаний и фондов.

Особым видом деятельности, связанным с созданием и использованием инновационных финансовых инструментов и технологий, является финансовая инженерия. Это вид деятельности, направленный на адаптацию финансовой среды к задачам, решаемым экономическими субъектами, к которым относятся [13]:

- защита капиталов корпораций в ходе различных хозяйственных операций;
- решение финансовых проблем, возникающих при слияниях и поглощениях акционерных обществ;
- разработка различных арбитражных стратегий в торговле (по пространству, времени, инструментам, рискам, законодательству, налоговым ставкам и пр.);
- управление краткосрочными и долгосрочными инвестициями; управление рисками; разработка взаимозачетных технологий и пр.

Для достижения поставленных целей финансовые инженеры применяют существующие и создают новые финансовые инструменты и технологии. Наиболее распространенными являются: купонные и дисконтные облигации, обыкновенные и привилегированные акции, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты, закладные, фьючерсные и опционные контракты, форвардные контракты, свопы и др. Профессиональные финансовые инженеры должны обладать предпринимательскими способностями и специальными знаниями в области функционирования финансовых ресурсов, уметь организовать их прибыльное использование в интересах организации. Поэтому менеджмент финансовых ресурсов можно рассматривать как вид профессиональной деятельности и как форму предпринимательства. Черта финансового предпринимательства позволяет менеджеру на основе знаний функционирования финансовых ресурсов и тенденций финансово-кредитного рынка извлекать прибыль посредством комбинирования факторов финансового производства. Получаемая экономическая прибыль это награда за уникальные предпринимательские способности.

В условиях финансовой глобализации претерпевают изменения цели и организационные формы предпринимательской деятельности. Цели глобальных стратегий современных организаций – это активность на глобальном рынке, концентрация и централизация капитала. Традиционная базовая цель, заключающаяся в повышении стоимости организации на основе формирования устойчивых конкурентных преимуществ, заменяется сегодня стремлением к краткосрочному финансовому успеху. В связи с этим эволюционируют организационные формы предпринимательства [7]:

- формируются более эластичные организационные структуры (плоские, матричные, проектные, процессные);
- иерархическое распределению функций уступает место экономически более выгодной децентрализация управления;
- развиваются интеграционные процессы, электронный бизнес, что приводит к появлению все большего количества сетевых и виртуальных организаций.

Одновременно возрастают риски предпринимательской деятельности, к которым можно отнести: рост мощи ТНК, приводящий к небывалому усилению конкуренции; виртуализация финансового рынка, вызывающая несбалансированность национальных экономик и существенно увеличивающая риск финансовой дестабилизации бизнеса; развитие теневой криминальной экономики, способной наносить организациям существенный ущерб, воздействовать на их стратегические интересы и хозяйственную деятельность. Для минимизации и управления рисками финансовые инженеры должны вести постоянное наблюдение за деятельностью конкурентов, быстро реагировать на технологические новшества; вести постоянный поиск инноваций; развивать сотрудничество и кооперацию; обеспечивать информационную безопасность и защиту интеллектуальной собственности.

1.4. Выводы

В ходе развития глобализационных процессов происходит усиление взаимовлияния и взаимозависимости различных сфер и явлений мировой экономики, что приводит к постепенному созданию единого мирового рынка товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний. Формируются глобальная инфраструктура, охватывающая информационные, финансовые, материальные, организационно-экономические аспекты. Под воздействием глобализации происходит трансформация финансовых отношений и соответствующие институциональные преобразования, которые предопределяют изменение качества функционирования мировой финансовой системы на всех ее уровнях.

Предпринимательство в финансовой сфере предполагает сочетание предпринимательской деятельности и знания особенностей функционирования, тенденций поведения и развития других факторов финансового производства. Финансовый рынок это сложная многоуровневая система, находящаяся в постоянном движении. В свою очередь, процессы глобализации также нестационарны, и поэтому трудно прогнозируемы. Ведение предпринимательской деятельности и управление организацией в таких условиях характеризуется большим количеством разнообразных рисков. Для управления ними финансовые инженеры разрабатывают и применяют множество разнообразных финансовых инструментов. Финансовое предпринимательство невозможно без использования информационных технологий. Постоянное изучение с их помощью мировых финансовых рынков является необходимым условием достижения поставленных перед финансовыми инженерами целей.

В условиях глобализации финансовая стабильность является общественно значимой, тут ответственность ложится на государственные органы регулирования и надзора, которые должны выполнять свою роль в рамках укрепления сотрудничества и усиления информационной поддержки в процессе признания и принятия взаимосогласованных международных основополагающих принципов, стандартов и кодексов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глобализация мировой экономики, <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/globalizaciya.html>, 19.06.2014.
2. Исследовательская группа МВФ о финансовой глобализации, БИКИ, № 129, 2007, с.4.
3. Kennedy P., Preparing for the Twenty-First Century, Random House, New York, 1993.
4. Коуз М.Э., Прасад И., Рогофф К., Вей Ш.-Ц., Финансовая глобализация: не ограничиваясь порицаниями, Финансы & развитие, март 2007, с. 9-13.
5. Мешайкина Е.И., Процесс глобализации и управление предприятием, Белорусский журнал международного права и международных отношений, № 4, 2002, с. 88–94.
6. Мешайкина Е.И., Управление в условиях экономической трансформации и глобализации, Изд. БГТУ, Брест 2002.
7. Мешайкина Е.И., Предпринимательство в процессе глобализации, Вестник БГТУ, Экономика, 2007, № 3, с. 28-32.
8. Mieszajkina E. Wpływ globalizacji na gospodarkę państw postsocjalistycznych, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Seria: Zarządzanie, 2004, № 4, с. 31–37.
9. Мировая экономика и международные отношения, 1999, № 8, стр. 99.
10. Ночевкина Л.П., Дитце И.П., Новейшие технологии в финансовой сфере, Российское предпринимательство, 2001, № 8 (20), с. 33-37.
11. Okoń-Horodyńska E. (red.), Państwo narodowe a proces globalizacji, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej, Katowice, 2000.
12. Robertson R., Globalization: Social Theory and Global Culture, Sage, London, 1992.
13. Селюков В.К., Финансовый рынок – сфера деятельности финансового инженера, Российское предпринимательство, 2000, № 1 (1), с. 53-59.
14. Финансовая глобализация: возникновение, формы, особенности глобального финансового рынка. Направления развития финансовой глобализации, <http://eumtp.ru/?p=1179>, 02.06.2014.
15. Шишин С.В., Предпринимательство в условиях глобализации: основные черты и противоречия, Экономика, Москва, 2010.
16. Yip G.S., Strategia globalna, PWE, Warszawa, 2004.

ПЕРЕХОД ОТ ТРАДИЦИОННОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ К ГИБКОМУ

Предложены рекомендации по усовершенствованию механизма финансового планирования на предприятиях в условиях экономического кризиса. Рассматриваются особенности концепции "beyond budgeting".

2.1. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

В современных условиях предприятиям Украины необходимо совершенствовать и постоянно адаптировать ранее созданные механизмы функционирования, особенно финансового планирования, основным продуктом которого является финансовый план. В кризисной среде необходимым условием эффективного финансового планирования есть реалистичный финансовый план. Это подтверждается состоянием украинских предприятий в 1993-1994 гг., когда финансовое планирование стало бессмысленным, поскольку на протяжении дня цены возрастали несколько раз, а в целом за год – в десятки тысяч. Поэтому финансовый план, его доходная и расходная части должны как можно более соответствовать реальным данным и выполнять одну из главных своих функций – быть эффективным инструментом в управлении финансами предприятия. Сейчас на практике финансовый план, как правило на многих предприятиях разрабатывается на год; при этом обязательно выполняется главное условие – подчиненность стратегическому плану развития предприятия. Реально имеет место такая ситуация: проходит три месяца (за этот период, учитывая отечественные реалии, растет уровень инфляции и цены на сырье, материалы и т. д.), и в этой связи нельзя утверждать, что предприятие имеет реальный финансовый план т.к. горизонт финансового планирования изменился ровно на три месяца. Через полгода горизонт предвидения сократится уже до шести месяцев. Таким образом приведенный пример свидетельствует о нереальных показателях финансового плана, в которых главное – это расхождение принятого плана на начало финансового года и фактических данных на реальный период времени. Итак, главный финансовый

документ финансового менеджера, не является информационным, на его составление было потрачено время, но недостигнута эффективность. В данной ситуации выходом является разработка, с помощью известных общенаучных методов, гибкого финансового плана. Главным условием которого является адаптация к изменениям рыночной среды в условиях кризиса.

Следует согласиться с предложением отдельных авторов, что учитывая финансовое состояние многих отечественных предприятий, необходимо ввести проведение оперативного анализа выполнения утвержденного финансового плана и перепланировку его при изменении рыночных условий. Для этого достаточным будет по их мнению разработать компьютерную программу в MS Excel, в оперативном режиме проводить проверку аналитических показателей финансового состояния предприятия: план-факт-отклонение. Программа должна содержать следующие основные блоки:

- Управление платежеспособностью предприятия;
- Управление денежными потоками предприятия;
- Управление ликвидностью предприятия;
- Управление деловой активностью.

Для эффективного управления платежеспособностью в условиях кризиса, необходимо определить, какие виды деятельности и какие элементы актива или пассива баланса способствуют росту или уменьшению денежных средств и в какой степени. При этом обязательно нужно учитывать особенности и продолжительность операционного и финансового циклов предприятия в разрезе отдельных видов деятельности, а затем уже определить, в каком направлении нужно изменить актив или пассив, чтобы сумма его денежных потоков увеличилась.

Чем меньше продолжительность финансового цикла, тем меньше финансовых ресурсов нужно для финансирования производственных нужд предприятия. Уменьшить финансовый цикл можно путем ускорения оборота производственных запасов и дебиторской задолженности и не критического замедления вращения кредиторской задолженности предприятия поставщикам.

Эффективность управления денежными потоками предприятия в условиях кризиса, определяется синхронизацией поступлений и выплат с целью поддержания постоянной платежеспособности и в определенной степени зависит от организации оперативного финансового планирования, которое включает один из финансовых бюджетов – разработку плана и отчета о движении денежных средств предприятия, а также платежного календаря. При этом финансовый менеджер должен акцентировать внимание на решении следующих управленческих задач:

- определения минимально необходимого объема денежных средств, достаточного для обслуживания текущей хозяйственной деятельности;
- осуществление постоянного мониторингу входящих и исходящих денежных потоков;
- нивелирования колебаний в объемах поступлений и выплат денежных средств с целью предотвращения платежного кризиса в отдельные промежутки времени;

- оптимизации системы расчетов с поставщиками и покупателями, т.е. обоснование политики предоставления коммерческих кредитов и получения отсрочки платежей.

Управления ликвидностью активов в условиях кризиса, требует разработки соответствующей политики. Предприятию при этом нужно учитывать особенности необоротных и оборотных активов как объекта финансового управления. Стратегия управления необоротными активами в значительной мере зависит от степени их ликвидности.

Если у предприятия есть возможность выбора, задача финансового менеджмента заключается в обосновании оптимального варианта вложения средств в производственные средства по критерию максимизации уровня ликвидности. И наоборот, когда у предприятия есть только один вариант действий и ему приходится вкладывать средства в неликвидные элементы производства, то управление ликвидностью в таком случае заключается в возвращении инвестированных средств в кратчайшие сроки путем использования методов ускоренной амортизации.

Ликвидность оборотных активов предприятия должно обязательно сочетаться с управлением текущими пассивами. В связи с этим определяется чистый оборотный капитал (разница между текущими активами и текущими обязательствами). Чем больше чистый оборотный капитал, тем большая часть оборотных активов предприятия финансируется на краткосрочной основе, а следовательно растет ликвидность активов и уменьшается риск потери платежеспособности.

При управлении оборотным капиталом финансовый менеджер должен сосредоточить свое внимание на решение таких взаимосвязанных вопросов как:

- ранжирование текущих активов и текущих обязательств по степени ликвидности;
- определение оптимального размера текущих активов;
- обоснование размеров текущих активов каждого вида;
- установление оптимальных пропорций между краткосрочными и долгосрочными обязательствами при финансировании текущих активов.

Вероятно, что для нормального функционирования предприятия необходимо сокращать время превращения в денежные средства на текущем счете средств, иммобилизованные в запасах сырья, готовой продукции и дебиторской задолженности. Поэтому при разработке политики рационального управления ликвидностью оборотных активов, предприятию необходимо отдельно разработать комплекс мер, направленных на обеспечение ликвидности и ускорения оборачиваемости отдельных видов текущих активов (товарно-материальных запасов, дебиторской задолженности, текущих финансовых инвестиций).

Важной задачей финансового менеджмента в процессе управления денежными активами является обеспечение эффективного использования временно свободных денежных средств. При этом нужно обеспечить устойчивое управление ликвидностью, доходностью и риском учитывая что чем выше доля высоколиквидных активов в балансе, тем выше доходность предприятия и меньший риск потери платежеспособности. В этом плане особенно важным есть управление формированием и инкассации дебиторской задолженности.

Особое внимание должно уделяться решению проблем нерентабельных производств непроизводственных объектов. По каждому объекту должно приниматься решение с учетом реальных возможностей: обеспечения рентабельной работы за счет осуществления организационно-технических мероприятий; сдачи нерентабельных объектов в аренду; реализации нерентабельных объектов; закрытию нерентабельных производств.

Для повышения деловой активности предприятия необходимо проводить комплекс мероприятий, связанных с улучшением сбыта продукции (работ, услуг), повышением конкурентоспособности предприятия относительно ассортимента, действия и качества предлагаемой продукции. Для этого необходимо проводить мероприятия направленные на:

- повышение гибкости и маневренности ассортимента продукции в рамках производственных или торгово-технологических возможностей предприятия;
- разработку особой ценовой тактики, которая направлена на расширение объемов сбыта за счет приемлемой цены.

Предложенные рекомендации по совершенствованию процессов управления платежеспособностью, ликвидностью, деловой активности и финансовой устойчивости предприятия позволяют повысить эффективность процесса финансового планирования.

Последнее время много предприятий внедряют одну из технологий управления – бюджетирование, которое по сути представляет собой оперативное финансовое планирование позволяет управлять всеми видами ресурсов.

2.2. КОНЦЕПЦИЯ «BEYOND BUDGETING»

В контексте данной тематики заслуживает внимания концепция «управления за границами бюджетов» (с англ. Beyond budgeting). Модель была предложена в 1997 году американским ученым Дж. Хоупом и Р. Фрейзером. Произведенное обобщение успешного практического опыта управления без бюджетов отдельных предприятий более правильно датировать 1998 г., а именно – датой возникновения международной организации «Круглый стол вне бюджетного планирования» (Beyond Budgeting Round Table). Ее учредителями стали 60 компаний, среди которых как те, что уже используют эту концепцию, так и компании, находящиеся на пути к ее внедрению.

Среди наиболее известных компаний, которые используют эту модель в своей деятельности, следует назвать такие как: Тойота (Toyota), японский производитель автомобилей; Шведский Хандельсбанк (Svenska Handelsbanken), шведский банк; Алди (Aldi), немецкая розничная сеть; Юго – Западные авиалинии (Southwest Airlines), шведская оптовая сеть строительных материалов; ИСС (ICC), датская группа по обслуживанию производственного оборудования; Мировой банк (World Bank).

Создание этой организации предусматривало такие задачи:

- теоретическая обработка указанного направления;
- финансовая та консультативная помощь компаниям, которые желают внедрять концепцию вне бюджетного управления в свою деятельность.

Как и любое явление экономической жизни данная концепция не возникла сама по себе. Этому способствовали определенные исторические предпосылки, среди которых:

- быстрые изменения экономической среды и переход от индустриального к информационному обществу;
- развитие глобальной конкуренции («рынок продавцов», на котором функционировали предприятия, преобразовался в рынок покупателей»);
- развитие потребностей потребителей и постоянное давление со стороны акционеров в отношении повышения прибыльности.

Известно что традиционное бюджетирование возникло в США в 50-60-х гг. 20 ст., и это появление было обусловлено созданием транснациональных корпораций (ТНК) и увеличением количества банкротств среди американских предприятий.

Недостатки традиционного бюджетирования особенно проявили себя в новых условиях, среди которых:

- сложности процесса составления и согласования бюджетов (особенно для больших компаний);
- значительные затраты времени, материальных и трудовых ресурсов на подготовку бюджетов;
- отвлечение значительной части квалифицированных работников;
- негибкость составленных планов, низкий уровень объективности и точности бюджетных показателей;
- мотивация к нерациональному поведению исполнителей для достижения установленных показателей;
- оторванность от стратегии и сосредоточение на функциях и подразделениях, но не на стратегических целях и добавленной стоимости.

Для подтверждения вышеуказанных тезисов приведем такие статистические данные. Так, от 20% - 60% рабочего времени специалиста по контроллингу связано именно с бюджетированием. Предприятия США в среднем теряют не менее 25 000 человеко-дней для планирования и измерения эффективности для получения 1 млрд. дол. выручки. Бюджетный процесс на предприятии занимает от 4 до 7 месяцев.

Существующей сейчас альтернативой бюджетам есть управление границами (рамками) бюджетов. Прежде всего это инструмент управленческого контроллинга. В его арсенале такие инструменты:

- система сбалансированных показателей;
- система гибкого финансового планирования;
- децентрализация;
- бенчмаркинг;
- построение системы мотивации на основе стоимостных показателей;
- построение прозрачной информационной системы.

Эти инструменты могут использоваться в любой комбинации, которая определяется самой компанией.

Модель внебюджетного планирования основана на принципах, которые делятся на 2 группы:

- принцип лидерства;
 - принцип управления.
1. **Принцип лидерства** включает:
 - создание управленческого климата, который измеряет успех конкуренцией, а не выполнением внутренних бюджетов;
 - мотивация путем преобразования ответственности в четко определенные ценности для предприятия;
 - делегирование ответственности операционными менеджерами, которые могут самостоятельно принимать решения;
 - наделение операционных менеджеров свободой действий (свободу по отношению к ресурсам);
 - организация, учреждение клиентно-ориентированной команды, ответственной за то, чтоб клиенты были удовлетворены и приносили прибыль;
 - создание «простых истин» в организации с помощью открытой и прозрачной информационной системы.
 2. **Принцип управления:**
 - процесс постановки целей, что основан на согласовании внешних бенчмарк-показателей;
 - процесс мотивации и вознаграждения делегируется операционным менеджерам и осуществляется постоянно;
 - процесс использования ресурсов базируется на прямом и свободном доступе к ним (в пределах определенных параметров);
 - процесс координации внутренних служб строится согласно правилу использования ресурсов на внутренних рынках;
 - процесс оценки и контроля обеспечивается быстрой и открытой информацией многоуровневого контроля.

Внедрение этой концепции придаст предприятию такие преимущества:

- увеличение скорости реакции на изменения;
- инновационность стратегий;
- уменьшение расходов;
- лояльность клиентов.

Вместе с тем, в процессе реализации концепции необходимо учитывать такие аспекты:

- не существует единственного алгоритма внедрения;
- целесообразным при переходе к новому методу управления есть использование опыта других предприятий;
- этот процесс длителен во времени и может занимать несколько лет;
- важным элементом является привлечение квалифицированных специалистов.

В целом, использование модели предусматривает ряд последовательных этапов: определение внешних и внутренних предпосылок изменений, разработка прогнозов изменений, выбор конкретной модели, непосредственные действия по ее внедрению.

Рассмотрим такой методический подход на примере одной из компаний. 10 лет назад Бореалис (Borealis), ведущая европейская компания-производитель пластмассы, решила, что быстро изменится и поддастся циклическим колебаниям.

Стимулом к принятию такого решения стало то, что бюджеты почти никогда не выполняли одновременно обе функции для которых они и предназначены: управление эффективностью и прогнозирование результатов деятельности. Кроме того, традиционный процесс формирования бюджетов занимал много времени и преобразовал контроль в ежегодное осеннее мероприятие, а не постоянный процесс.

Основными мерами построения модели компания выбрала:

1. **Гибкие прогнозы.** Цель: дать наиболее четкую картину ожидаемых результатов финансовой деятельности. Поскольку прогнозы никак не влияют на материальное положение менеджеров, у них не возникает желание заниматься подстановками. Для разработки прогнозов используют наиболее объективные данные, которые только можно найти в компании. Используя эти данные, менеджеры создают корпоративные гибкие прогнозы на 5 кварталов наперед, чтоб при рассмотрении квартальных результатов данные за год были доступными.
При этом полученные результаты за квартал сравнивают с результатами предыдущего квартала и соответствующего квартала в предыдущем году. Такая же система используется и в отношении полугодичных результатов;
2. **Сбалансированная система показателей.** Ее сущность заключается в том, что менеджеры предприятия ставят конкретные цели (это касается не только количественных показателей, но и качественных), а их достижение или недостижение отдельными подразделениями отражают в форме таблицы, которая позволяет выявить проблемные подразделения;
3. **Управление затратами по видам деятельности.** Затраты исследуют с использованием гибких средних затрат по видам деятельности на протяжении 12 месяцев;
4. **Децентрализованное управление инвестициями.** Линейные менеджеры принимают решения относительно капитальных инвестиций на основе поставленных целей. Централизованно утверждают только те инвестиции, которые превышают установленную сумму.

Данной компании удалось сэкономить 90-95% ресурсов которые раньше использовались для составления бюджетов. Сейчас она получает наиболее актуальную информацию о затратах и регулярно обновляющиеся финансовые прогнозы.

2.3. Выводы

В качестве выводов следует отметить, что традиционное бюджетирование само по себе не является не эффективным, однако оно вызывает нерациональное поведение исполнителей. Бюджетное планирование на предприятии, в свою очередь, не является отказом от планирования, поскольку бюджетирование – это только часть оперативного планирования, которое в свою очередь есть частью стратегического планирования. Управление вне границ бюджета (beyond budgeting) – это, прежде всего, идеология, отвечающая современным мировым тенденциям. Внедрение подобной модели в практическую деятельность позволяет достичь значительной экономии всех видов ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азаров Н.Я. Бухгалтерский учет и финансовый контроль – составляющие информационного основы евроинтеграционных процессов в Украине: В 4 т. – Москва: НИФИ, 2007. – Т.4: Проблемы внедрения управленческого учета и стратегического анализа на предприятиях Украины. / М.Г. Чумаченко, И.А. Белоусова, Т.В. Голов. – 2007. – 400 с.
2. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – Київ: МП «ИТЕМ ЛТД», СП «АДЕФ-Украина», 1996. – 534 с.
3. Дайля А. Практика контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – Москва: Финансы и статистика, 2001. – 336 с.
4. За гранью бюджетирования. Как руководителям вырваться из ловушки ежегодных планов / Д. Хоуп, Р.Фрейзер; пер. с англ. Р.В. Кощеева. – Москва: Вершина. 2007. – 272 с.
5. Золотые страницы: лучшие примеры внедрения сбалансированной системы показателей [сб. статей] / сост. М. Горский, Гершун А. [пер. с англ. М. Павловой]. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 416 с.
6. Климов Д. Ликвидность – как ее анализировать, и о чем говорят результаты. – [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.mobu_d.ukr.net.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – Москва: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
8. Любушин Н.П. Анализ финансового состояния организации: учебное пособие/ Н.П. Любушин. – Москва: Эксмо, 2007. – 256с. – (Высшее экономическое образование).
9. «Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий государственного сектора экономики», утвержденная Приказом Министерства финансов Украины от 14.02.2006 № 170 (Электронный ресурс) – Режим доступа: <http://www.me.gov.ua>.
10. Официальный сайт организации «Круглый стол» внебюджетного планирования – <http://www.66rt.org>

11. Поддерегин А.М., Билык М.Д., Буряк Л.Д. и др., Финансы предприятий: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Финансы, 2004. – 546 с.
12. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организации. / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА – М, 2008. – 208 с.

РОЛЬ ВЕДУЩИХ ИНСТИТУТОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ

В главе рассматриваются вопросы роли институтов в экономическом росте. Показано, что качество институциональной среды влияет на экономический рост. Необходимо развитие институтов, стимулирующих экономический рост. Формирование символического универсума в стране приведет к созданию институциональной среды, способствующей развитию общества.

3.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Внимание к институтам как фактору экономического роста стало уделяться благодаря развитию неинституциональной теории или так называемой новой институциональной экономики.

При рассмотрении роли институтов в экономическом росте, особое внимание уделяется двум группам факторов: качеству правовой системы и степени развития финансовой системы.

3.2. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Полученные выводы А. Шляйфера и др. были дополнены в 2001 г. Беком, Демигюч-Кантом, Левином и Максимовичем [21], которые показали, что тип правовой системы оказывает влияние на экономический рост не непосредственно, а через степень развития финансовых рынков. Таким образом, роль услуг, предоставляемых финансовой системой, является критической для успешного осуществления инвестиционной деятельности и обеспечения устойчивого экономического роста. Например, для стран с более развитыми финансовыми рынками при прочих равных условиях характерны большие объемы инвестиций в основной капитал по сравнению со странами, обладающими слабыми финансовыми инсти-

тутами. Этот эффект более существенен в более технологически сложных отраслях [22], которые в большей степени выигрывают от доступности кредита и инвестиций в экономике.

Это исследование стало продолжением более ранних работ Кинга и Левина [15], в которых на данных по 80-ти странам была подтверждена тесная взаимосвязь между глубиной национальной финансовой системы и долгосрочными темпами роста, темпами накопления основного капитала и темпами улучшения эффективности использования накопленных инвестиций. Более того, достигнутый уровень развитости финансового сектора (измеренный такими показателями как отношение банковских активов к ВВП или уровень кредитования частного сектора в процентах к ВВП) устойчиво коррелирует с будущими темпами экономического роста. По мнению авторов, это подтверждает теоретические взгляды таких экономистов как Й. Шумпетер, что финансовая система играет ключевую роль в оценке перспективности новых предприятий и в перераспределении сбережений от менее перспективных к более перспективным и инновационным фирмам. Она также позволяет диверсифицировать риски, связанные с инновациями. Более развитые финансовые системы увеличивают вероятность успешного осуществления эффективных инноваций и тем самым ускоряют экономический рост.

Различия в качестве национальных финансовых систем также обуславливают эффективность использования иностранных инвестиций. Слабые финансовые институты и недостатки в системе защиты прав собственности в развивающихся странах уменьшают отдачу иностранных инвестиций, тогда как в развитых странах «глубокие» финансовые рынки и стабильные правовые институты обеспечивают более эффективное использование инвестируемых средств.

Именно институты могут служить ключом для понимания экономической системы как процесса изменений, утверждает в своих исследованиях г-н О.Яременко [5, с.96]. В основу предлагаемой им классификации институтов положена группировка трех основных уровней социальной деятельности:

«Допрофессиональный» уровень деятельности – институты носят преимущественно неформальный, латентный или имплицитный характер. Базой этого уровня социального порядка служит семья. Здесь допускается максимальная автономия индивида за счет интернированных (включенных в сознание и подсознание индивида) ограничений. Пределы нормального социально значимого поведения достаточно широки.

Профессиональная деятельность. Базой служат разделение труда и обусловленная им профессионализация деятельности. Институты носят профессионально-корпоративный характер. Уровень автономии - "оптимальный".

«Постпрофессиональная» деятельность. Базой служит государственный профессиональный менеджмент и государственная служба. Институты носят внешне принудительный характер и предполагают минимум автономии для участвующего индивида.

Возникает вопрос: куда в данной классификации поместить институт собственности? Если принять данную классификацию, то собственность носит сквозной характер.

«Родина» собственности – семья (в терминах О. Яременко). От нее присвоение вышло на обособившуюся несемейную экономику, а затем – на обособившееся от хозяйственных функций государство.

Особую роль в политико-правовой инфраструктуре, обеспечивающей условия для стабильного экономического роста, играет принцип разделения властей, лежащий в основе современного правового государства. Решения тех инстанций, которые на практике выступают в роли арбитра, следящего за реализацией собственности, контрактных обязательств и контролирующего соблюдение правил рыночной игры, должны свидетельствовать о реальной независимости судебной системы от исполнительной власти.

В целом, критичность качества институциональной среды для экономического развития (в первую очередь, таких её составляющих как эффективность защиты прав собственности и контрактных прав, системы инфорсмента, качества и независимости судебной системы, качества бюрократического аппарата и глубины финансовых рынков) стала общепризнанным фактом. В работе Д. Родрика с соавторами «Институты главенствуют» (Institutions Rule) [17], показано, что в межстрановых регрессиях, построенных на длительных временных интервалах, фактор качества институтов (прежде всего мера качества защиты прав собственности и правовой системы) существенно лучше объясняет различия в долгосрочных темпах роста, чем другие фундаментальные факторы. Неэффективная защита прав собственности ведет к более низкой доле инвестиций в ВВП по сравнению с аналогичной экономической системой с обеспеченными правами собственности. В случае их незащищенности, фирмы выбирают неоптимальные, с точки зрения перспектив роста, направления и масштабы вложения капитала. Собственники факторов производства готовы адекватно инвестировать в развитие своих факторов только при уверенности в обеспечении своих прав на эти факторы. Точное определение прав собственности и их надежная защита, тем самым, является одним из детерминантов успешного экономического развития. И, соответственно, низкое качество механизмов защиты собственности и институциональной среды в целом относится к основным препятствиям экономическому росту, особенно для развивающихся стран.

Эмпирические исследования связи между качеством национальных правовых институтов и экономическим ростом проведенные А. Шляйфером с коллегами [20, 11], показывают, что тип такой системы (англо-саксонская система прецедентного права или французская система гражданского права) способствовал или, соответственно, препятствовал более эффективной защите прав частной собственности. Тем самым, сказывался положительно или негативно на интенсивности развития финансовых рынков, частных инвестициях и динамике экономического роста.

Р. Барро в своей работе «Детерминанты экономического роста: межстрановое эмпирическое исследование» [11] использует такие институциональные индексы ICRG (International Country Risk Guide) как уровень защиты прав собственности и качество правового порядка в виде ключевых детерминантов развития.

Кифер и Кнак [14], также показали устойчивое негативное влияние, оказываемое незащищенностью прав собственности на экономический рост. Важную роль в реализации принципов частной собственности играет реальная независи-

мость судебных органов. Расчеты Р. Ла Порты, Ф. Лопеса-де-Силанеса, Л. Поп-Илечеса и А. Шляйфера [20] свидетельствуют о том, что в тех странах, где судебные органы обладают сравнительно большей независимостью и полнее защищены права частной собственности обеспечиваются лучшие условия для интенсивного экономического роста. Наличие устойчивой отрицательной связи между уровнем инвестиций в ВВП и институциональными переменными, характеризующими уровень защиты прав собственности, находит подтверждение в ряде эмпирических исследований [13, с. 73-80].

Инвестиции при таком подходе выступают одним из передаточных механизмов, связывающих институциональные факторы и экономический рост. Рост неопределенности, как макроэкономической, так и институциональной, негативно сказывается на инвестиционных процессах.

В последние годы при анализе развития института частной собственности все более пристальное внимание уделяется историческим и географическим факторам. При этом к началу XXI столетия основные характеристики изучаемых рынков как у неоклассиков, так и у неoinституционалистов, по крайней мере, отчасти, определяются утвердившимися отношениями собственности, а также системой информсента прав собственности и контрактных обязательств.

Новая сравнительная экономика, претендующая в последние годы на самостоятельное направление НИЭТ, серьезно исследовала генезис правовых систем и их влияние на характер имущественных отношений и информсмент прав собственности¹. Можно указать на следующие значимые выводы, полученные на основе эконометрического анализа страновых данных:

- чем выше уровень развития институтов частной собственности (гарантии от экспроприации со стороны государства и правящих элит), тем выше их позитивное влияние на долгосрочный экономический рост, инвестиции и эффективность финансовых рынков²;
- более адекватная реализация принципов частной собственности представляет собой необходимое условие, требующееся для более интенсивного развития финансовых рынков;
- защита прав частной собственности обеспечивает предпосылки для более интенсивного расширения капиталовложений и повышения темпов экономического роста³;
- в тех странах, где судебные органы обладают сравнительно большей независимостью, полнее защищены права частной собственности и обеспечены лучшие условия для интенсивного экономического роста⁴;

¹ Подробнее см., например: Энтов Р., Радыгин А. и др. Корпоративное управление и саморегулирование в системе институциональных изменений. М.: ИЭПП, 2006. Раздел 1.

² См.: Acemoglu D, Johnson S., Robinson J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth // Aghion Ph., Durlauf St., eds. Handbook of Economic Growth. North Holland, 2004.

³ La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A. et al. Legal Determinants of External Finance // Journal of Finance. 1997. Vol. 52.

⁴ La Porta R, Lopes-de-Silanes F., Pop-Eleches C. et al. Judicial Checks and Balances // Journal of Political Economy. 2004. Vol. 112.

- успех трансплантации правовых норм и институтов связан не только с выбором той или иной системы законодательства, но и с реально складывающейся в стране практикой правоприменения;
- чем больше в обществе распространена коррумпированность правительственных чиновников, тем меньше (при поддержании прежнего уровня административной дисциплины) остается реальных возможностей для укрепления рыночных институтов и конкурентных механизмов.

Так как группы и индивиды обычно извлекают выгоду, «эксплуатируя» различные экономические институты, возникает конфликт между вариантами общественного выбора, в конечном счете разрешаемый в пользу групп с большей политической властью. Политическая власть в обществе, в свою очередь, определяется политическими институтами и распределением ресурсов. Экономические институты, стимулирующие экономический рост, возникают, во-первых, когда политические институты предоставляют власть тем группам, которые заинтересованы в наличии широко разветвленной системы инфорсмента прав собственности, во-вторых, когда политические институты предусматривают эффективные ограничители для действий власть предержащих и, третьих, когда не существует возможностей для извлечения значимой ренты от пребывания у власти⁵.

В рамках новой институциональной экономической теории (НИЭТ) бюрократию, ее низкую производительность и отсутствие подотчетности, которые часто критикуются, можно анализировать – по аналогии с проблемой отделения собственности от контроля в фирме – как проблему двухуровневой системы «принципал-агент» с политиками и чиновниками в роли агентов (контролеров и работников) и избирателями в роли принципалов. Однако в отличие от собственников фирмы избиратели вряд ли обладают общей ясной целью, что ограничивает их возможности организации эффективного мониторинга политиков и чиновников⁶.

Проблема границ вмешательства государства в сферу отношений собственности так же стара, как и сама собственность⁷. Джон Локк полагал, что политическая власть представляет собой «право создавать законы... для регулирования и сохранения собственности»⁸.

Как отмечают Э. Фуруботн и Р. Рихтер, для института экономики, основанной на частной собственности, основным является тот факт, что передача индивидуальных прав собственности осуществляется, по сути, добровольно. Следовательно, элементарные конституционные правила должны базироваться на принципе неприкосновенности прав личной собственности. Проблема, однако,

⁵ См.: Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth // Aghion Ph., Durlauf St. (eds.) Handbook of Economic Growth. North Holland, 2004.

⁶ См.: Фуруботн Э, Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб., 2005. С. 547.

⁷ В классификации Д. Норта первая экономическая революция состоялась именно тогда, когда произошел переход от кочевой жизни к оседлой, и соответственно впервые потребовалась централизованная (на уровне первых прототипов государственного устройства) защита (гарантия) прав собственности на землю, которая обеспечила для собственников стимулы повышения эффективности и производительности. См: North D. Structure and Change in Economic History. New York and London: Norton, 1981. P. 81.

⁸ Локк Дж. Сочинения: В 3 т. М.: Мысль, 1988. Т. 3. С. 343.

заключается в том, что государство обладает властью, которую оно способно направить не только на защиту частной собственности, но и на ее изъятие⁹.

Соответственно основополагающим условием функционирования рыночной экономики наряду с конституирующими элементарными правилами является достоверное обязательство государства уважать частную собственность¹⁰. Преуспевающим рынкам требуется не только адекватная система прав собственности и контрактного права, но и безопасный в политическом смысле фундамент, накладывающий жесткие ограничения на возможности конфискации богатства государством¹¹.

Мы рассмотрели фрагменты, стороны, причём выборочно, – этого глубокого понятия «собственность», с тем, чтобы подчеркнуть нашу позицию, которая впрочем, не противоречит ни одному из вышеуказанных тезисов и выводов. Мы в своих дальнейших исследованиях будем исходить из институциональных положений, вытекающих из рассуждений де Сото, которые здесь и приводим [3].

Почему богатые страны, столь щедрые на совет, не объяснили, что при отсутствии четко формализованной системы частной собственности процесс создания капитала будет буксовать? А все дело в том, что механизм, который в недрах системы частной собственности осуществляет превращение активов в капитал, крайне трудно сделать видимым. Он скрыт в тысячах законодательных актов, в правилах, соглашениях, нормах и установлениях, направляющих функционирование системы частной собственности. Находясь внутри этой системы, человек буквально погружен в океан правовых норм и отношений, он не в силах даже дать себе, отчет в том, как этот механизм работает. Увидеть его можно только извне.

В странах Запада капитал возникает благодаря скрытым процессам, происходящим в лабиринтах официально признанной системы собственности.

Возникновение капитала невозможно при отсутствии ключевого механизма, дающего активам определенную форму. Так же как для извлечения энергии из горного озера нужна гидроэлектростанция, для извлечения дополнительной ценности из активов нужна формализованная система частной собственности. Без такой системы, делающей возможным выявление экономического потенциала активов и преобразование его в форму, облегчающую контроль и движение, активы стран третьего мира и бывшего соцлагеря останутся чем-то вроде высокогорного озера в Андах – бесполезным запасом потенциальной энергии.

Для народов развитых стран система частной собственности оказалась ключом к современному развитию; их граждане имеют все средства, чтобы выявлять, причем легко, потенциально наиболее производительные свойства своих ресурсов. Как показал еще Аристотель 2300 лет тому назад, возможности что-либо делать с вещами бесконечно возрастают, когда наше мышление концентрируется на их скрытых возможностях. Научившись с помощью регистрационных записей фиксировать экономический потенциал своих активов, западные люди создали возможности для быстрого выявления их наиболее производительных качеств.

⁹ См.: Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. С. 335—337.

¹⁰ North D. Economic Performance Through Time // American Economic Review. 1994. Vol. 84. P. 359—368.

¹¹ Weingast B. Constitution as Governance Structures: The Political Foundations of Secure Markets // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1993. Vol. 149. P. 286—311.

Система частной собственности создала лестницу в мир идей, где может быть вскрыт экономический смысл вещей и где, собственно, и возникает капитал.

Политики, законодатели и судьи десятилетиями трудились над тем, чтобы собрать и интегрировать в единую систему разрозненные факты и правила, определяющие отношения собственности в городах и селах, на фабриках и фермах. В результате этого «собираания воедино» информации о собственности и об отношениях по поводу собственности, которое явилось поистине революционным преобразованием в хозяйственной и социальной жизни народов западных стран, вся соответствующая информация, правила и нормы оказались сведены в единую базу знаний.

Чтобы сделать знание функциональным, развитым странам пришлось все несвязанные и разрозненные данные о собственности свести в единую всеохватывающую систему.

В западном мире уважение к собственности и принятым обязательствам вряд ли закодировано в ДНК граждан. Эти свойства являются результатом четкости и надежности отношений собственности. Законы, защищающие не только права собственности, но и выполнение договоров, воспитывают в гражданах западных стран уважение к собственности, к договорам и готовность подчиняться закону. Система безошибочно фиксирует факт бесчестного поведения человека, что тут же сказывается на его репутации в глазах соседей, служб коммунального хозяйства, банков, телефонных компаний, страховых фирм и всех остальных участников сети, образуемой отношениями собственности.

Выводы, полученные из изучения конкретных периодов ускорения экономического роста в отдельных странах, свидетельствуют также, что для ускорения очень часто не требуется фундаментальных улучшений местных институтов. Рост может начаться и без этого, если удастся ослабить действие каких-либо других, неинституциональных ограничений в экономике. Примерами успешного роста, начавшегося до проведения серьезных институциональных преобразований, является опыт Китая и Индии. Эти страны инициировали масштабные институциональные реформы после того, как их экономики на протяжении нескольких лет демонстрировали высокие темпы роста.

Но на длительном временном интервале роль институциональных факторов представляется решающей – без улучшения институтов рост оказывается нестабильным, т. е. начавшееся ускорение развития не удастся сделать устойчивым. В этом, в частности, фундаментальная слабость модели роста в авторитарных и нерыночных системах. Последние, вполне способны генерировать впечатляющий краткосрочный рост, за счет внутренней мобилизации ресурсов, но, как правило, не в состоянии поддерживать этот темп на сколько-нибудь длительном отрезке времени.

Таким образом, есть все основания полагать, что большинство исследователей, имели своей целью, описать структурные изменения экономики в процессе ее роста и разработать модель макроэкономической координации, обеспечив связь моделей поведения агентов с динамикой ВВП и его структуры, а также установить, каким изменениям должна подвергнуться экономическая политика на основе предлагаемых моделей макроэкономики. А также выявить закономерности формирования и развития институциональных систем, обеспечивающих эффекти-

вное функционирование национальных экономических моделей, определить наиболее вероятные и оптимальные перспективные направления их дальнейшего развития, повысить эффективность государственной экономической политики, нацеленной на обеспечение долгосрочного экономического роста [6].

Создание институциональной среды, стимулирующей рост сбережений, инвестиций и реинвестиций в реальный и человеческий капитал, является основой эффективного функционирования рыночной экономики. Вопросы разработки специальных подходов, позволяющих обосновать целесообразность формирования институтов социально ориентированной рыночной экономики, решаются исследователями в различных плоскостях. В современных условиях отмечается множество точек зрения, по-разному объясняющих сущность, причины возникновения и последствия функционирования институтов в обществе. В частности, некоторые специалисты предлагают определённые классификации институциональных течений [8].

Безусловно, многие моменты, и по структуре, и по содержанию классификации, требуют уточнений. Автор, по-видимому, и не претендует на полноту и окончательность формулировок. Но мы полностью разделяем позицию автора, о целесообразности использования некоторого комплексного институционального подхода, который бы учитывал характерные черты большинства институциональных направлений.

Можно утверждать, в частности, что любой раздел экономической науки может быть отнесен к области приложений синергетики, поскольку при рассмотрении любого динамического экономического процесса всегда присутствует в качестве действующего фактора некоторый активный, т.е. осуществляющий обратную связь элемент. Поэтому, если мы хотим заглянуть за горизонт узкого мира, в котором всё представляется устойчивым, и в котором нет места катастрофам и перестройкам, нам не обойтись без использования синергетического подхода [4].

Главным положением всякого институционализма, в соответствии с позицией Р. Буайе с коллегами [2, 9], и мы её полностью разделяем, является то, что хозяйство может функционировать только в соответствующих институциональных формах. Условия, необходимые для успешной работы хозяйства, в той же мере коренятся в четко определенной институциональной системе, как и в развитии гражданского общества. Одним словом, институты имеют значение, и институционализм направляет их на службу всему жизнеспособному и творческому, что существует в социальной среде. Различия между разновидностями институционализма обусловлены разными способами концептуализации этого институционального контекста (понимаемого через категории культуры, закона, государства и т.п.) и его происхождения (синхронного или диахронного, индивидуального или коллективного).

Исследования Р. Буайе, безусловно, базировались на разработках К. Поланы, который, в частности, отмечал: «Институциональное оформление экономического процесса придает ему внутреннее единство и стабильность. Оно порождает структуру, наделенную в обществе конкретной функцией. Оно изменяет место экономического процесса в обществе, придавая тем самым большую значимость его истории. Оно концентрирует внимание на ценностях, мотивах и проводимой

политике. Единство и стабильность, структура и функция, история и политика [policy] на операциональном уровне иллюстрируют наше утверждение о том, человеческое хозяйство – это институционально оформленный процесс. В этом случае человеческое хозяйство укоренено в институтах, экономических и неэкономических, вплетено в них. Важно подчеркнуть включение сюда неэкономических элементов. Ведь религия или управление могут быть так же важны для структуры и функционирования хозяйства, как денежные институты или наличие машин и оборудования, облегчающих тяжелое бремя труда» [16].

Экономический рост представляет собой результат положительной динамики сложившейся институциональной структуры [19], которая определяется, в нашем понимании, символическим универсумом.

Мы приведем здесь цитату:

«Номическую функцию символического универсума можно определить довольно просто, сказав, что она “расставляет все по своим местам” в жизни индивида. И как бы человек ни отклонялся от осознания этого порядка (находясь в маргинальных жизненных ситуациях), символический универсум позволяет ему “вернуться к реальности” — а именно к реальности повседневной жизни. Так как это та сфера, к которой относятся все роли и формы институционального поведения, то символический универсум гарантирует предельную легитимацию институционального порядка, и ему отводится главенствующее значение в иерархии человеческого опыта» [21, с.161-162].

Содержание символического универсума уточним с помощью формулировок и концепций, приведенных в исследованиях Р. Буайе с коллегами, в работе «К созданию институциональной политической экономии» [2]. Мы не беремся здесь судить о подходе, предложенном авторами, но приведенные в разделе «Нормативные положения» тезисы, с некоторыми нашими купюрами и уточнениями, позволят раскрыть сущность, в более или менее практической плоскости, которую мы вкладываем в Символический Универсум.

Символический Универсум определяет (в соотношении с положениями Бергера и Лукмана) в идеальном, можно сказать утопическом случае:

Действия субъекта. Он способен действовать не только как независимый, полагающийся на свои силы индивид, но также как член семьи (или действовать в интересах семьи), профессиональной группы, организации или института, одной или нескольких социальных, политических, культурных и религиозных общностей (или во благо этих общностей). На более общем уровне, даже экономические акторы как таковые не могут быть представлены в качестве автономных максимизирующих и калькулирующих существ. Они придают определенный смысл собственным действиям, по крайней мере, в той степени, в какой это позволяют концепции индивидуальной «рациональности».

Политическую общность. Длительно существующую, сильную и жизнеспособную политическую и этическую общность. В этом отношении политические и этнические элементы такой общности должны быть предпосланы экономическим - даже в решении экономических проблем. А сколь-либо устойчивая и жизнеспособная политическая общность, в свою очередь, не может существовать, не будучи на практике работающей социальной общностью,

которая основана на разделяемых корневых ценностях и сходном понимании справедливости – короче говоря, которая не является в то же время моральной общностью.

Демократическую общность. Подлинно демократическую общность, которая действительно заботится о наделении реальной властью по возможности наибольшей доли своего населения и, более того, она способна утвердить себя, именно предоставляя населению такие реальные возможности.

Моральную и справедливую общность. Никакая политическая общность не может формироваться и воспроизводиться, если она не базируется на разделяемых базовых ценностях. И она просто не может быть жизнеспособной, если подавляющее большинство ее членов не верят (обладавая некоторым общим знанием) в то, что подавляющее большинство сограждан (а в особенности политические и культурные лидеры) руководствуются этими ценностями. Это более или менее значимое распространение общих ценностей порождает соответствующее более или менее значимое понимание справедливости, являющееся конечным основанием всякой политической легитимности.

Систему сдержек и противовесов. Если демократия не сводится к политической и конституционной системе общества и если она на более общем уровне связана с наделением властными возможностями большей части населения, то наличия системы сдержек и противовесов внутри политической системы между законодательной, исполнительной и судебной властью (к которым еще можно добавить власть средств массовой коммуникации) оказывается недостаточной (насколько бы важной ни была эта система). Необходимо также представить систему сдержек и противовесов между Государством, Рынком и Обществом, а в экономической плоскости - между обменом, перераспределением и реципрокностью.

Перечень приведен для примера. Он может быть расширен, дополнен, или радикально изменён, в зависимости от целей людей, которые формируют Символический Универсум, определяющий институциональную среду, а значит и способ жизни и развития общества. Таким образом, есть все основания полагать, что осуществляя целенаправленное формирование Символического Универсума, мы реализуем эффективное институциональное воздействие на экономическую ситуацию, и на жизнь общества в целом.

Современные институциональные исследования не предлагают (и видимо, не скоро смогут предложить) какие-то универсальные рецепты по масштабному ускорению институциональных реформ. Многие вопросы, по-видимому, всегда будут требовать тщательных поправок на уникальность местных условий. Более того, какие-то моменты институциональных реформ, особенно политико-экономический аспект проблемы, требуют гораздо лучшего понимания общей институциональной динамики. Вместе с тем следует обратить внимание на сделанные Д. Родриком [17] следующие общие выводы в отношении стратегии институциональных преобразований:

- В большинстве случаев нет необходимости в универсальной и всеохватывающей реформе институтов. Стратегия реформ должна быть сконцентри-

рована на ограниченном наборе ключевых институциональных ограничений (binding constraints);

- Одних и тех же целей можно добиться с помощью различных институциональных решений. Импорт институтов следует балансировать с их тщательной адаптацией к местным условиям;
- С учетом важности исходных условий и местных традиций, реформаторы должны быть готовы к институциональному экспериментированию, а также к корректировке своей политики на основе тщательного мониторинга и оценки фактических результатов проводимых реформ. Этим предъявляются весьма высокие требования к прозрачности и эффективности процесса принятия правительственных решений по стратегии и тактике реформ;
- Очень важно уделить адекватное внимание укреплению институтов, обеспечивающих устойчивость экономики к внешним шокам, таких как система социальной защиты и консультативные механизмы между правительством и основными социальными группами.

Дополнительно следует отметить что, несмотря на прогресс в исследовании процессов экономического роста и достижение достаточно широкого консенсуса в отношении определяющей роли институтов, формирование универсальных «институциональных рецептов» роста, например, списка приоритетных для модернизации институтов крайне затруднительно. В академической среде продолжается интенсивная дискуссия по многим частным вопросам, включая конкретные механизмы институционального воздействия; эффективные стратегии институциональных реформ, учитывающие местные условия конкретных стран; условия, делающие импорт институтов эффективным; и т.п.

3.3. Выводы

Критичность качества институциональной среды для экономического развития (в первую очередь, таких её составляющих как эффективность защиты прав собственности и контрактных прав, системы инфорсмента, качества и независимости судебной системы, качества бюрократического аппарата и глубины финансовых рынков) стала общепризнанным фактом.

Экономические институты, стимулирующие экономический рост, возникают, во-первых, когда политические институты предоставляют власть тем группам, которые заинтересованы в наличии широко разветвленной системы инфорсмента прав собственности, во-вторых, когда политические институты предусматривают эффективные ограничители для действий власть предержащих и, в-третьих, когда не существует возможностей для извлечения значимой ренты от пребывания у власти.

Уважение к собственности и принятым обязательствам вряд ли закодировано в ДНК граждан. Эти свойства являются результатом четкости и надежности отношений собственности. Законы, защищающие не только права собственности, но и выполнение договоров, воспитывают в гражданах ведущих западных стран

уважение к собственности, к договорам и готовность подчиняться закону. Нам представляется, что институциональная среда, замечательно описанная г-ном де Сото, однозначно соответствует вполне определённом Символическому Универсуму (по Бергеру и Лукману).

Для проведения исследований мы привлекаем подходы различных экономических теорий и «школ». Мы не будем вдаваться в детали этих подходов, поскольку школ затрагивается множество, а разница между ними, в некоторых случаях, трудноуловима. Эти детали несущественны для достижения нашей цели, поскольку в основном мы здесь намерены рассмотреть методологию институционального воздействия на экономическое развитие через Символический Универсум (в терминах Бергера и Лукмана)

В соответствии с поставленными целями, люди формируют Символический Универсум, определяющий институциональную среду, а значит и способ жизни и развития общества. Таким образом, есть все основания полагать, что осуществляя целенаправленное формирование Символического Универсума, мы реализуем эффективное институциональное воздействие на экономическую ситуацию, и на жизнь общества в целом.

Современные институциональные исследования не предлагают (и видимо, не скоро смогут предложить) какие-то универсальные рецепты по масштабному ускорению институциональных реформ. Многие вопросы, по-видимому, всегда будут требовать тщательных поправок на уникальность местных условий. Более того, какие-то моменты институциональных реформ, особенно политико-экономический аспект проблемы, требуют гораздо лучшего понимания общей институциональной динамики. Никакой единственный с экономической точки зрения «наилучший путь» не существует и не может существовать.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания / Перевод Е. Руткевич. – Москва: “Медиум”, 1995. – 323с.
2. Буайе, Р. К созданию институциональной политической экономии (перевод В.В. Радаева) / Р. Буайе, Э. Бруссо, А. Кайе, О. Фавро // Экономическая социология: электронный журнал www.ecsoc.msses.ru Том 9, № 3, 2008. С. 17-24.
3. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Пер с англ. Б. Пинскер. – Москва: АО «Олимп-Бизнес», 2001. 272 с.
4. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / Пер. с англ. Н. В. Островской; под ред. В. В. Лебедева и В. Н. Разжевайкина. – Москва: Мир 1999. – 335 с., ил.
5. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований: научное издание / под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко. – Харьков: Форт, 2008. – 928 с.

6. Липов В.В. Институциональная комплементарность в формировании и развитии национальных социально-экономических систем стран мира / В.В. Липов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2009. Т. 7. № 4. – С. 51-67.
7. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – Москва: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория)
8. Носова О.В. Институциональные подходы к исследованию переходной экономики / О.В.Носова // Экономическая теория. Научный журнал. — 2006. — №2.— С.25-36.
9. Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс (перевод М.С. Добряковой) // Экономическая социология: электронный журнал www.ecsoc.msses.ru Том 3, № 2, 2002. С. 62-74
10. Сухарев О.С. Проблема институциональной эффективности и качества хозяйственного развития / О.С.Сухарев // Неформальные институты в современной экономике России: Материалы Третьих Друкеровских чтений 2007 [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.econ.asu.ru/lib/sborn/iimer2007/sod.html> 20.03.2011 г. Загол з экрану
11. Barro, Robert J. (1996) Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study, NBER Working Paper No. 5698.
12. Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt, Ross Levine, Vojislav Maksimovic Development, NBER Working Paper No. 9305.
13. Clague, Christopher. (ed.) (1997) Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries. Baltimore and London: John Hopkins University Press.
14. Keefer, Philip, Stephen Knack (1997). Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of Institutional Explanation. Economic Inquiry 35: 590-602.
15. King, Robert G., Ross Levine (1993) Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence. Journal of Monetary Economics, December, 32(3), 513-542.
16. La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Cristian Pop-Eleches, Andrei Shleifer (2004). Judicial Checks and Balances. Journal of Political Economy, vol. 112(2), 445-470.
17. Rodrik, Dani (2006) Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform. Journal of Economic Literature 44 (4): P. 973-987.
18. Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, Francesco Trebbi (2002) Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic . Shleifer, Andrei, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, Robert Vishny(1997) Legal Determinants of External Finance, Journal of Finance.
19. Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, Francesco Trebbi (2002) Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, NBER Working Paper No. 9305
20. Shleifer, Andrei, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, Robert Vishny (1998) Law and Finance, Journal of Political Economy.

21. Thorsten Beck, Asli Demirguc-Kunt, Ross Levine, Vojislav Maksimovic (2001) Financial Structure and Economic Development: Firm, Industry, and Country Evidence in Financial Structure and Economic Growth. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.
22. Wurgler, Jeffrey (2000) Financial markets and the allocation of capital, Journal of Financial Economics, Vol. 58(1-2): 187-214.

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА НА ФОРМИРОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ

Рассматриваются меры, которые позволяют нейтрализовать или хотя бы минимизировать негативные последствия увеличения доли иностранного капитала в банковской системе Украины, а также воспользоваться преимуществами такого присутствия для дальнейшего развития национальной экономики, укрепления денежно-кредитного рынка.

4.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Процессы глобализации мировой экономики, как и кризисные, и посткризисные явления, не могли и не смогут обминуть ни Украину, ни ее финансово-банковскую систему, особенно учитывая открытость отечественной экономики. Последнее означает, что большинство положительных и отрицательных явлений внешнего мира будут импортироваться в нашу экономику с соответствующими последствиями. Поэтому, адекватною должна быть и экономическая политика, направленная на минимизацию затрат и максимизацию выгод от участия Украины в мировом процессе разделения труда.

Из-за специфичности и практической направленности проблемы в украинской научной литературе она недостаточно освещена, хотя некоторые ее аспекты отображены в работах В. Гейца, Л.А. Вирван, В.Л. Кротюка, В.Д. Лагутина, Р.С. Лысенко, В.И. Мищенко, А.И. Степаненко, И.А. Шумило, И.Я. Чугунова, А.П. Яценюка и других.

Для расширения присутствия банков с иностранным капиталом и повышения привлекательности национального рынка банковских услуг существуют определенные проблемы. Это прежде всего стабильность национальной денежной единицы, современная система государственных регулятивных институтов, сбалансированное законодательное обеспечение иностранных инвестиций и бан-

ковской деятельности; развитый рынок банковских услуг, наличие современной банковской инфраструктуры и квалифицированного персонала.

4.2. ЦЕЛИ И ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Целью исследований является освещение практики вхождения иностранного банковского капитала в финансово-банковскую систему Украины, необходимость и влияние этого капитала для реструктуризации национальной экономики, и поддержки банками с иностранным капиталом преодоления финансового кризиса, а также разработка предложений и рекомендаций относительно эффективного использования возможностей банков с иностранным капиталом в структуре банковской системы Украины.

Украинская банковская система одна из первых переживает процесс ускорения интеграции путем расширения присутствия в ней иностранного капитала. И чем скорее государство определит и будет отстаивать национальные интересы в этом процессе, тем полезнее и менее болезненными будут его последствия. Это есть высокие стандарты и приземленная мотивация.

Присутствие банков с иностранным капиталом в банковской системе Украины отвечает интересам развития национальной финансовой системы, способствует привлечению иностранных инвестиций и расширению ресурсной базы социально-экономического развития. Одновременно существуют достаточно серьезные финансовые и экономические риски быстрого возрастания части иностранного капитала, связанные с возможной потерей суверенитета в сфере денежно-кредитной политики, возможным усилением нестабильности, неожиданными колебаниями ликвидности банков, спекулятивными изменениями спроса и предложения на денежно-кредитном рынке, возможным оттоком финансовых ресурсов.

Поэтому решение вопроса о форме и масштабы расширения присутствия иностранного капитала на рынке банковских услуг должно быть подчинено стратегическим целям социально-экономического развития, повышению национальной конкурентноспособности, экономической безопасности, упрочнению денежно-кредитной системы Украины.

Иностранный капитал занимает все более значительное место в банковской системе Украины. Повышение его роли положительно влияет на развитие банковской системы в целом вследствие усиления межбанковской конкуренции. Но вместе с тем можно считать, что иностранный банковский капитал это такой же, как и украинской, только немного эффективнее и более цивилизованный, и проблема лишь в его дальнейшем привлечении. В экономике за все нужно платить. Надо понимать, что именно придется отдать за приток сравнительно более дешевых финансовых ресурсов. Оптимальный выбор в этой сфере требует четких представлений о преимуществах и расходах.

Выбирая национальную стратегию по привлечению и функционированию иностранного банковского капитала, необходимо учитывать зарубежный опыт в этой сфере, потому иностранный капитал поддерживает прежде всего деятельность иностранного бизнеса, расширяя тем самым его присутствие на территории

страны и создавая условия для экспорта из нее прибыли, а дальше основным мотивационным фактором может стать получение рыночных преимуществ.

Еще одним мотивом, которым руководствуются иностранные банки в своей экспансии на восточноевропейские рынки, в том числе и на украинском рынке, является стремление вырасти любой ценой, чтобы сохранить свою независимость. Наконец, мотивом также может быть присутствие ради самого присутствия.

Банки, претендующие на статус глобальных игроков, склонны «отмечаться» во многих странах мира с тем, чтобы иметь преимущество в зонах реальной интенсивности своего бизнеса. К числу основных игроков на рынках Восточной и Центральной Европы (включая Украину) входят средние по мировым масштабам региональные европейские банки, а именно: бельгийский KBC, австрийские Bank Austria, Erste и Raiffeisen, итальянские UniCredito и BCI Intesa, французский Societe Generale, немецкие Commerzbank и Dresdner Bank. В последние годы попытку стать региональными сделали некоторые греческие банки: Alpha Bank, National Bank of Greece, Piraeus Bank. Существует еще одна категория банков, которые стремятся приобрести недооцененные и разрозненные активы в отдельных странах при отсутствии комплексной стратегии развития в данном регионе.

Анализ после кризисного состояния финансовой системы Украины показывает, что финансовые кризисы не привели к сокращению кредитования иностранными банками. Будучи хорошо диверсифицированными, они менее уязвимы к шокам принимающей страны. Интересно, что они увеличивают свое присутствие после кризисов, поглощая проблемные внутренние банки. В противовес зарубежному кредитованию, что более существенным является присутствие иностранных банков, тем менее чувствительными они становятся к внешним и портфельным шокам.

Основным фактором привлекательности национальной банковской системы для иностранных банков является получение более высокой прибыли при условии приемлемого риска. Доля иностранного капитала зависит от величины банковской чистой маржи, доходности банковского сектора, кредитоспособности страны, экономической и политической стабильности, торговых связей, особенностей банковских систем, экономических факторов (ВВП на душу населения, уровень инфляции, реальные процентные ставки). В большинстве случаев присутствие иностранного банковского капитала мощнее низкого уровня налогообложения и низкого уровня концентрации в банковской сфере. Поэтому Украине сегодня нужно активнее принимать меры по повышению уровня концентрации национального банковского капитала.

Как правило, иностранный банковский капитал не несет тех затрат, связанных с выполнением неформальных обязанностей местных банков перед политическими структурами и участием в теневых механизмах. Приход иностранных банков коррелируется со снижением чистой маржи национальных банков. Чем меньше препятствий для прихода иностранного капитала, тем меньше маржа у национальных банков, тем больше накладные расходы, обусловленные необходимостью повышения заработной платы, а также высшее управленческое и организационная эффективность.

Как свидетельствует мировой опыт, банки, уделяющие больше внимания нетрадиционным банковским услугам, таким как консультирование и андеррайтинг, достигают большего роста прибыли и большей эффективности.

Исследования показывают, что приход иностранного капитала в банковскую сферу более выгоден для страны с уже высокой долей иностранного капитала. Влияние на национальную банковскую систему является двухступенчатым и имеет определенный промежуточный «порог», за которым появление новых банков резко усиливает эффект присутствия иностранного банковского капитала. Феномен «порога» объясняется тем, что в странах с невысоким присутствием иностранного банковского капитала иностранные банки не столько конкурируют с национальными, сколько занимаются обслуживанием иностранных клиентов.

Таким образом, учитывая опыт других стран, в Украине под влиянием иностранного банковского капитала можно ожидать создания качественно новой финансово-экономической среды, возникновения новых возможностей и новых проблем. Можно назвать много факторов, свидетельствующих о пользе расширения допуска иностранного капитала в отечественной банковской системы. Среди них это необходимость: расширения спектра банковских услуг и повышение их качества, снижение уровня процентных ставок по кредитам, уменьшение влияния внутренних шоков на стабильность функционирования банковской системы, повышение международного финансового рейтинга Украины и увеличение объемов иностранных инвестиций в ее экономику, оптимизации институциональной структуры отечественной банковской системы и приближения ее к стандартам стран с развитой рыночной экономикой, увеличение притока иностранного банковского капитала в Украину с учетом повышенного спроса на ресурсы со стороны реального сектора отечественной экономики и невозможность удовлетворить эти потребности за счет внутренних источников; активизации участия в объективных мировых глобализационных процессах с возможностью учета и предупреждения (недопущения) их негативных последствий для отечественного банковского сектора.

Важно, что привлечение иностранного капитала будет способствовать уменьшению коррупции, легализации заработной платы и соответствующему увеличению социальных отчислений, повышению стандартов гарантирования вкладов.

Однако для расширения присутствия банков с иностранным капиталом и повышения привлекательности национального рынка банковских услуг существуют определенные условия. Это стабильность национальной денежной единицы, современная система государственных регулятивных институтов, сбалансированное законодательное обеспечение иностранных инвестиций и деятельности; развитый рынок банковских услуг, наличие современной банковской инфраструктуры и квалифицированного персонала. Время привлечения иностранного капитала несет и серьезные проблемы не только для банковской системы, но и для украинской экономики (прежде всего ее отраслевой структуры) и экономической безопасности государства в целом.

Среди этих проблем и угроз, на наш взгляд, наиболее опасными являются:

1. Структурные риски «зависимого развития» и обострения через это всего комплекса экономических, социальных и политических проблем. Формальные и неформальные критерии и цели деятельности банков с иностранным капи-

талом не обязательно совпадают с национальными целями социально-экономического развития. Структурная отсталость и институциональная слабость экономики Украины делает возможность такого деформированного развития достаточно реальной. Резкое снижение доли национального банковского капитала может привести к ситуациям, когда определенные сферы экономики будут лишены кредитов, потому акционеры банков с иностранным капиталом всегда будут инвестировать те отрасли и в тех странах, где прибыль и безопасность являются выше. Особенно это касается сфер украинской экономики, связанных с добычей и первичной переработкой минерально-сырьевых ресурсов, спрос на которые на мировых рынках, несмотря на некоторые колебания, был, есть и будет.

2. Угроза «обвальной» глобализации национальной хозяйственной системы и потери экономического суверенитета. В условиях роста глобальной нестабильности и конфликтности с непредсказуемыми последствиями это крайне нежелательный сценарий, и сегодня даже высокоразвитые страны осуществляют политику страхования от возможных негативных последствий таковой.
3. Угрозы экономической безопасности страны из-за возможного неконтролируемый отток капитала и финансовых ресурсов. Начальный приток иностранного капитала в виде открытия филиалов и особенно приобретение нерезидентами доли или всего уставного капитала отечественных банков со временем может привести к серьезному оттоку ресурсов из страны и вывода за границу получаемых доходов.

4.3. Выводы и перспективы дальнейших исследований

Основные направления оптимизации допуска иностранного банковского капитала должны найти системное решение при разработке и реализации национальной стратегии развития банковской системы, однако меры, лежащие, так сказать, на поверхности, можно сформулировать, на наш взгляд, в виде определенных рекомендаций.

Во-первых, увеличение доли иностранного банковского капитала в банковской системе должно происходить постепенно – по мере создания благоприятных внутренних условий развития банковского сектора и повышения конкурентоспособности национального банковского капитала.

Во-вторых, не надо забывать об укреплении и дальнейшем развитии сегмента банков с государственным капиталом, которые специализируются на обеспечении стратегических социальных, структурных и внешнеэкономических задач экономического роста.

В-третьих, следует ввести нормативно-организационную селекцию и мониторинг доступа иностранного банковского капитала на основе национальных приоритетов развития; ввести запрет на доступ банков из оффшорных зон.

В-четвертых, четко нормировать продажу банков с национальным капиталом зарубежным владельцам.

Реализация таких мер, на наш взгляд, позволит нейтрализовать или хотя бы минимизировать негативные последствия увеличения доли иностранного капитала в банковской системе Украины, а также полной мере воспользоваться преимуществами такого присутствия для дальнейшего развития национальной экономики, укрепления денежно-кредитного рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Верников А. Иностранные банки в Восточной Европе // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №8 – с.97-107.
2. Вірван Л.А. Фінансові інтеграції сучасного ринку капіталів // Фінанси України – 2003. – №12. – с.118-124
3. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України / Валерій Геєць // Дзеркало Тижня. - № 26 (605) 8 – 14 липня 2006. – с. 15-17.
4. Годовой отчет НБУ за 2011 год // Электронный ресурс. Официальный сайт НБУ в Интернет. Режим доступа:
http://www.bank.gov.ua/Of_vydan/Annual/20Reports/A_report_2011.pdf
5. Кротюк В., Кіреєв О., Карчіва Г. Банківська система України: проблеми перспективи // Вісник НБУ. – 2002. – №3. – с.2-8.
6. Лысенко Р. С. Методы проведения системного стресс-тестирования банковской системы: основные характеристики и особенности практического использования [Текст] / Р. С. Лысенко // Вестник Университета банковского дела Национального банка Украины. – 2008. – №3. – С. 196-199.
7. Міщенко В.І., Яценюк А.П., Коваленко В.В., Коренева О.Г. Банківський нагляд: Навч.посіб. – Киев: Знання, 2004. – 406 с. – Вища освіта ХХІ століття.
8. Міщенко В.І., Яценюк А.П., Пластун В.Л. Особливості системи рейтингової оцінки корпоративних облігацій агенства MOODY'S. – Вісник Української академії банківської справи. – 2003. – № 2(15). – С. 8-13, 0,6 друк. арк., особисто – 0,2 друк. арк.
9. Степаненко А. “Системная перестройка банковских учреждений и работа с проблемными банками” // Банковское дело. – 2002. – №1. с. 26-28.
10. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки // Вісник НБУ, жовтень 2006. – С. 60-65
11. Яценюк А.П. Обґрунтування моделі раннього реагування з боку Національного банку України на проблеми банківських установ // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 3. – С. 58-65, 0,6 друк. арк.
12. Яценюк А.П. Стратегія управління систематичною банківською кризою // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: 36. наук. праць. – Т. 9. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2004. – С. 14-18, 0,2 друк. арк.
13. Tressel, Thierry, and Thierry Verdier. 2007. “Financial Globalization and the Governance of Domestic Financial Intermediaries.” Working Paper 07/47. Washington: International Monetary Fund (March).

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

В исследовании определено место и роль налоговой системы в регулировании экономических процессов. Основное внимание уделено оценке применения льготного налогообложения в Украине с позиции потерь бюджета и влияния на активизацию предпринимательской деятельности, проанализированы первые итоги реализации новаций Налогового кодекса, а также даны отдельные предложения по повышению эффективности налогового регулирования в Украине

5.1. РОЛЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Сегодняшнее состояние развития экономики Украины свидетельствует о необходимости осуществления коренных преобразований. Эффективность таких преобразований в свою очередь напрямую зависит от осуществляемых государственных мер по построению оптимальной налоговой системы. Разработка и принятие Налогового кодекса стало первым этапом широкой налоговой реформы в Украине, основной целью которой было объявлено построение современной социально ориентированной конкурентоспособной рыночной экономики, интегрированной в ЕС, а также обеспечение устойчивого экономического роста, обновления общественных отношений, поддержку развития приоритетных отраслей экономики и соответствующую стабилизацию финансовой и налоговой систем.

Необходимость осуществления налоговой реформы была вызвана наличием целой совокупности проблем как стратегического, так и тактического характера, которые главным образом проявлялись в отсутствии баланса между выполнением налогами фискальной и регулирующей функции, искривлении стимулов у хозяйствующих субъектов к активизации предпринимательской деятельности. Причиной такой ситуации стало наличие диспропорций в самой структуре налоговой

системы, значительный уровень применяемых схем уклонения от уплаты налогов, низкой эффективности используемых инструментов налогового стимулирования, несовершенство технологий администрирования налогов и их высокой затратностью, а также нарушение одного из основных принципов справедливости в налогообложении. Отметим, что несоблюдение указанного принципа стало также причиной значительных разрывов в благосостоянии отдельных слоев населения страны, а также низкой эффективности реализуемой социальной политики государства.

Проблеме места налоговой системы в регулировании экономических процессов посвящены многочисленные исследования ученых как прошлого, так и современности. В Украине изучение данной проблематики особенно актуализировалось на этапе принятия Налогового кодекса и было вызвано широким общественным резонансом, в том числе и в части предложенных в нем основных новаций. Отдельным вопросам реформирования налоговой системы и ее влияния на национальную экономику были посвящены научные исследования З.С. Варналия, Т.И. Ефименко, Ю.Б. Иванова, И.А. Лютого, Л.Г. Олейниковой, А.М. Соколовской, К.И. Швабия и др. Однако, изменения в экономической среде и уже имеющиеся отдельные итоги реализации первого этапа налоговой реформы требуют соответствующей оценки, а также установление дальнейших направлений трансформации налоговой системы страны, что в совокупности и было определено как основная задача данного исследования.

Одним из решающих факторов реформирования национальной налоговой системы остается необходимость создания благоприятного инвестиционного климата, обеспечение повышения уровня конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей путем снижения уровня налоговой нагрузки. Общая проблема создания условий для повышения конкурентоспособности национальной экономики является актуальной для Украины в силу наличия целого ряда объективных причин. Во-первых, это связано с выходом Украины на мировой рынок и ее включением в глобализационные процессы, сопровождающиеся усилением уровня конкуренции со стороны иностранных компаний. Во-вторых, появление гиперконкуренции в развитых странах требует от отечественных товаропроизводителей адаптации к новым условиям конкурентной борьбы. В-третьих, собственно структура отечественного производства и его технологический уровень не отвечают современным требованиям постиндустриального развития и не могут обеспечивать высокий уровень конкурентоспособности Украины.

Экономическая глобализация одновременно предоставляет дополнительные потенциальные возможности для построения инновационной модели развития национальной экономики и ограничивает шансы государства воспользоваться этими возможностями. Как следствие, с распространением экономической глобализации растет также и глобальная дифференциация: создаются благоприятные условия для более развитых стран, а также усиливается отставание слаборазвитых. Поэтому на современном этапе актуализируются возможности для развития экономических процессов на наднациональном уровне, а их использование по предотвращению негативных последствий глобализации, относится к первоочередной обязанности реализуемых национальных стратегий [8, с. 157].

Формирования конкурентоспособной национальной экономики должно стать наиболее приоритетной и стратегической задачей социально-экономической политики Украины, что уже неоднократно было закреплено программами правительств и другими документами высокого уровня. Это касается, в частности, Стратегии экономического и социального развития Украины (2004–2015 г.г.) „Путем европейской интеграции”, где базовым принципом стратегического курса развития страны определена необходимость утверждения Украины как конкурентоспособного высокотехнологического государства [10, с. 5–14]. Именно уровень конкурентоспособности национальной экономики остается одним из основных индикаторов успешности страны, а потеря конкурентоспособности экономики является одним из факторов снижения благосостояния населения страны и дальнейшей потери экономической и даже политической независимости.

5.2. ОЦЕНКА ПРИМЕНЕНИЯ ЛЬГОТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Необходимость осуществления преобразований в сфере налогообложения, адаптации налоговой системы к имеющимся условиям перманентной трансформации экономической среды особенно актуализировалась с нарастанием кризисных явлений в национальной экономике. В таких условиях к основным задачам налоговой реформы были отнесены:

- а) либерализация налоговых отношений;
- б) поэтапное снижение налоговой нагрузки и ее перенос с мобильных факторов производства на потребление, а также экологические и ресурсные платежи;
- в) упрощение налоговой системы как механическим путем (уменьшение количества налогов и сборов), так и путем совершенствования самого механизма уплаты отдельных налогов в бюджет;
- г) совершенствование механизма использования налоговых инструментов в стимулировании предпринимательской активности;
- д) внедрение новых подходов к администрированию налогов как основы для роста фискальной эффективности национальной налоговой системы.

Исходя из поставленных стратегических задач, концептуальными направлениями реформирования налоговой системы Украины стали:

- а) формирование благоприятного институционального обеспечения налоговой среды;
- б) оптимизация структуры системы налогообложения;
- в) совершенствование применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства;
- г) совершенствование технологий администрирования налогов и налоговых платежей.

С точки зрения дальнейшей трансформации национального налогового механизма стратегическим направлением остается дальнейшее расширение базы налого-

обложения путем упорядочения применения налоговых льгот и других закрепленных изъятий, уменьшение уровня использования схем уклонения от уплаты налогов, а также привлечения к налогообложению теневых оборотов. Указанные меры в совокупности позволят снизить налоговое давление на налогоплательщиков и одновременно увеличить фискальную эффективность налоговой системы Украины. Также трансформация экономических процессов, использование новых подходов в налогообложении, стремительное развитие новейших технологий и коммуникаций требует соответствующего отражения их в процедурах налогового администрирования.

Существующая сегодня в Украине модель налоговой системы, ориентированная преимущественно на реализацию фискальной функции, не способна в полной мере обеспечить решение качественно новых задач, которые в условиях усиления кризисных явлений, стоят перед странами с открытыми транзитивными экономиками. Имеющийся мировой опыт также свидетельствует об ошибочности политики чрезмерного налогообложения национальных товаропроизводителей, а экономически необходимой определяется активная государственная регуляторная политика. Снижение регуляторного потенциала налоговой системы Украины является следствием перманентного противоречия – необходимости сбалансирования уровня реальных доходов бюджета страны с растущими социальными обязательствами [6, с. 123]. Одной из основных среди таких задач является нормализация процессов факторного воспроизведения, в частности, путем усовершенствования налогового механизма как одного из факторов активизации экономических процессов

Анализ существующей практики реализации экономической политики в ведущих странах мира свидетельствует о наличии разных моделей и подходов к налоговому регулированию экономических процессов. Непосредственно к мерам налогового стимулирования относят снижение ставки налога, налоговые соглашения с другими странами, снятие налогов на реинвестирование, беспошлинный импорт оборудования или сырья, предоставление налоговых кредитов, то есть налоговое стимулирование осуществляется с использованием целого ряда налоговых инструментов, к которым главным образом можно отнести:

- а) дифференциацию ставок налогов путем применением пониженных или повышенных ставок;
- б) изменение порядка определения объекта налогообложения;
- в) изменение условий, периодичности и бюджетного назначения уплаты отдельных налогов и сборов;
- г) предоставление налоговых льгот и преференций;
- д) использование альтернативных систем налогообложения и др.

Налоговые льготы являются важнейшим, а с другой стороны – достаточно опасным элементом налогов, со свойственным ему специфическим характером реализации. Решающую роль при этом нужно отводить установлению определенного баланса выполнением налоговой системой фискальной и регуливающей роли [1, с. 119]. Наряду с положительным влиянием, которое осуществляют налоговые льготы на активизацию предпринимательской деятельности, их применение приводит и к целому ряду негативных явлений. Так, вместе со снижением

фискальной эффективности налоговой системы, использование налоговых льгот ведет к нарушению основных принципов налогообложения – справедливости и нейтральности. Кроме того, довольно часто отдельные исключения из общих правил налогообложения используются налогоплательщиками в схемах минимизации налоговых обязательств.

Отдельные шаги в сторону оптимизации налогового давления на национальных товаропроизводителей были осуществлены с принятием Налогового кодекса Украины (далее – Кодекс) [4], а основной целью таких изменений было определено сбалансирование интересов двух сторон налоговых взаимоотношений – государства и налогоплательщика. В таком случае, для государства оптимизация налогообложения это – установление такого его уровня, который бы способствовал росту поступлений в бюджет за счет повышения деловой активности субъектов предпринимательской деятельности, а для субъектов предпринимательства – уменьшение налогового давления и увеличение уровня доходности предпринимательской деятельности.

Следующим этапом реализации налоговой реформы в Украине должно стать соответствующее усовершенствование отдельных процедур администрирования налогов, ведь именно налоговое администрирование остается основным инструментом реализации налоговой политики, а его результативность – показателем ее эффективности. Именно поэтому к тактическим задачам реформирования налогового администрирования относится дальнейшая модернизация процедур такого администрирования; внесения соответствующих изменений в законодательные и нормативные акты с целью избежание случаев уклонения от уплаты налогов. К стратегическим задачам улучшения администрирования налогов относят создание условий для повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики при одновременном росте фискальной эффективности налоговой системы, а также обеспечения социально-экономического развития общества и рост благосостояния граждан.

Сегодняшнее состояние использования налоговых инструментов в регулировании экономических процессов характеризуется недостаточной эффективностью, что является следствием отсутствия разработанных четких подходов к реализации государственной политики в сфере налогообложения. Заметим, что налоговая политика как составляющая экономической политики, способна влиять на различные социально-экономические процессы: объемы производства, темпы инфляции, уровень безработицы и т.д. При реализации налоговой политики в Украине основное внимание уделяется фискальному направлению, что вызвано необходимостью формирования достаточных налоговых поступлений в бюджет страны. Однако имеющийся мировой опыт свидетельствует ошибочность политики чрезмерного налогообложения национальных товаропроизводителей, а экономически необходимой определяется активная государственная регуляторная политика.

5.3. ИТОГИ РЕАЛИЗАЦИИ НОВАЦИЙ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА

Первые итоги реализации основных новаций Кодекса показали частичное выполнение задачи повышения фискальной эффективности налоговой системы, что выразилось в значительном росте (100,3 млрд. грн.) налоговых поступлений. Наиболее существенно выросли поступления по НДС (43,7 млрд. грн.), налогу на прибыль предприятий (18,7 млрд. грн.) и налогу с доходов физических лиц (9,2 млрд. грн.). При росте поступлений с НДС одновременно выросли и суммы возмещенного из бюджета налога (+18,5 млрд. грн.). Из указанной суммы по процедуре автоматического режима в соответствии с положениями п. 200.20 ст. 200 Кодекса из бюджета было возмещено 15,9 млрд. грн. [5].

Таким образом, в 2011 году наряду с решением задачи повышения фискальной эффективности налоговой системы произошел и рост уровня налогового давления на национальную экономику, хотя частично рост поступлений налогов стал следствием улучшения налогового администрирования как одного из последствий кодификации налогового законодательства. Заметим, что основой эффективности налогового администрирования является именно наличие законодательной базы, которая содержит четкие нормы функционирования налогов и других обязательных платежей, а также соответствующих подзаконных актов, которые определяют отдельные процедуры применения указанных законодательных норм. Оптимальным и, исходя из области применения неконфликтным, является принятие и дальнейшее применение именно законодательных актов прямого действия.

Необходимым условием реализации основных новаций Кодекса является внедрение рискоориентированной системы администрирования налогов и сборов и углубленного мониторинга деятельности налогоплательщиков, относящихся к группам риска. Условием реализации таких мероприятий остается совершенствование информационно-аналитического обеспечения фискальных органов. Также одним из основных критериев оценки качества системы налогообложения и соответствующих налоговых взаимоотношений (наряду с показателями налоговой задолженности и переплат по расчетам с бюджетами различных уровней) является степень добровольной уплаты налоговых обязательств в бюджет. С этой точки зрения примером являются скандинавские страны, где одновременно наблюдаются один из крупнейших уровней ставок налогообложения и один из самых низких уровней использования схем уклонения от уплаты налогов. Уровень добровольной уплаты налогов напрямую зависит от оптимизации налоговых правоотношений, где одним из основных факторов остается дальнейшее внедрение новейших информационных технологий, совершенствование сервисов обслуживания налогоплательщиков, трансформации форм осуществления непосредственного налогового контроля за деятельностью налогоплательщиков. Основным требованием для увеличения эффективности налогового администрирования является функционирования целостной модели управления рисками, которая бы обеспечивала взаимодействие администраторов задействованных в процессе мобилизации налогов в бюджет, с соответствующим использованием статистического, математического и аналитического инструментария, базирующегося на средствах оптимального сочетания технологий информационных систем,

широкого внедрения электронной налоговой отчетности и методов интеллектуального анализа в соответствующих процедурах управления налоговыми рисками.

Реализация указанных мероприятий позволит сократить как уровень контролирующего воздействия на деятельность субъектов хозяйствования, так и создаст условия для либерализации налоговых правоотношений, что, наряду с дальнейшим снижением затратности администрирования налогов, должно стать одним из факторов активизации экономических процессов. Кроме того, первые итоги реализации основных новаций Кодекса свидетельствуют о недостаточности предложенных мер налогового стимулирования и необходимости дальнейшего повышения эффективности использования инструментов налогового регулирования. Применение налоговых льгот наиболее целесообразно в части налогообложения прибыли предприятий и соответствующих начислений на фонд оплаты труда. Смещение акцентов в сторону налогообложения потребления является дополнительным резервом для снижения уровня налогообложения реального сектора экономики.

Несмотря на заявленную цель по оптимизации использования льготного налогообложения, в 2011 году только прямые потери бюджета от предоставления налоговых льгот достигли уровня 18,1 % общих налоговых поступлений, при этом доля льгот по НДС и налогу на прибыль предприятий составляла 89,1% общего показателя. Общий показатель прямых потерь бюджета от применения норм льготного налогообложения вырос на 59,6% по сравнению с 2010 годом, а его значение 4,8 раза превышает показатель прямых потерь бюджета от предоставления налоговых льгот в 2005 году (в данном бюджетном году было осуществлено наиболее существенное сокращение перечня налоговых льгот в новейшей истории Украины). Если сравнивать с 2010 годом, то в 2011 году на 13,3 млрд. грн. возросли потери бюджета вследствие предоставления льгот по налогу на прибыль, 7,4 млрд. грн. – НДС и 2,1 млрд. грн. – акцизного налога. Только прямые потери бюджета вследствие предоставления льгот по уплате НДС за первый год реализации основных новаций Кодекса составили 31,5 млрд. грн. (без учета освобождений от налогообложения операций транзита), причем вариантность использования налоговых льгот ограничена по сравнению со странами ЕС [11, с. 585–587].

5.4. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Если проводить оценку использования льгот по уплате налога на прибыль, то с точки зрения их отнесения к инструментам налогового стимулирования, такими можно считать применение дифференцированного подхода при определении налогоплательщиков, манипулирование налоговыми ставками, пересмотр порядка формирования объекта налогообложения и др. Учитывая то, что экономика Украины нуждается в коренной структурной перестройки, именно указанные льготы остаются одними из самых эффективных в регулировании развития как отдельных видов экономической деятельности, так и отдельных отраслей национальной

экономики. В 2011 году общий показатель льгот по налогу на прибыль на 61,2% был сформирован за счет изъятий, которые можно отнести к льготам стимулирующего характера. Однако, уже в 2012 году указанный показатель снизился до 43,5%, что стало следствием применения административного ограничения права учета отрицательного значения объекта налогообложения предыдущих периодов при определении объекта обложения налогом на прибыль в отчетном году. Общей же причиной снижения уровня использования льгот по уплате налога на прибыль в Украине является нарастание кризисных явлений в экономике страны и снижение финансового потенциала в реализации мер государственной поддержки предпринимательской активности.

К направлениям реформирования налогового стимулирования можно отнести и внедрение системы контроля над целевым использованием налоговых льгот, так как наряду с низкой эффективностью, существующая система налоговых льгот через значительные потери государственного бюджета составляет реальную угрозу стабильному функционированию финансовой системы государства. С этой точки зрения при реализации бюджетно-налоговой политики актуализируется вопрос использования концепции налоговых расходов, ведь по своей сути налоговые льготы имеют сходные признаки с расходами бюджета. Исходя из этого, введения новых налоговых льгот должно быть взвешенным и обоснованным с позиции их как фискальной, так и экономической эффективности.

Оценка использования льготного налогообложения позволяет сделать вывод, что не все льготы выполняют свое предназначение, особенно это касается льгот по уплате НДС, где преобладают льготы по поддержке отдельных отраслей национальной экономики или льготы по операциям с отдельными видами товаров и продукцией (зерновые и технические сельскохозяйственные культуры, древесина). В данном случае следует учитывать, что предоставление льгот для повышения реального дохода потребителей (льготы на отдельные виды товаров) не может гарантировать, что потребителями льготного товара будут действительно лица, для которых такие льготы были предназначены [9, с. 34]. Таким образом, пересмотр условий использования налоговых льгот, наряду с изменением подходов к государственному регулированию отдельных специфических рынков (например, фармацевтический рынок), позволит сформировать дополнительные финансовые ресурсы, которые возможно в дальнейшем использовать для компенсации бюджетных потерь от введения дополнительных льгот, имеющих инновационно-инвестиционный характер.

Резервом для формирования соответствующих компенсаторов также остается и расширение базы налогообложения, в том числе путем разрушения схем уклонения от уплаты налогов; ликвидация льгот по НДС, которые не имеют социального назначения; повышение уровня налогообложения подакцизных товаров с одновременным расширением их перечня и др. Такие дополнительные поступления позволят как решить комплекс социально-экономических проблем, так и создать дополнительные стимулы для привлечения инвестиций в национальную экономику и активизации предпринимательской активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Актуальные проблемы налоговой политики в условия модернизации экономики: опыт Украины и Беларуси / Под ред. д.э.н., проф. С. В. Онышко: Монография: – Ирпень: Национальный университет ГНС Украины, 2007. – 396 с.
2. Власьев В. Л. Эффективность администрирования налогов в сложной налоговой системе / В. Л. Васильев // Вестник СевНТУ. – Вип. 92: Экономика и финансы: сборн. наук. тр. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2008. – С. 32–35.
3. Иванов Ю. Б. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Б. Иванов // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 36–43.
4. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 р. № 2755-VI [Электронный ресурс] // Официальный вестник Украины. – 2010. – № 92. – Ст. 3248. – Режим доступа : www.rada.gov.ua.
5. Отчет о результатах деятельности органов ГНС Украины за 2010–2011 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.sta.gov.ua.
6. Реформування податкової системи України : теорія, методологія, практика : монографія / Ярошенко Ф. О., Мельник П. В., Мяковський А. І. та ін., за заг. ред. М. Я. Азарова. – Київ: Міністерство фінансів України, 2011. – 656 с.
7. Романюк М. В. Податкове регулювання як дієвий інструмент антикризової економічної політики / М. В. Романюк // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 66–71.
8. Семир'янов Д. Я. Стратегічна та тактична визначеність податкової політики як умова її конкурентоспроможності / Д. Я. Семир'янов // Напрями підвищення конкурентоспроможності податкової політики в Україні: зб. матер. наук.-практ. круглого столу, 23 березня 2012 р. – Ірпінь: Нац. унів. ДПС України, 2012. – С. 157–160.
9. Соколовська А. М. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін. – Київ: НДФІ, 2006. – 320 с.
10. Стратегия экономического и социального развития Украины (2004–2015 гг.) „Путем европейской интеграции” / К, ИПЦ Госкомстата Украины, 2004. 416 с.
11. Швабій К. І. Податкові пільги як загроза фінансовій безпеці України / К. І. Швабій, В. І. Коротун // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Вип. 34 – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – С. 583–590.

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕКТОРА ФИНАНСОВЫХ КОРПОРАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Исследована сущность аллокации и консолидации финансовых ресурсов. Дано определение финансового потенциала финансового сектора. Применено законы термодинамики к его характеристике. Установлено, что финансовый сектор экономики является социальной (антропогенной) системой, которая развивается по определенным человеком закономерностям.

6.1 ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Консолидированные финансовые ресурсы нельзя считать механическим объединением различных видов финансовых ресурсов страны с целью получения данных об их совокупной величине. Основная цель должна заключаться в поиске эффективных форм взаимодействия этих ресурсов ради обеспечения национальных интересов развития страны и общества в целом. Аллокация является антиподом консолидации и предусматривает распределение финансовых ресурсов между различными секторами и институциональными единицами с целью синтеза в плане оценки движения и использования финансовых ресурсов. При этом может быть использован термин «аллокационная эффективность» – эффективная комбинация финансовых ресурсов, которая ориентирована на уменьшение транзакционных издержек.

В Украине сейчас существуют такие проблемы по достижению этой эффективности: сосредоточение финансовых ресурсов в наиболее прибыльных отраслях – торговле и сфере финансов; бегство украинского капитала за границу с его возвращением в страну в виде иностранных инвестиций; диспропорции государственного бюджета и ущемление интересов муниципальных бюджетов; недостаточное финансирование реального сектора экономики со стороны финансового сектора из-за направления ресурсов последнего на спекулятивные операции; недостаточ-

ный приток средств в сферу малого бизнеса; недоверие домохозяйств к инвестиционной деятельности и приобретению финансовых услуг в частности.

При этом на научные разработки направляется 0,8% ВВП Украины, хотя на законодательном уровне установлено, что эта цифра должна быть не менее 1,7%. Согласно некоторым исследованиям, почти 60% объемов промышленной продукции приходится на 3-й технологический уклад, 38% – на 4 уклад [8, с.474]. В таких условиях нельзя говорить о дальнейшем экономическом развитии страны, которое должно достигаться именно за счет 6-го уклада. В итоге возникает такое понятие, как «алокационные провалы» – дисбалансы в распределении финансовых ресурсов в финансовой системе и в каждом из секторов экономики в частности.

Проблема финансовых ресурсов отдельных секторов (звеньев, сфер) экономики достаточно глубоко исследована методологически такими авторами, как: А. Горюнов и А. Шляховой [1], В. Зимовец, А. Амоша, С. Аптекарь, М. Билопольский и С. Юрий [8] и другими. Однако недостаточно разработок по системному подходу к финансовым ресурсам, консолидации и аллокации последних, что будет влиять на возможность сектора финансовых корпораций (финансового сектора) обеспечивать рост всех остальных секторов. В данном контексте вызывает интерес применение в финансовых процессах законов термодинамики и антропологии, которые в той или иной степени используются зарубежными учеными, в т.ч. Н. Кузнецовым, К. Кочмолой, Ю. Евлаховой и Н. Кошелем [3], Б. Мандельбротом и Р.Хадсоном [4], Р.Мантеней и Г.Стенли [5] и другими.

Цель исследования заключается в исследовании финансового потенциала сектора финансовых корпораций через определение эффективной аллокации ресурсов сектора и применение законов термодинамики, антропологии.

6.2 ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Сейчас крайне необходимым для украинской экономики является определение такого понятия, как «эффективная аллокация ресурсов финансового сектора экономики», поскольку именно он является кровеносной системой экономики. Под ней мы понимаем обеспечение такого развития этого сектора, финансовых отношений и процессов, при которых создаются необходимые условия для эффективного использования консолидированных финансовых ресурсов согласно стратегии развития национальной экономики и финансового сектора в частности. При этом обеспечивается:

- 1) консолидация целей институциональных единиц финансового сектора в реализации национальных интересов,
- 2) направление финансовых ресурсов в нормативно определенные активы;
- 3) снижение злоупотреблений в финансовой сфере.

С аллокацией и консолидацией финансовых ресурсов связан такой термин как «финансовый потенциал финансового сектора» – это его аккумулированная (реальная или максимально возможная) финансовая состоятельность к обеспечению страной расширенного воспроизводства в секторе нефинансовых корпораций

и обеспечения воспроизводственных условий в секторе домохозяйств и некоммерческих организаций (НКО).

Рассматривая финансовый потенциал финансового сектора, мы обнаружили, что с позиции системного подхода этот сектор, с одной стороны, является системой подсекторов с их институциональными единицами и финансовыми потоками, а, с другой, – связан с другими системами, в т.ч. биологическими, техническими, физическими и тому подобное. В середине XX в. П.Самуэльсон применил в экономике математические принципы термодинамики. Они актуальны и сегодня, однако модифицируются и, как мы считаем, могут быть использованы в исследовании финансового сектора и его роли в экономических процессах.

Первый закон термодинамики: сумма чистого тепла, поставляемого в сеть, и чистой работы системы равна нулю. Приводя аналогию с финансовым сектором, будем иметь финансовые учреждения, которые способны поглощать финансовые ресурсы без их отражения. «Задача государственного регулирования – не допустить развития финансовых институтов – «абсолютно черных тел», которые, как «горячие ножи», разрезают финансовый «пирог» в свою пользу» [3, с.4].

Второй закон термодинамики: тепло не может перейти от холодного тела к горячему без каких-либо других изменений в системе (т.е. без нагрева холодного тела). В финансовом секторе будут уменьшаться транзакционные издержки финансовых корпораций/квазикорпораций. Отметим лишь, что Украина имеет большой размер этих расходов, что связано с низким уровнем институционального развития. В глобальном же масштабе сбережения незначительно превышают инвестиции, однако в развитых странах и некоторых странах Юго-Восточной Азии наблюдается сокращение доли сбережений в ВВП (табл. 6.1). В развивающихся странах наблюдается рост и сбережений, и инвестиций, а прямые инвестиции имеют тенденцию к росту (рис. 6.1).

Взаимосвязь между сбережениями и накоплениями заключается в следующем: созданный в течение определенного периода доход распределяется между сектором общегосударственного управления (ОГУ), секторами нефинансовых (НФК) и финансовых корпораций (ФК), сектором домохозяйств (ДХ). Эти сектора получают профицит (дефицит) бюджета, чистую прибыль и чистые сбережения соответственно. Прирост источников финансирования капитала (валовые сбережения) реинвестируется в секторе НФК и ДХ, изымается из обращения как экспорт капитала или приобретение валюты, направляется в сектор ФК [2, с.281].

Для оценки накопления капитала в Украине воспользуемся Сводными национальными счетами Госкомстата Украины (табл. 6.2). Важным показателем является валовое накопление капитала (ВНК), которое по СНС '2008 определяется как прирост капитала как актива и измеряется как общая стоимость валового накопления основного капитала, прироста запасов и приобретения других ценностей.

Доля валового накопления капитала в ВВП показывает инвестиционный потенциал страны. С 2000 г. можно наблюдать тенденцию к росту этого показателя с 19,6 до 28,2% ВВП с последующим уменьшением до 18,1% в 2010 г., что объясняется преодолением кризисных явлений в экономике. При этом объемы валового накопления капитала в 2000 и 2005 гг. были меньше валовых сбережений, т.е. не вся сумма чистых сбережений и амортизационных отчислений направлялась на финансирование оборотных и необоротных активов.

Таблица 6.1. Динамика средних объемов сбережений и инвестиций стран мира в 1988-2011 гг., % ВВП

Группы стран	1988-1995			1996-2003			2004-2011		
	Сбережения	Инвестиции	Чистое кредитование/ заимствование	Сбережения	Инвестиции	Чистое кредитование/ заимствование	Сбережения	Инвестиции	Чистое кредитование/ заимствование
Весь мир	22,6	23,4	-0,8	21,9	22,1	-0,2	20,1	22,8	-2,7
Развитые страны	22,2	22,7	-0,5	21,1	21,3	-0,2	16,8	20,2	-3,4
США	15,9	18,4	-2,5	17,0	19,6	-2,6	13,7	20,7	-7
Еврозона	-	-	-	21,4	20,8	0,6	20,7	20,5	0,2
Новые индустриальные страны Азии	35,6	32,2	3,4	32,3	28,1	4,2	32,2	26	6,2
Развивающиеся страны	24,2	26,2	-2,0	25,0	24,9	0,1	32,4	29,1	3,3

Источник: составлено и рассчитано на основе [11]

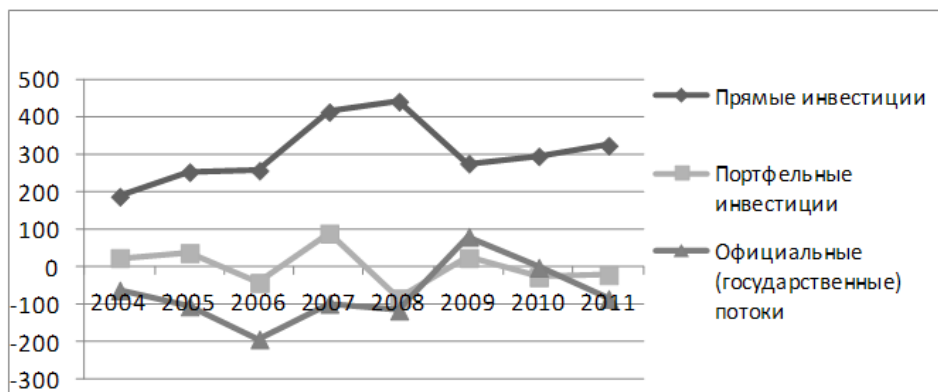


Рис. 6.1. Движение капитала в развивающихся странах в 2004-2011 гг., млрд дол.

Источник: построено по данным [13]

Основной причиной такого дисбаланса стало чистое кредитование, при котором объемы вывоза капитала превышали объемы ввоза в страну. Как справедливо замечает В.Зимовец, такая диспропорция возникает в случае активного накопления центральным банком валютных резервов, что является, по

сути, изъятием части сбережений из хозяйственного кругооборота [2, с.283], а также избыточной ликвидности банковской системы, когда аккумулированные ресурсы не используются в секто-рах ФК, НФК, ДХ и ОГУ, а накапливаются в НБУ на счетах банков и в банках-нерезидентах. С 2006 г. накопления начинают превышать сбережения относительно ВВП, а разница покрываться за счет внешних заимствований.

Таблица 6.2. Счета накопления институциональных секторов Украины, млрд грн

Года	НФК	ФК	ОДУ	ДХ	НКО	Итого
Доля накопления материальных активов						
2005	40,0	0,8	3,4	5,5	0,0	49,6
2006	60,5	1,5	6,1	8,5	-0,1	76,5
2007	99,2	3,9	16,3	11,4	-0,5	130,2
2008	124,8	3,8	18,0	30,7	-0,4	176,9
2009	33,8	6,2	-5,4	10,9	-0,5	45,0
2010	59,9	0,5	2,8	20,5	-0,5	83,2
Чистое приобретение финансовых активов						
2005	122,3	147,6	34,8	61,7	0,0	366,5
2006	150,3	147,7	6,4	84,0	0,2	388,5
2007	291,7	351,3	23,8	116,0	0,6	783,5
2008	613,2	462,9	21,9	140,3	0,3	1238,5
2009	384,7	63,5	65,8	79,0	0,0	593,0
2010	354,5	195,2	48,0	124,9	0,4	723,1
Прирост капитала						
2005	162,3	148,4	38,3	5,5	0,0	х
2006	210,8	149,2	12,5	8,5	0,0	х
2007	390,9	355,2	40,1	11,4	0,1	х
2008	737,9	466,7	39,8	30,7	-0,1	х
2009	418,5	69,7	60,4	89,9	-0,5	х
2010	414,4	195,7	50,8	145,4	-0,1	х
Изменения чистого богатства за счет сбережения и капитальных трансфертов						
2005	6,2	11,0	-1,3	46,7	0,3	62,8
2006	13,5	14,1	-4,4	45,5	0,0	68,7
2007	27,4	24,8	2,9	49,2	-0,1	104,2
2008	15,5	39,8	1,4	53,2	0,0	109,6
2009	-5,0	31,2	-61,3	80,8	-0,1	45,6
2010	-39,9	31,0	-72,1	162,8	0,5	82,4

Года	НФК	ФК	ОДУ	ДХ	НКО	Итого
Внешние источники финансирования капитала						
2005	156,1	137,4	39,6	20,5	-0,2	353,3
2006	197,3	135,1	16,9	46,9	0,0	396,3
2007	363,6	330,4	37,2	78,2	0,2	809,5
2008	722,7	426,9	38,5	117,8	-0,1	1305,9
2009	423,5	38,5	121,7	9,1	-0,4	592,4
2010	454,3	164,7	122,9	-17,4	-0,6	723,9
в т.ч. акционерный капитал						
2005	55,7	7,4	25,6	0,0	0,0	88,8
2006	22,8	17,8	0,0	8,7	0,0	49,2
2007	46,6	52,9	0,0	5,9	0,0	105,4
2008	120,1	33,0	17,5	5,3	0,0	175,9
2009	49,6	14,1	44,0	4,2	0,0	112,0
2010	42,4	18,2	13,8	1,7	0,0	76,1

Источник: составлено и рассчитано на основе [7]

Если в 2006-2009 гг. последние обеспечивали значительную долю в финансировании накопления капитала, то в целом за весь период они были незначительными. Это означает, что развитие украинской экономики обеспечивается за счет внутренних источников.

Анализируя принятие финансовых обязательств и приобретение финансовых активов в экономике Украины, получим такую картину. Наибольшую задолженность с 2006 по 2008 г. составляли кредиты и займы, однако их объем значительно сократился в 2009 г., а в 2010 г. практически достиг уровня 2006 г. Зато имеет тенденцию к увеличению принятие финансовых обязательств в виде акций. Что касается приобретения финансовых активов, то депозиты показывают растущий тренд, однако с уменьшением с 91,2 млрд грн в 2007 г. до 72,5 млрд грн в 2010 г. Интересно, что ценные бумаги, кроме акций, с 2007 г. имели практически идентичные тенденции, однако на начало 2011 г. их объем увеличились в 3 раза по сравнению с 2009 г. Указанное свидетельствует, что в Украине увеличивается привлекательность рынка ценных бумаг и его инструментов.

Если рассматривать формирование капитала институциональных секторов экономики Украины, то данные табл. 6.2 свидетельствуют о том, что доля финансовых активов в общем приросте источников финансирования имела сначала тенденцию к росту с 366,5 млрд грн в 2005 г. до 1238,5 млрд грн в 2008 г., а в дальнейшем снизилась практически наполовину. Основная часть прироста капитала финансировалась за счет межсекторного наращивания долгов и средств финансовых корпораций.

Тенденции в формировании источников финансирования капитала сектора НФК и ФК в 2005-2010 гг. свидетельствуют, что остается весьма высокой доля кредиторской задолженности НФК в этих источниках. В частности, ее доля в 2005

г. составляла 23,4% прироста активов и достигла своего максимума в 2009 г. (70,6%) со снижением до 64,6% в 2010 г. Кредиты и займы как долговые источники финансирования опять-таки имеют положительную динамику до 2006 г. (37,2%) и существенное снижение до 2,7% в 2009 г. с увеличением до 13% в 2010 г. Что касается эмиссии ценных бумаг, то здесь преобладают акции (36,4% в 2005 г. с последующим снижением до 10,4% в 2007 г. и ростом до 18,6% в 2010 г.). Эмиссия других ценных бумаг за все годы составила в среднем 6,8% от всех источников финансирования НФК.

Финансовые корпорации до 2009 г. финансировались в основном за счет наличных и депозитов (81,1% в 2005 г. и 30,9% в 2008 г.), акционерного капитала и прочей кредиторской задолженности в 2009 и 2010 гг. При этом прирост капитала финансового сектора в 1384,9 млрд грн за весь исследуемый период не включался в состав производительного капитала через двойной подсчет. «Активы сектора ФК являются одновременно финансовым обязательствам других секторов экономики, которые учитываются... в строке «внешние источники финансирования капитала» относительно финансовых отношений этого сектора с другими институциональными секторами» [2, с.292].

Несомненным является тот факт, что основным источником ресурсов для финансового сектора является сектор ДХ, где основными активами являются внеоборотные активы (земля и жилье) и сбережения. Общая сумма активов ДХ в 2010 г. составляла 124,9 грн., в т.ч. 97% – наличные деньги и депозиты, акции и другие формы участия в капитале – 1,4%. При этом основным источником накопления средств стали кредиты и займы. В целом же прослеживается тенденция, что домохозяйства сокращают объемы средств, которые трансформируются через не прямое инвестирование в финансовом секторе или в продуктивный капитал секторов НФК и ОГУ.

Итак, в Украине роль финансового сектора усиливается. Высокий уровень нормы валового накопления капитала и опережающие темпы роста производительного капитала в 2005-2008 гг. по сравнению с нормой накопления были обусловлены влиянием роста интенсивности привлечения средств через финансовые корпорации и монетизацию ВВП. Однако в итоге не было сформировано надежной основы в виде внутренних ресурсов (сбережений).

Увеличиваются и валовые сбережения институциональных единиц секторов экономики Украины (табл. 6.3). Доля сектора НФК существенно возросла в 2007 г. до 43,6% с последующим снижением до 20% в 2010 г., что было вызвано ослаблением позиций НФК в финансовой системе страны. В 2009-2010 гг. финансовые корпорации практически достигли показателей НФК. Валовые сбережения в секторе ОГУ за 2005-2010 гг. (44,65% общего объема при средней норме этих сбережений в 21,5% ВВП дает в итоге 0,5% ВВП) недостаточны для финансирования экономического развития через инвестирование на уровне 4% ВВП и оказывает депрессивное влияние на норму валовых сбережений, особенно в 2010 г.

Таблица 6.3. Валовые сбережения институциональных секторов экономики Украины в 2005-2010 гг., млрд грн.

Институциональный сектор	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сектор НФК	41,4 (36,5%)	53,4 (42%)	77,2 (43,6%)	78,0 (39,5%)	56,9 (37,5%)	39,5 (20,0%)
Сектор ФК	12,3 (10,8%)	15,7 (12,4%)	27,1 (15,3%)	43,2 (21,9%)	56,8 (37,4%)	41,5 (21,0%)
Сектор ОДУ	13,0 (11,5%)	12,8 (10,1%)	24,0 (13,5%)	22,2 (11,2%)	44,6 (29,4%)	-49,2 (-24,9%)
Сектор ДХ	46,2 (40,7%)	44,7 (35,2%)	48,5 (27,4%)	53,5 (27,1%)	82,2 (54,2%)	164,7 (83,3%)
Итого	113,4	127,0	177,2	197,5	151,7	197,6

Источник: составлено и рассчитано на основе [7]

Основной тенденцией в 2008-2010 гг. стал стремительный рост валовых сбережений домохозяйств с 27,1% до 83,3% ВВП. Также до 2009 г. имели тенденцию к росту сбережения финансового сектора, что можно объяснить высоким уровнем процентных ставок по кредитам и маржей, однако в 2010 г. они снизились с 37,4% до 21% ВВП. Всего в этих секторах формируется почти 104,3% ВВП на конец периода, что можно считать предпосылкой формирования рыночно-центричной финансовой системы. Высокий уровень налоговой и кредитной нагрузки на сектор НФК привели к снижению его доли в пользу ФК.

И, наконец, *третий закон термодинамики*: при приближении температуры к абсолютному нулю энтропия (мера беспорядка) системы приближается к постоянному минимуму. Касательно финансового сектора это означает, что государство может создать такие условия его развития, при которых энтропия сводиться к 0.

В последнее время в экономической научной литературе стал использоваться термин «турбулентность», под которой в естественных науках понимают движение в сплошной среде, при котором наблюдается формирование вихрей в результате пульсации скоростей в отдельных локальных областях [5]. По нашему мнению, *финансовая турбулентность* – это ускорение движения одних подсекторов финансового сектора и торможение других. Сегодня ее вызывает повышение роли рынка ценных бумаг и его институтов со спекулятивными стратегиями, а также рост скорости заключения сделок. Популярный журналист из Wall Street Journal Д. Вессел [12] главными виновниками последних негативных событий на рынках капитала называет три «Р»: rocketscientists (научные ракеты – финансисты-изобретатели структурированных финансовых инструментов и технологий секьюритизации, которые вместо перераспределения кредитного риска привели к еще большей долговой яме для инвесторов), regulators (регуляторы) и ratingagencies (рейтинговые агентства). Что касается первых, то сегодня ставятся под сомнение финансовые теории, за которые в свое время были получены десятки Нобелевских премий по экономике. И только в 2009 г. стал годом их переосмысления, а начало положил нобелевский лауреат П.Кругман (2008 г.), который в своей статье [9]

поставил под сомнение базовые экономические теории, а также абстрактные модели со сложным математическим аппаратом, подчеркнул и вредность некоторых из них. В этих обстоятельствах опальный американский ученый Б. Мандельброт и его коллега Р. Хадсон [4] доказывают, что будущее за инструментарием, который используется для объяснения явлений в живой природе, а не классической физики.

В контексте указанного будем считать финансовый сектор экономики социальной (антропогенной) системой, которая развивается по определенным человеком закономерностям. Е. Холдейн (исполнительный директор по финансовой стабильности Банка Англии), например, рассматривает финансы как экосистему – комплекс, образованный живыми организмами и средой их обитания. Автор акцентирует внимание на «золотом правиле» инвестирования со стремлением не «хранить все яйца в одной корзине» и адекватных стратегиях финансовых учреждений. Однако с разворачиванием шоковых явлений в экономике, «если посмотреть на тенденцию в масштабе системы, то становится ясным, что подобные действия привели к обратному результату: яиц становилось все больше, а корзина недолговечной, кроме этого, росло число тухлых яиц» [6]. Математики-экологи могли бы предусмотреть эти процессы, если бы понимали процессы в финансовом секторе, ведь им известно, что тропические леса в большей степени подвергаются внешним потрясениям, чем простые экосистемы пустынь и лесов. Финансовые продукты становятся чрезвычайно сложными, ведь чтобы разобраться в составляющих обеспеченного долгового обязательства в квадрате (CDO²), инвестору нужно прочесть 1125000000 страниц. Что касается хедж-фондов, то они выстояли потому, что были представлены в основном мелкими специализированными игроками как надежной структурой диверсифицированной экосистемы. Со своей стороны, Э.Ло применяет к ним дарвиновскую теорию эволюции и естественный отбор. Он видит параллели между процессом эволюции и изменениями в финансовом секторе, а свою идею называет гипотезой адаптивного рынка. «Когда смотришь на хедж-фонды, видишь стремительное обновление, интенсивную конкуренцию, высокий темп адаптации, зарождения и отмирания, то есть всю совокупность атрибутов эволюции ... Хедж-фонды – это Галапагосские острова финансов... Когда мы думаем о биологии, мало у кого возникают ассоциации с экономикой, однако на практике экономические операции... это в значительной степени результат эволюционного процесса, вроде действия шимпанзе, который научился «выживать» термитов из гнилого дерева с помощью соломинки» [10, с.21].

Кроме экологии и эволюции видов, финансовая система и ее финансовый сектор стали предметом исследований в рамках медицинской эпидемиологии (выявление и вакцинация наиболее угрожающих переносчиков инфекции) и защиты электрических сетей.

6.3 Выводы

Роль и функции финансового сектора в экономике определяются фундаментальными факторами, которые в итоге формируют его состояние, направления и динамику развития. Их нужно учитывать при формировании стратегии развития этого сектора экономики, которая бы устраняла и снижала действие негативных факторов, как эндогенного, так и экзогенного характера. Нужно также учитывать, что стратегия развития финансового сектора и его подсекторов частности не может разрабатываться и внедряться сама по себе, ведь развитие секторов экономики является взаимообусловленным. Сегодня «и теории, и практики стали соглашаться, что именно взаимообусловленное развитие и поддержание устойчивости мегасистемы реальный сектор – финансовый сектор является условием сбалансированного экономического роста» [1, с. 28-29]. Собственно, рост не только реального сектора экономики, но и других секторов способствует аккумуляции в финансовом секторе финансовых ресурсов, которые со временем трансформируются в инвестиции и дают прирост ВВП. Активизация инвестиционного процесса приводит частичный отток капитала с финансового в другие сектора и инициирует спад рынка капитала на фоне роста экономики. Затем цикл повторяется: рост ВВП способствует формированию оптимизма участников рынка капитала, которые с опозданием реагируют на благоприятную ситуацию интенсификацией своей деятельности и «поднимают рынок». До этого момента в секторах экономики инвестиционный импульс в значительной степени исчерпывает себя, наблюдается снижение темпов экономического роста, что побуждает все большее количество предпринимателей изыскивать средства для расширения производства через механизм рынка капитала, в результате чего происходит разогрев этого рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горюнов А.П. Взаимосвязь финансового и реального секторов экономики: теоретические аспекты / А.П.Горюнов, А.З.Шляховой // Вестник ДВО РАН. – 2007. – №5. – С.28-36.
2. Зимовець В.В. Державна фінансова політика економічного розвитку: [монографія] / Зимовець В.В. – Київ: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2010. – 356 с.
3. Кузнецов Н.Г. Финансовая термодинамика: новые подходы к исследованию мировой финансовой системы / Н.Г.Кузнецов, К.В.Кочмола, Ю.С.Евляхова, Н.В.Кошель // Финансовые исследования. – 2010. – №3. – С.3-9.
4. Мандельброт Б. (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах / Мандельброт Б., Хадсон Р.Л.; пер. с англ. – Москва: Изд. Дом «Вильямс», 2006. – 400 с.
5. Мантенья Р. Введение в эконофизику: корреляция и сложность в финансах / Мантенья Р., Стенли Г.; пер. с англ. – Москва: Книжный дом «Либроком», 2009. – 195 с.

6. Органическая механика финансовой системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forexpf.ru/news/2009/11/29/newsprint-454896.html>.
7. Офіційний веб-сайт Держкомстату [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: монографія / [О.І.Амоша, С.С.Аптекарь, М.Г.Білопольський, С.І.Юрій та ін.]. – ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.
9. Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong [Электронный ресурс] / P.Krugman // New York Times. – 02.09.09. – Режим доступа: <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html?pagewanted=all>.
10. Lo E. Risk Management for Hedge Funds: Introduction and Overview / E.Lo // Financial Analysts Journal. – 2005. – November-December. – P.16-33.
11. Summary of sources and uses of world savings. World economic outlook: Rebalancing growth, April 2011 [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://www.scribd.com/doc/53986940/IMF-World-Economic-Outlook-April-2011>.
12. Wessel D. Lessons Frothed Housing Bubble [Электронный ресурс] / D.Wessel / Wall Street Journal. – 2008. – May, 28 – Режим доступа: <http://online.wsj.com/article/capital.html>.
13. Worldbank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator>.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В УКРАИНЕ

В главе рассмотрено становление системы контроля закупок за государственные средства в Украине, определены задачи государственного контроля закупок, установлены проблемы при проведении закупок за государственные средства.

7.1. СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В УКРАИНЕ

Современные финансовые отношения требуют высокопрофессионального управления со стороны государственных и местных органов власти, которые должны обеспечивать эффективное, результативное прозрачное управление государственными финансами. В таких условиях необходим эффективный финансовый контроль как важное звено системы управления национальной экономикой. Как отмечает Ю.Б. Слободяник «современная эффективная система государственного финансового контроля должна быть направлена не только на поддержание законности в системе государственной власти, но и обеспечивать реализацию стратегии устойчивого социально-экономического развития, предусматривает улучшение качества жизни населения, сохранение и воспроизводство природных ресурсов» [11].

Необходимость государственного контроля в сфере закупок за государственные средства обусловлено как объективными, так и субъективными факторами. Связывается это с условием выполнения государством своих задач: экономно и эффективно использовать финансовые ресурсы страны при удовлетворении первоочередных потребностей государства. Субъективными причинами применения государственного контроля считаем факторы, непосредственно связанные с заказчиком товаров, работ и услуг (распорядителя средств) и исполнителями договора, которые должны придерживаться правил и норм правового регулирования действий при проведении конкурсных торгов.

Если провести аналогию между становлением государственного финансового контроля и системой государственных закупок, то можно сделать вывод, что до недавнего времени в Украине не существовало целостной системы контроля закупок за государственные средства. Исходя из толкования последней как системы, что предполагает наличие внешнего и внутреннего контроля, можно говорить, что принятия 1 декабря 2006 года Верховной Радой Закона Украины "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины по вопросам закупок товаров, работ и услуг за государственные средства" дало старт для развития новой разновидности финансового контроля - проверке государственных закупок.

Это было обусловлено следствием наличия комплекса проблем в сфере регулирования государственных закупок, одной из которых было отсутствие сбалансированности составляющих системы финансового контроля, то есть предварительного, текущего и последующего контроля. Финансовый контроль со стороны органов Государственной контрольно-ревизионной службы (сейчас Государственная финансовая инспекция) не обеспечивал надлежащее качество по предупреждению нарушений в сфере государственных закупок. Вследствие этого, учреждение проверок государственных закупок позволила в режиме реального времени выявлять нарушения на определенных стадиях государственных закупок, в том числе еще при утверждении годового плана закупок, в процессе проведения торгов или заключения договоров, а не только постфактум, как это происходило при проведении инспекции.

Вообще, говоря о состоянии государственных закупок, необходимо констатировать, что в Украине отсутствовало законодательно установленное правовое поле в сфере государственных закупок, поскольку с 02.04.2008 г. и весь 2009 год правовое урегулирование в сфере государственных закупок вопреки статье 92 Конституции Украины осуществлялось не на основании закона, а в соответствии с временным Положением Кабинета Министров Украины. Такая ситуация не только не обеспечивала прозрачности в системе госзакупок, а наоборот, создавала условия для злоупотребления монопольным положением отдельных коммерческих структур на рынках государственных закупок, неправомерно ограничивая тем самым конкуренцию в этой сфере.

Длительное непринятие Закона Украины «О закупке товаров, работ и услуг за государственные средства» привело к тому, что только в течение 2008 года Правительством трижды корне менялась сфера функционирования государственных закупок в Украине. В частности, изменялись механизмы управления и правила и процедуры государственных закупок. Тем не менее, правила и ограничения, установленные законодательством, которое регулирует сферу закупок, остаются закрепленными в нормах Гражданского кодекса Украины, Хозяйственному кодексу Украины, Гражданско-процессуального кодекса Украины, Бюджетном кодексе Украины, приказах Министерства экономического развития и торговли Украины, Законе Украины «Об осуществлении государственных закупок» и других нормативно-правовых актах.

Однако они не дают возможности полностью улучшить уровень финансовой дисциплины в использовании бюджетных средств. Об этом свидетельствует рост нарушений и злоупотреблений в использовании государственных средств, выявленных главным финансово-контрольным органом (табл. 7.1).

Как видно из таблицы доля правонарушений в данной сфере в 2011 году составила 19,1% (при среднем показателе в течение 2005-2010 годов – 7,3%), от общего количества бюджетных правонарушений. По нашему мнению, основным вопросом, не урегулирован в системе закупок за государственные средства можно отнести несовершенство механизма планирования и контроля за выполнением бюджетных закупок, которые связывали закупочный процесс с бюджетным процессом.

Таблица 7.1 Размер правонарушений в сфере закупок за государственные средства

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Объемы выявленных бюджетных правонарушений и неэффективного использования бюджетных средств, млрд. грн.	8,9	10,7	12,3	12,6	21,5	30,5	23,4
Размер правонарушений, млрд. грн.	0,7	0,2	0,2	1,4	3,0	1,6	4,5
Удельный вес к общему размеру бюджетных правонарушений, %	7,9	2	3,9	10,8	13,8	5,3	19,1

По данным портала «Государственные закупки Украины» в 2010 году в сферу конкурсных торгов попало около 42% средств государственного бюджета Украины (более 16 миллиардов долларов США). По процедуре закупки у одного участника (по мнению экспертов - наиболее коррупционно опасный вид закупок) 2010 года состоялось около 30% закупок (средний показатель по ЕС - 10-12%). Эксперты констатируют, что в закупках Украины ежегодно неэффективно тратятся примерно 9 млрд. долларов США. Это обусловлено как недостатками самой системы закупок, так и отсутствием независимого контроля за ходом конкурсов.

Исследуя финансовый контроль в Украине, можно обнаружить ряд важных проблем, касающихся развития системы государственного финансового контроля. Как отмечает Б.И. Сюркало «важнейшая из них - методологическая проблема, связанная с недостаточной зрясованистю природы внутреннего и внешнего финансового контроля. На сегодняшний день существуют попытки объединения внутреннего и внешнего финансового контроля, что в целом приводит к снижению эффективности системы финансового контроля. В конечном итоге все это приводит к потере государством контроля над важным звеном финансовой системы – денежными сбережениями, использованием финансовых ресурсов как инвестиций» [12].

Что касается закупок за государственные средства, то рассматривая Закон Украины «Об осуществлении государственных закупок» на предмет создания условий для эффективного и результативного государственного контроля в сфере государственных закупок, можно констатировать недостатки в его положениях. В частности, п. 3 статьи 2 предусматривает, что действие Закона не распространяется на случаи, если предметом закупки являются: товары и услуги,

связанные с разработкой дизайна, изготовлением защищенной бумаги, банкнот, монет и государственных наград Украины, их хранением, транспортировкой и учетом; услуги, закупка которых осуществляется государственными банками и банками, в капитализации которых приняло участие государство, исключительно для проведения ими банковских операций в соответствии с Законом Украины "О банках и банковской деятельности", товары, работы и услуги, закупка которых осуществляется заказчиками, расположенными за пределами Украины; товары, работы и услуги, закупка которых составляющей государственную тайну, услуги, необходимые для осуществления государственных заимствований, обслуживания и погашения государственного долга; товары, работы и услуги, закупка которых осуществляется для подготовки и проведения выборов и референдумов в Украине, услуги по нормированию и стандартизации в строительстве товары, работы и услуги, закупка которых осуществляется высшими учебными заведениями и научно-исследовательскими учреждениями за счет собственных поступлений и т.д.

Таким образом, из сферы действия Закона выводится значительная часть государственных средств, что в свою очередь не способствует созданию конкурентной среды и эффективного использования государственных средств, а также делает финансовый контроль распыленным по разным нормативно-правовых актах, касающихся отношений закупок, которые не входят в предмет регулирования Закона. Это же касается и определенных законом ценовых пределов закупки. Ведь каким образом были избраны предельные значения для применения конкурсных процедур в Законе не объясняется. Предполагается, что они были избраны без должного экономического обоснования и административным путем. Таким образом, проведенные нами исследования позволяют констатировать, что на сегодняшний день существует немало проблемных вопросов, влияющих на работу органов государственного контроля за государственными закупками, что снижает эффективность и результативность их деятельности.

Такие проблемы, по нашему мнению, можно разделить на три группы:

- Первая – это те, которые характерны для системы государственного финансового контроля в сфере закупок, независимо от субъектов его реализации. А именно: несовершенство методических подходов к контролю государственных закупок (не функционирует взаимосвязанная система внутреннего и внешнего, предварительного, текущего и последующего контроля над проведением государственных закупок, отсутствие единой электронной системы обмена информацией между контролирующими органами и распорядителями средств; дублирование контрольных функций органами государственного надзора и контроля).
- Вторая группа проблем связана со спецификой законодательства о государственных закупках. А именно: распыление управленческих полномочий и ответственности между различными властными структурами, объективно затрудняет эффективность осуществления процесса закупок в целом; низкий уровень конкуренции в Украине, коррупция, мошенничество; конфликты интересов; недобросовестная конкуренция; ограничительная деловая практика.
- Третья группа: недостатки самого процесса проведения торгов. Сюда относятся сложность процедур закупки; длительные сроки организации

и проведения закупок; необоснованные квалификационные требования к участникам закупок, отсутствие ответственности со стороны должностных лиц за нарушение порядка и процедуры.

7.2. ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗАКУПОК

Выделены нами проблемы свидетельствуют о необходимости комплексного подхода к реформированию системы государственного финансового контроля, прежде всего, путем внесения соответствующих изменений в законодательство и нормативные акты, которые определяют основы функционирования этой системы и системы государственных закупок, что в свою очередь создаст благоприятные условия для осуществления эффективного контроля со стороны органов государственного управления по закупкам за государственные средства и сделает невозможным осуществление злоупотреблений в данной сфере. В то же время, процесс проверок и контроля находится в сфере управления государственными финансами, а не в сфере закупок, эти две отрасли тесно переплетены и зависят друг от друга и улучшения одной автоматически укрепит другую. Проведенные исследования, позволяют констатировать, что контроль стадии планирования закупок за государственные средства осуществляется на недостаточном уровне. В частности, отсутствуют подходы к оценке необходимости закупки, предмета закупки, количества и качества таких предметов для того, чтобы закупку можно было считать оптимальной.

Таким образом, существует возможность того, что отдельные закупки, формально отвечая всем требованиям закона и будучи признанными законными в ходе любых процедур проверки, фактически, могут быть вредными и способствовать неэффективному использованию бюджетных средств. Для определения задач данного направления контроля, следует учитывать общие задачи бюджетного контроля:

- предотвращения принятия решений, которые могут привести к совершению бюджетных правонарушений;
- предупреждения совершения бюджетных правонарушений;
- выявление проблемных вопросов в процессе выполнения бюджетных программ;
- выявление бюджетных правонарушений, принятие мер по их пресечению, наложения взысканий и применения мер к нарушителям бюджетного законодательства;
- разработка обоснованных предложений по совершенствованию действующего законодательства, способствовать эффективному использованию бюджетных средств.

Задачей государственного контроля закупок являются:

- анализ административных решений, принятых в ходе определения объемов закупки и ее стоимости;

- проверка наличия всех необходимых документов по процедуре государственных закупок, предусмотренных законом «Об осуществлении государственных закупок», и недопущению осуществления платежей при нарушениях требований относительно их соответствия законодательным нормам, и в других случаях, установленных законом;
- предотвращения принятия участниками закупочного процесса решений, которые могут привести к совершению финансовых преступлений;
- проверка выполнения условий договора, и наличия приданных предметов у заказчика, их целевого использования.

Можно сделать вывод, что контролировать нужно не только затраты, но и результаты, т.е. от контроля эффективности использования средств на закупку следует перейти к контролю эффективности результатов закупки. Поэтому, контроль над использованием государственных средств на закупку товаров, работ или услуг должен содержать не только оценку организации и проведения процедур закупки в соответствии с действующим законодательством, но и анализ правильности проведения платежей, поставки товаров, оказания услуг, проведения работ. Любой специалист в госзакупках может осуществить закупку процедурно правильно, однако осуществить не нужную закупку, заключить контракт на невыгодных условиях. Поэтому возникает необходимость контроля выполнения договоров на закупку, на сколько эффективно он заключен, какие результаты получил государственный заказчик.

Формирование институциональных основ государственного финансового контроля базируется на подходах к деятельности органов власти как к определенному комплексу экономических отношений. В состав, которых входят отношения по обеспечению текущих общественных потребностей, перспективных общественных потребностей, а также отношения, возникающие в процессе деятельности государства как хозяйствующего субъекта.

Согласно ст. 75 Конституции Украины «единственным органом законодательной власти в Украине является парламент – Верховная Рада Украины». Конституция тем самым определяет ее главную функцию: формирование законов и право законодательной инициативы. Согласно ст. 109. Бюджетного кодекса Украины «Полномочия Верховной Рады Украины по контролю над соблюдением бюджетного законодательства» реализуется через процесс [13]:

- а) определение бюджетной политики на следующий бюджетный период;
- б) рассмотрения проекта и принятия закона о Государственном бюджете Украины;
- в) внесение изменений в закон о Государственном бюджете Украины;
- г) выполнение закона о Государственном бюджете Украины (включая отчеты главных распорядителей средств государственного бюджета об использовании ими бюджетных средств и результаты выполнения соответствующих бюджетных программ);
- д) рассмотрение годового отчета об исполнении закона о Государственном бюджете Украины;
- е) использование кредитов (займов), привлекаемых государством от иностранных государств, банков и международных финансовых организаций.

Таким образом, депутаты обсуждают проект бюджета, после чего он передается на рассмотрение постоянных комиссий (комитетов). Принимает госбюджет, в котором реализованы планы закупок отдельных ведомств или отправляет его на доработку в Кабинет Министров Украины. Если Верховной Радой Украины не будет принят закон о Государственном бюджете Украины до 2 декабря, то принимается постановление о порядке финансирования текущих расходов до принятия закона о государственном бюджете.

Судебная власть в Украине осуществляется независимыми и беспристрастными судами, созданными по закону. Жалобы на заключенных договоров о закупке рассматриваются в судебном порядке. На данный момент аспекты, связанные с процедурами государственных закупок, рассматриваются всеми судами, кроме военных. Система органов исполнительной власти состоит из следующих уровней:

- Кабинет Министров Украины – высший орган в системе органов исполнительной власти;
- Центральные органы исполнительной власти – министерства, государственные комитеты, органы, статус которых приравнен к государственным, центральные органы исполнительной власти со специальным статусом;
- Местные органы власти – местные государственные администрации и территориальные органы центральных органов исполнительной власти. Применение такого институционального подхода позволяет выделить два направления института финансового контроля закупок товаров, работ и услуг за государственные средства. Первый из указанных институтов необходимо ветвям государственной власти, обеспечивающих эффективный государственный контроль над денежными фондами государства (Счетная палата, Государственная финансовая инспекция, Государственное казначейство и др.). Второй представляет собой независимый аудит закупок за государственные средства, ведь государство как хозяйствующий субъект нуждается в независимом аудите в целях обеспечения достоверности финансовой отчетности государственных предприятий, а также предприятий, в капитале которых государство владеет долями или пакетами акций. Конституция Украины разграничивает полномочия органов законодательной, исполнительной и судебной власти. Соответственно на каждую из них возложены свои функции контроля и выделены сферы его осуществления. Государственный финансовый контроль имеет целью выявить нарушения действующего законодательства в сфере использования государственных ресурсов.

Таким образом, контроль в сфере закупок за государственные средства представлен различными контролирующими органами, которые образуют институциональную систему государственного надзора, контроля и координации в сфере закупок. Анализ правовых полномочий субъектов контроля, свидетельствуют о разных уровнях, степени и интенсивность осуществления контрольной деятельности по закупкам за государственные средства. Ключевые функции организации процесса госзакупок возложено на Министерство экономического развития и торговли Украины, который осуществляет обеспечение соблюдения заказчиками законодательства в сфере государственных закупок и эффективного и рационального использования государственных средств, максимальной их

экономии при осуществлении государственных закупок. К основным проблемным вопросам в деятельности Министерства в сфере государственных закупок А.А. Пидмогильный относит [8]:

- 1) фактическое отсутствие должного оперативного (предыдущего) и системного государственного контроля над расходованием государственных средств, что приводит к геометрическому росту нарушений в сфере государственных закупок;
- 2) небольшая численность кадрового потенциала, осуществляющий координацию в сфере государственных закупок (в центральном аппарате Министерства – 25 человек, а его территориальных подразделений такие специалисты отсутствуют вообще), приводит к затягиванию с рассмотрением жалоб на незаконные действия заказчиков торгов и осуществления проверок относительно соблюдения распорядителями государственных средств норм действующего законодательства.

Контрольные полномочия, также имеют оперативный характер, реализует их Государственная казначейская служба, которая обеспечивает расчетное выполнения процедуры закупок и принимает меры по недопущению осуществления платежей со счета заказчика согласно взятым финансовым обязательствам по договору о закупке.

Государственная финансовая инспекция проверяет в ходе государственного финансового контроля отчеты, сметы и другие документы, подтверждающие поступление и расходование средств и материальных ценностей, документы относительно проведения процедур закупок, проводит проверку фактического наличия ценностей (сырья, материалов, готовой продукции, оборудования и т.д.).

Учитывая неоднородность определение организационной структуры контроля государственных закупок, необходимо выделить несколько уровней его функционирования:

- макроуровень – осуществляют преимущественно верхние иерархические структуры центральных органов власти, государственных бюджетных и внебюджетных фондов и т.д. с целью выполнения стратегически важных задач и основных функций государства (внешний контроль).
- микроуровень – осуществляют государственные учреждения и организации, уполномоченные на получение государственных средств, взятие за ними обязательств и осуществления платежей (внутренний контроль).

Согласно уровням функционирования контроля государственных закупок выделим основные его цели: на макроуровне: недопущение деятельности, направленной на организацию запрещенного производства товаров и предоставления услуг; недопущение деятельности, которая монополизировала рынки товаров, оказания услуг; соблюдение стандартов ценообразования и установления тарифов; соблюдение платежной дисциплины. На микроуровне: недопущение фиктивных финансовых операций и обеспечения равных условий участия в конкурсе; недопущение нецелевого и неэффективного использования средств, их перерасход; соблюдение порядка и процедур государственных закупок (планирование, проведение торгов, выполнения условий договора); соблюдение

порядка правильности и своевременности оформления операций, связанных с поступлением и использованием материалов; обеспечить достоверность отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Как замечает О.В. Зарудин одной из важнейших причин недостаточно эффективной деятельности системы органов исполнительной власти есть проблемы, которые заключаются в неточном распределении полномочий между ними: сочетание в одном органе исполнительной власти функций нормативного регулирования при одновременной участия этого органа как исполнителя и контролирующего органа в этой сфере; наличие объективного конфликта интересов между различными функциями внутри одного органа; нечеткое разграничение, пересечения и дублирования функций между различными органами [6].

Так, существующая система финансового контроля закупок товаров, работ и услуг за государственные средства, пока представляет собой большое количество проверок и контролирующих органов с избыточными или дублирующими функциями, что негативно влияет на эффективность системы закупок. По нашему мнению контролирующие органы в сфере государственных закупок, должны быть заинтересованы в создании электронной информационной связи и деловом сотрудничестве между собой, поскольку это позволит получать оперативную информацию о ходе торгов, осуществлять мониторинг и анализ закупок, а также уменьшит параллелизм, дублирование в работе.

Следует отметить, что кроме общегосударственного контроля над государственными закупками в Украине имеет место общественный контроль, который обеспечивается через свободный доступ ко всей информации о государственных закупках, подлежащей обнародованию в соответствии с законодательством. Заказчики и участники процедур закупок и Уполномоченный орган должны способствовать привлечению общественности к осуществлению контроля в сфере закупок в соответствии с законами Украины "Об объединении граждан", "Об обращениях граждан" и "Об информации". Однако, граждане и общественные организации и их союзы не имеют права вмешиваться в деятельность Уполномоченного органа и процедуру определения заказчиком победителя торгов. Общественный контроль как средство обеспечения законности в деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления существенно отличается от других видов контроля. Это отличие заключается, прежде всего в том, что все субъекты общественного контроля выступают от имени общественности, а не государства. Их контрольные полномочия обычно не имеют юридически властного содержания, а решение по результатам проверок носят, как правило, рекомендательный характер. Среди проблем реализации общественного контроля следует выделить непрозрачность и запутанность системы госзакупок; непонимание и пренебрежение властью роли общественных организаций и непрофессионализм самих общественных организаций. По нашему мнению, деятельность общественных организаций должна быть направлена не только на выявление нарушения, но и на разработку действенных рекомендаций по их предупреждению и предотвращению.

7.3. Выводы

Таким образом, поставленные действующим законодательством перед правительственными контролирующими органами задачи является такими, которые не охватывают всю сферу государственных закупок и носят преимущественно ретроспективный характер, и проверяют в основном финансовый аспект закупок не сосредоточивая внимание на целевом использовании приобретенных объектов, ведь они являются важной частью общих активов государства. Сложность также создает отсутствие четкого перечня документов, которые должны требоваться казначействами, и различие подходов казначейств к решению вопросов, связанных со сферой государственных закупок, в разных регионах, вызванной определенной законодательной пробелом и значительной степенью ответственности, которую несут работники казначейств, которые осуществляют не только предыдущий, но и текущий контроль. Подытоживая вышесказанное, можно сделать вывод, что, во-первых, в Украине существуют объективные факторы, обуславливающие необходимость осуществления государственного контроля закупок товаров, работ и услуг за государственные средства, во-вторых, такой контроль должен быть систематическим, и охватывать все стадии осуществления закупки, в-третьих, для осуществления государственного финансового контроля закупок нужна отлаженная система обмена информацией между контролирующими субъектами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абашина О. Матеріали Круглого столу на тему «Відповідальність та підзвітність у сфері державних закупівель» Київ, 12.04. 2012 / Режим доступу: www.procurement.in.ua
2. Дорошенко О. О. Методичні аспекти аудиту ефективності виконання бюджетних програм / О. О. Дорошенко // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 227 – 233.
3. Закон України Про Антимонопольний комітет України від 26.11.1993 № 3659-ХІІ (зі змінами та доповненнями).
4. Закон України Про здійснення державних закупівель, від 01.06.2010 № 2289-VI (зі змінами та доповненнями).
5. Закон України Про Рахункову палату від 11.07.1996 № 315/96-ВР (зі змінами та доповненнями).
6. Зарудін О. В. Кадри та персонал. Проблеми і шляхи їх вирішення / О.В. Зарудін // Державне управління: теорія і практика. – 2008. – № 1 (7).
7. Звіт Рахункової палати за 2009 рік.
8. Підмогильний О.О. Актуальні проблеми регулювання сфери державних закупівель в Україні в сучасних політичних та економічних умовах // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2010.– №1. – С. 93-96.
9. Положення про Державну фінансову інспекцію України, від 23 квітня 2011 року № 499/2011.

10. Положення Про Державну службу статистики України, від 06.04.2011 № 396/2011.
11. Слободяник Ю.Б. Внутрішній і зовнішній державний аудит: організаційно-правові аспекти.// Економічний простір. – 2011. – № 49. – С. 159-165.
12. Сюркало Б.І. Державний фінансовий контроль в контексті сталого економічного розвитку.// Електронне наукове фахове видання "Державне управління: удосконалення та розвиток". Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=394>
13. Теліпко В. Е., Овчаренко А. С., Панасюк С. А. Науково-практичний коментар Бюджетного кодексу України/ За заг. ред. Азарова М. Я. Київ: Центр учбової літератури, 2011. – 480 с.

СУБЪЕКТИВНО ОБЪЕКТИВНАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ И СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Решающей предпосылкой финансовой независимости и последующего развития промышленного авиапредприятия является экономическая и социальная эффективность его деятельности. Социально-экономическая эффективность функционирования промышленного авиапредприятия является комплексной характеристикой результативности его деятельности в условиях негативного влияния внешней среды. Для ее определения применяется комплексный подход, включающий совокупность задач, принципов, методов, критериев и систему показателей, позволяющих всесторонне оценить результаты конкретного управленческого решения, способствовавшего достижению финансовой независимости предприятия.

8.1. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях негативного влияния внешней среды решающей предпосылкой финансовой независимости и последующего развития промышленного авиапредприятия является экономическая и социальная эффективность его деятельности, которые тесно взаимосвязаны.

Финансовую независимость предложено рассматривать как экономическую категорию и как экономическое явление, характеризующие условия стабильности экономического развития предприятия. Как экономическая категория финансовая независимость – это система экономических отношений предприятия, возникающих в процессе функционирования, в условиях нестабильной внешней среде по поводу ресурсной достаточности для обеспечения потребностей его финансово-хозяйственной деятельности. Финансовая независимость предприятия как эконо-

мическое явление имеет комплексный характер, предопределенный множественностью направлений его финансово-хозяйственной деятельности, и включает операционную, корпоративную, внешнеэкономическую, финансово-ресурсную и информационную независимость.

Существующая теория эффективности разграничивает понятие эффекта и эффективности. Под эффектом понимают результат мероприятия, а под эффективностью – соотношение эффекта и расходов, которые его вызвали. Таким образом, эффект имеет абсолютное выражение достигнутого результата, а эффективность выступает относительной характеристикой эффекта. Составляющие эффекта и эффективности представлены на рис. 8.1.

В практике производственно-хозяйственной деятельности предприятия различают одноразовый и мультипликационный эффект. Одноразовый эффект – это эффект, который получен только один раз и не будет получен повторно. Однако, почти всегда одноразовый эффект может повторяться и преумножаться благодаря многонаправленному использованию таких мероприятий. Именно поэтому достаточно важное практического значения приобретает определение и оценка мультипликационного эффекта. Мультипликационный эффект – это эффект, получение которого является периодическим или постоянным. Этот эффект создается в следующих видах:

- диффузионный эффект – тот, который может быть достигнут не только в условиях одного промышленного авиапредприятия, а может распространяться на другие предприятия, отрасли, то есть происходит его мультипликация;
- резонансный эффект возникает в том случае, когда реализовываясь на одном предприятии влияет на эффективность деятельности других;
- эффект стартового взрыва — в перспективе вероятность возникновения цепной реакции;
- эффект сопроводительных возможностей – побочный результат основного эффекта, возникающий вместе с созданием других неосновных результатов;
- эффект акселерации – определяет не только получение позитивного результата, но и ускорение темпов его распространения.

Границы между всеми видами мультипликационного эффекта достаточно условны. Диалектическая взаимосвязь этих форм заключается в формировании ими общего интегрального эффекта.

Абсолютный эффект характеризует общую или удельную его величину, которую имеет промышленное авиапредприятие по результатам своей деятельности за определенный промежуток времени в связи с принятием управленческого решения. Сравнительный эффект отображает итоги сравнения возможных вариантов принятия решения о направлении хозяйственной деятельности и выбора лучшего из них; его уровень отражает экономические и социальные преимущества избранного варианта осуществления хозяйственных решений. Абсолютный и сравнительный эффекты тесно взаимосвязаны и дополняют друг друга.

В зависимости от последствий эффект делится на экономический, научно-технический; социальный, экологический.

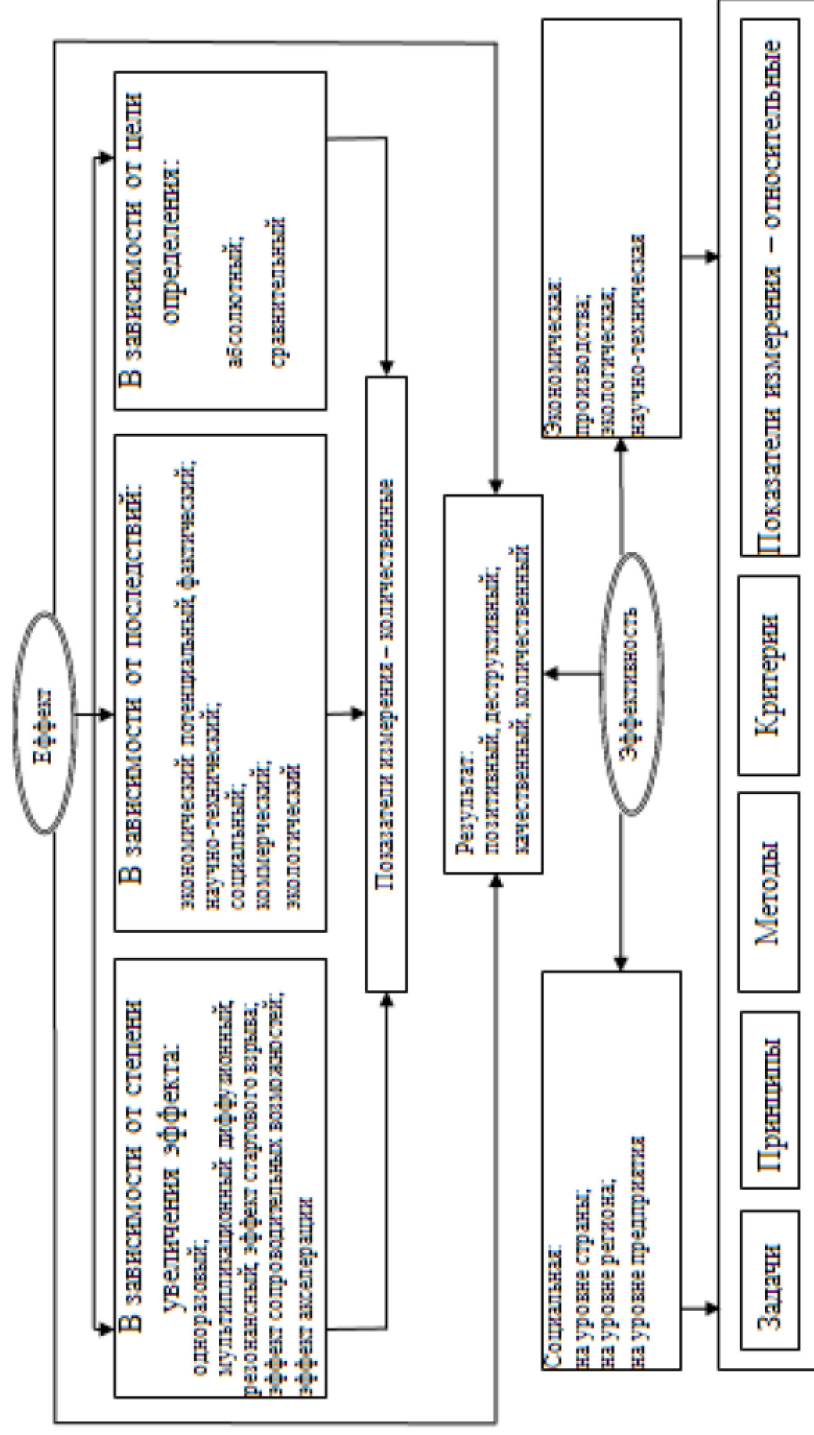


Рис. 8.1 Составляющие эффекта и эффективности

Экономический эффект определяется как разница между стоимостной оценкой результатов и совокупных расходов ресурсов на всех этапах реализации или осуществления мероприятий на предприятии. Он может быть потенциальным (возможным) или фактическим (реальным, коммерческим).

Научно-технический эффект является следствием внедренных научно-технических средств, роста удельного веса инновационных технологических процессов и информационных технологий, повышения коэффициента автоматизации и организационного уровня производства и труда, роста количества патентов или авторских свидетельств и тому подобное.

Социальный эффект связан с образованием или восстановлением рабочих мест, увеличением заработной платы и доходов, повышением квалификации рабочих, обеспечением безопасности жизнедеятельности, удовлетворением социальных и духовных потребностей, повышением уровня занятости населения, ростом качества и продолжительности жизни человека.

Коммерческий экономический эффект позволяет оценить эффективность технических нововведений с учетом экономических интересов предприятий-производителей и потребителей, владельцев капитала.

Экологический эффект отображает изменения условий естественной среды, количества и качества природных ресурсов. Достигают снижением выбросов вредных веществ в окружающую среду, снижением отходов производства, внедрением энергоемких производств, оборотных циклов использования природных ресурсов, повышением эргономичности и улучшением экологичности произведенных товаров или услуг (шумовое загрязнение, вибрация, магнитное поле, радиационный фон, химические вещества, которые вызывают аллергию), снижением штрафов за загрязнение окружающей среды, повышением заинтересованности в эффективности экологической деятельности предприятия. Но такие изменения могут иметь позитивный и негативный характер. Экологический эффект влияет на экономические результаты промышленного авиапредприятия.

В основе экономических исследований эффективности лежит определение понятия «эффективность», сформулированное представителями неоклассической школы политэкономии в конце XIX в., согласно которому это отношение прибыли к расходам с превышением прибыли. Как известно, эффективность лежит в основе существования как экономики в целом, так и отдельно взятого предприятия и сферы его деятельности.

На практике возникает необходимость в разграничении понятий «эффективность производства» и «эффективность предприятия», поскольку эти категории имеют разную смысловую нагрузку. Если для определения эффективности производства общепринятым является использование таких показателей, как фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, материалоемкость и материалоотдача, производительность труда, трудоемкость и так далее, то оценка эффективности деятельности промышленного предприятия в рыночной экономической среде включает в себя, кроме перечисленных показателей, еще и оценку кредитоспособности, его инвестиционной привлекательности, финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, то есть показателей, характеризующих

качественные параметры деятельности, а также внешних факторов, в частности уровня влияния политико-экономических факторов.

Таким образом, эффективность предприятия – комплексная характеристика результативности его расходов, целевой результативности, финансовой независимости от негативного влияния внешней среды, направленная на достижение экономического и социального эффекта. Основными ее видами являются экономическая и социальная эффективность предприятия.

Экономическая эффективность промышленного предприятия – комплексная характеристика эффективности его деятельности, включает эффективность производства, экологическую и научно-техническую эффективность.

Эффективность производства – результативность процесса производства, соотношения между результатами хозяйственной деятельности и расходами на производство. Показателями эффективности выступают производительность труда, фондоотдача и др. Эффективность производства отображает эффективность функционирования стратегии, выбранной предприятием. В условиях нестабильности внешней среды и ограниченности ресурсов, предприятие стремится придерживаться стратегии финансовой независимости, то есть оптимального соотношения между расходами и результатами, выражаемое в стремлении добиваться оптимальных значений деятельности, обеспечивающих минимальное соотношение между расходами и результатами. Эффективность производства может иметь абсолютное выражение путем расчета экономического эффекта, отображаемого различными стоимостными показателями, являющимися характеристиками промежуточных и конечных результатов деятельности предприятий. Экологическая эффективность формируется благодаря осуществлению дополнительных вложений экологического направления, источником которых выступает экономический эффект. Научно-техническая эффективность характеризует усиление потенциальных возможностей промышленного авиапредприятия за счет прироста новых научных знаний, предназначенных для последующего развития его науки и техники.

8.2. ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ

Экономическая эффективность деятельности предприятия связана с социальной эффективностью этой деятельности, поскольку результаты работы предприятия являются базой для удовлетворения социальных потребностей. Социальную эффективность рассматривают как на уровне отдельно взятого предприятия, так и на общегосударственном или муниципальном уровне. Основой социальной эффективности является социальный эффект.

Социальная и экономическая эффективность – это в большей степени противоположные характеристики предприятия, поскольку экономическая эффективность выражает прежде всего частные интересы владельцев предприятия, а социальная – общественные интересы, интересы коллективов предприятий,

которые не всегда являются его владельцами. Не смотря на отличие между ними, они взаимосвязаны между собой и составляют единое целое – социально-экономическую эффективность функционирования предприятия (рис. 8.2).

Экономическая эффективность может быть основой роста социальной эффективности, и наоборот. Социально-экономическая эффективность функционирования промышленного авиапредприятия является комплексной характеристикой результативности его деятельности в условиях негативного влияния внешней среды.

Как известно, различают следующие концептуальные подходы к проблеме социально-экономической эффективности: эгалитарный, утилитарный, роулзовский и либеральный [11].

Эгалитарный подход предполагает равномерное распределение, при котором все блага разделены поровну между всеми индивидами. Паретто-оптимальным является распределение, при котором любые последующие выгодные изменения невозможны. Однако такое распределение, как правило, не является эффективным.

Утилитарный подход рассматривает социально-экономическую эффективность как сумму благосостояния всех членов общества. Принцип перераспределения доходов основывается на предположении о нисходящей предельной полезности: для зажиточных членов общества, полезность единицы изъятого дохода уменьшается в меньшей степени, чем растет полезность единицы дополнительного дохода для малоимущих. В итоге общественная полезность максимизируется, Паретто-эффективность достигается при более равномерном распределении доходов.

Роулзовский (концепция Дж. Роулза) подход допускает существование неравенства, чтобы не лишить самых производительных производителей стимула к труду, но предусматривает перераспределение части доходов более производительных экономических субъектов в интересах самых бедных членов общества.

Либеральный подход заключается в том, что результаты конкурентных рыночных процессов считаются справедливыми, поскольку вознаграждают тех, кто более способен и работоспособен, даже если при этом имеет место крайнее неравенство; не предусматривает перераспределения благ.

Общественно оптимальными и справедливыми считаются исключительно Паретто-эффективные варианты распределения. Эгалитарный, утилитарный и роулзовский подходы предусматривают государственное вмешательство с целью корректировки результатов рыночных процессов и достижения более справедливого распределения, либеральный подход отрицает необходимость такого вмешательства [11, с.348].

В условиях негативного влияния внешней среды применения эгалитарного и либерального концептуальных подходов к проблеме социально-экономической эффективности является нецелесообразным. Эгалитарный предусматривает отсутствие любой мотивации работников предприятия к труду и развитию, которое в будущем приведет к финансовой зависимости предприятия от негативного влияния политико-экономической среды функционирования.

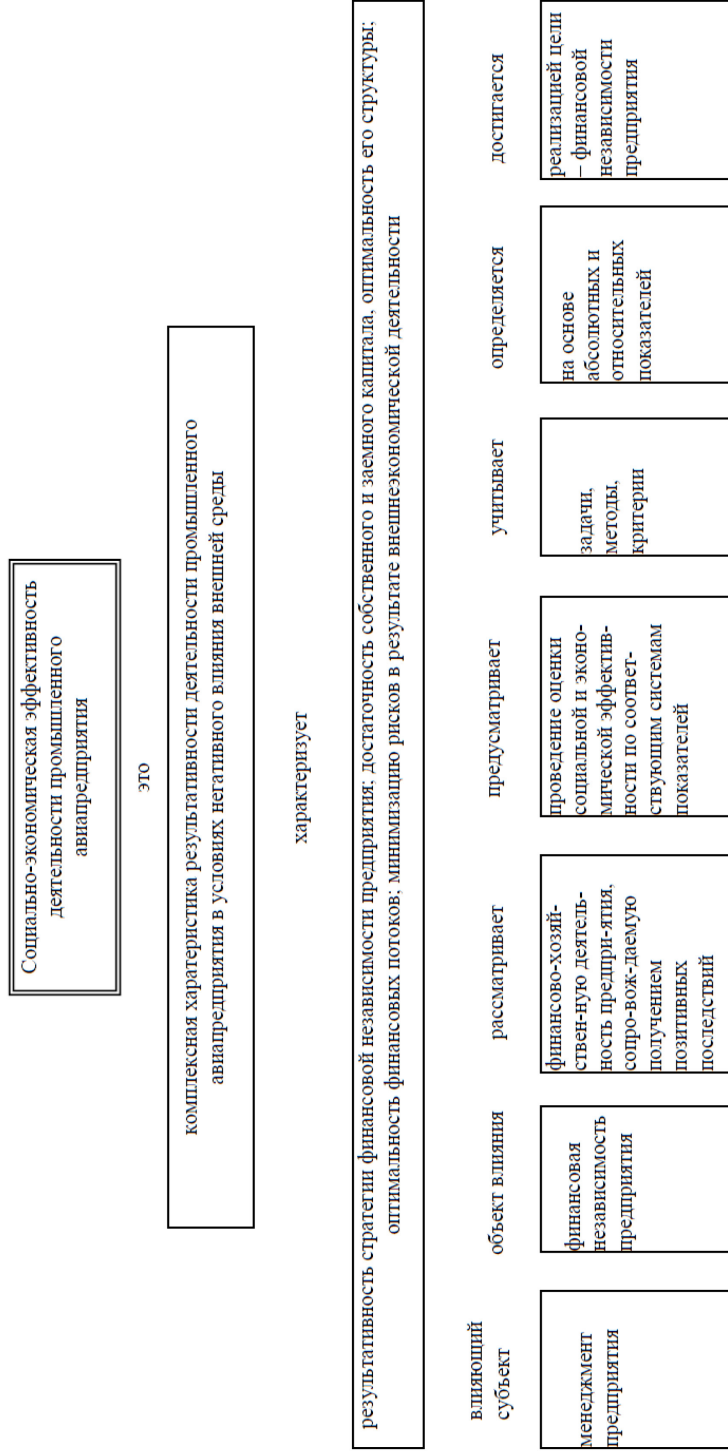


Рис 8.2 Субъективно-объективная взаимосвязь финансовой независимости и социально-экономической эффективности функционирования предприятий авиационной промышленности

Негативность либерального подхода можно рассматривать на примере Украины: небольшое количество представителей политикума контролирует все экономические процессы, а социальная их деятельность практически отсутствует, это привело к большому разрыву между уровнями доходов населения. Чем больше разрыв между уровнем жизни, тем большая необходимость достижения финансовой независимости предприятия от негативного влияния внешней среды, в большей мере определяемой политическими факторами. Если совместить концепции утилитарного и роульзовского подходов, то предприятие будет иметь мотивацию к достижению финансовой независимости и его последующего развития, а его работники будут иметь социальную защиту от негативного влияния внешней среды.

Для достижения социально-экономической эффективности необходима финансовая независимость предприятия, направленная на достижение данной эффективности.

Для оценки социально-экономической эффективности применяется комплексный подход, включающий совокупность задач, принципов, методов, критериев и систему показателей, позволяющих всесторонне оценить результаты конкретного управленческого решения, способствовавшего достижению финансовой независимости предприятия.

Задачи оценки социально-экономической эффективности функционирования промышленного авиапредприятия практически не отличается от оценки в других отраслях национальной экономики, однако имеются некоторые особенности в методике ее проведения, обусловленные спецификой функционирования этой отрасли экономики:

- в сфере управления производством продукции: сложность и динамичность производственных процессов; высокий уровень износа основных средств; высокая энергоемкость продукции; недостаточная укомплектованность производства эффективным высокопроизводительным современным оборудованием, инструментом, современными приборами, системой контроля и диагностики; быстрое моральное старение некоторых видов оборудования;
- в сфере управления финансовой деятельностью предприятия: ухудшение финансовых результатов деятельности украинских промышленных авиапредприятий, снижения их платежеспособности; отсутствие возможностей модернизации оборудования в связи с отсутствием собственных источников финансирования;
- в сфере влияния рынка финансовых услуг: дефицит внешних источников финансирования промышленного авиапредприятия; ухудшение условий кредитования, высокая стоимость заемных финансовых ресурсов; повышение рисков внешнеэкономической деятельности, обусловленной девальвационными ожиданиями; недостаток инвесторов; неразвитость рынка ценных бумаг в Украине, их низкая ликвидность;
- в сфере влияния рыночных факторов: экспортноориентированная модель развития промышленных предприятий (зависимость от конъюнктуры внешних рынков); узкая специализация внешней торговли Украины, вызванная низким уровнем диверсификации товарной и географической структуры экспорта; нестабильность спроса на продукцию на внешнем и внутреннем рынке;

- невыгодные для украинских предприятий условия торговли, острая конкуренция на внешних рынках;
- в сфере влияния институциональных факторов: незавершенность экономических реформ в Украине; нестабильность экономической и политической ситуации в Украине, ее отношений со странами-потребителями продукции; неэффективность государственного управления устойчивым развитием промышленных авиапредприятий; замораживание программ их модернизации.

Вышеперечисленные особенности развития промышленного авиапредприятия свидетельствуют о наличии большого количества как внутренних, так и внешних проблем в их деятельности. Анализ тенденций развития показал снижение эффективности их деятельности по финансовым, производственным и организационным параметрам функционирования. Поэтому в настоящее время необходимым является формирование направлений, способствующих эффективному функционированию и развитию промышленных авиапредприятий, позволяющих достичь финансовую независимость от влияния внешней среды.

Система показателей социально-экономической эффективности деятельности предприятия в условиях негативного влияния внешней среды должна базироваться на следующих методологических принципах, в частности:

- обеспечение комплексной взаимосвязи критерия и системы конкретных показателей эффективности деятельности в условиях негативного влияния политико-экономической среды;
- обеспечение достаточной полноты и соизмеримости системы оценочных показателей;
- отображение эффективности использования всех видов ресурсов;
- возможность использования определенных показателей эффективности на всех уровнях управления отдельными направлениями финансово-экономической деятельности предприятия;
- выполнение определенными показателями стимулирующей функции всех видов деятельности.

8.3. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ

На современном этапе развития отечественной экономики необходимы не только мероприятия для повышения эффективности деятельности промышленных авиапредприятий, но и нужны надлежащие методы для оценки эффективности их функционирования в условиях негативного влияния внешней среды.

Методы оценки эффективности функционирования промышленного авиапредприятия:

- расчет относительной эффективности (производительности труда) и эффективности производства: обобщающий показатель не может в полной мере охарактеризовать всю деятельность промышленных авиапредприятий, поэтому

показатели, используемые при данном методе оценки, важно рассматривать как часть совокупности оценочных показателей эффективности [10];

- система сбалансированных показателей: не может в полной мере использоваться из-за ограниченности в формировании показателей и области их применения, сложности данной системы по своему содержанию и использованию, а также в связи с неполным учетом специфических особенностей оценки эффективности деятельности промышленного авиапредприятия. Возможно лишь применение одной из основных идей ССП – стратегической направленности при разработке системы показателей эффективности деятельности [7];
- качественные методы: учет трех аспектов деятельности предприятия, а именно, производственного, финансового и инвестиционного, с целью получения более точной оценки эффективности деятельности [9];
- количественные методы: точнее всего могут отобразить эффективность деятельности предприятия, имеющего достаточно разнообразные виды деятельности (финансово-экономический метод) [9];
- математические методы: могут достаточно точно оценить показатели эффективности деятельности промышленных авиапредприятий [1];
- методы оценки эффективности, включающие дисконтирование: при оценке эффективности инвестиционных проектов с использованием данных методов становится возможным учитывать уровень инфляции в условиях рыночной экономики [2];
- формализованные методы: позволяют с большей точностью оценить эффективность деятельности предприятий, в частности элементарные методы микроэкономического анализа, традиционные методы экономической статистики и методы финансовых вычислений [12];
- неформализованные методы: включают разнообразные методы, однако наиболее приемлемой для использования является разработка системы показателей (в частности расчет экономической и рыночной добавленной стоимости (EVA и MVA); денежный поток на инвестированный капитал (CFROI) [12];
- метод сравнения со среднеотраслевым значением; методы анализа финансовой отчетности; методы детализации (в частности, факторный анализ позволяет оценить влияние на показатель эффективности увеличение (снижение) отдельно взятого вида ресурса) [5; 9];
- параметрические методы (эконометрический подход): включают несколько методов, из которых целесообразно использовать метод оценки эффективности с помощью предельного анализа, что позволяет определить максимальную прибыль при наиболее рациональном варианте замены ресурсов [8];
- непараметрические методы (эконометрический подход): наиболее приемлемым является анализ среды функционирования (DEA), позволяющий определить на сколько эффективно или неэффективно функционирует предприятия одного района (области). Однако у него есть ряд ограничений: необходимо, чтобы ресурсы были однородными по качеству, вместо отдельных

видов ресурсов необходимо использовать совокупные материальные расходы; при расчете эффективности размещенных ресурсов необходимо знать цены на используемые ресурсы по предприятиям района [8];

- ресурсные методы: отображают результат деятельности на единицу имеющихся ресурсов, например рентабельность основного капитала, оборотного капитала и пр. [3; 13];
- затратные методы: нацелены на характеристику эффекта деятельности предприятий, которая получается от каждой единицы совокупных расходов (используемые ресурсы), например уровень рентабельности продукции [3; 13];
- использование групп социально-экономических показателей: позволяет провести всестороннюю оценку эффективности функционирования предприятий [4; 5; 6].

Проанализировав существующие методы оценки эффективности функционирования предприятий с учетом особенностей оценки и анализа деятельности данных субъектов хозяйствования в условиях негативного влияния внешней среды, становится возможным сделать следующий вывод: для оценки эффективности деятельности промышленных авиапредприятий в условиях негативного влияния внешней среды целесообразно использовать систему показателей, поскольку именно система показателей позволит всесторонне оценить результаты конкретного управленческого решения, способствовавшего достижению финансовой независимости. Наиболее приемлемые методы оценки эффективности функционирования – это методы, основанные на затратном и ресурсном, качественном и количественном подходах к оценке. При этом целесообразно их совмещать, то есть оценить эффективность финансово-экономическим методом (количественный подход) всех сфер деятельности предприятия (качественный подход).

Измерение эффективности связано с определением ее критерия и системы показателей. Критерий – это главный признак, используемый для осуществления количественного анализа оценки уровня эффективности определенного управленческого решения. Количественное выражение содержания критерия отображаются в конкретных показателях эффективности социально-экономической деятельности субъектов хозяйствования. Всесторонний анализ социально-экономической эффективности деятельности промышленного авиапредприятия в целях изыскания резервов его экономического роста и достижения финансовой независимости возможен на основе использования системы показателей эффективности, которая дает возможность объективно оценить его деятельности в целом и отдельных видов используемых производственных ресурсов и т.д. Следует отметить, социальная эффективность не всегда может быть выражена количественными измерителями. О ее уровне можно судить по доле прибыли, выделенной на социальные мероприятия, а также величине прибыли, приходящейся на одного работника, уровню заработной платы и социальных расходов на отдых и оздоровление.

Социально-экономическую эффективность деятельности промышленного авиапредприятия предлагается рассмотреть по критериям и показателям, представленным в табл. 8.1, схема определения эффективности деятельности промышленного авиапредприятия представлена на рис. 8.3.

Таблица 8.1. Критерии и показатели оценки социально-экономической эффективности функционирования промышленного авиапредприятия

Вид эффек- тивности	Критерии оценки	Методы оценки	Показатели оценки
Экономическая эффективность деятельности промышленного авиапредприятия	соответствие финансовой стратегии задач его экономического развития;	Структурно-динамический анализ	показатель финансовой устойчивости;
	обеспечение роста финансового потока промышленного авиапредприятия;		прирост чистого финансового потока;
	оптимизация структуры оборотного капитала промышленного авиапредприятия;		прирост оборотного капитала, коэффициент автономии;
	минимизация валютных рисков на основе повышения качества заключения промышленным авиапредприятием внешнеэкономических контрактов;		снижение уровня валютных рисков по внешним контрактам;
	наличие средне - и долгосрочных инвестиционных проектов, которые содействуют развитию предприятия;		прирост инвестиций;
	удовлетворительное состояние материально-технической базы		коэффициенты обновления, фондоотдача, фондовооруженность
Социальная эффективность деятельности промышленного авиапредприятия	увеличение уровня средней заработной платы на предприятии до среднеотраслевого;	Сравнительно-динамический анализ	соотношение уровня средней заработной платы на предприятии к среднеотраслевому;
	увеличение количества рабочих мест на промышленном авиапредприятии;		темпы роста количества рабочих мест на промышленном авиапредприятии
	увеличение производительности труда персонала;		темпы роста производительности труда персонала;
	обеспечение роста уровня оплаты труда персонала;		темпы изменений уровня оплаты труда персонала ;
	увеличение доли численности персонала с высшим уровнем квалификации в общей численности персонала		темпы изменений частицы численности персонала с наивысшим уровнем квалификации в общей численности персонала.

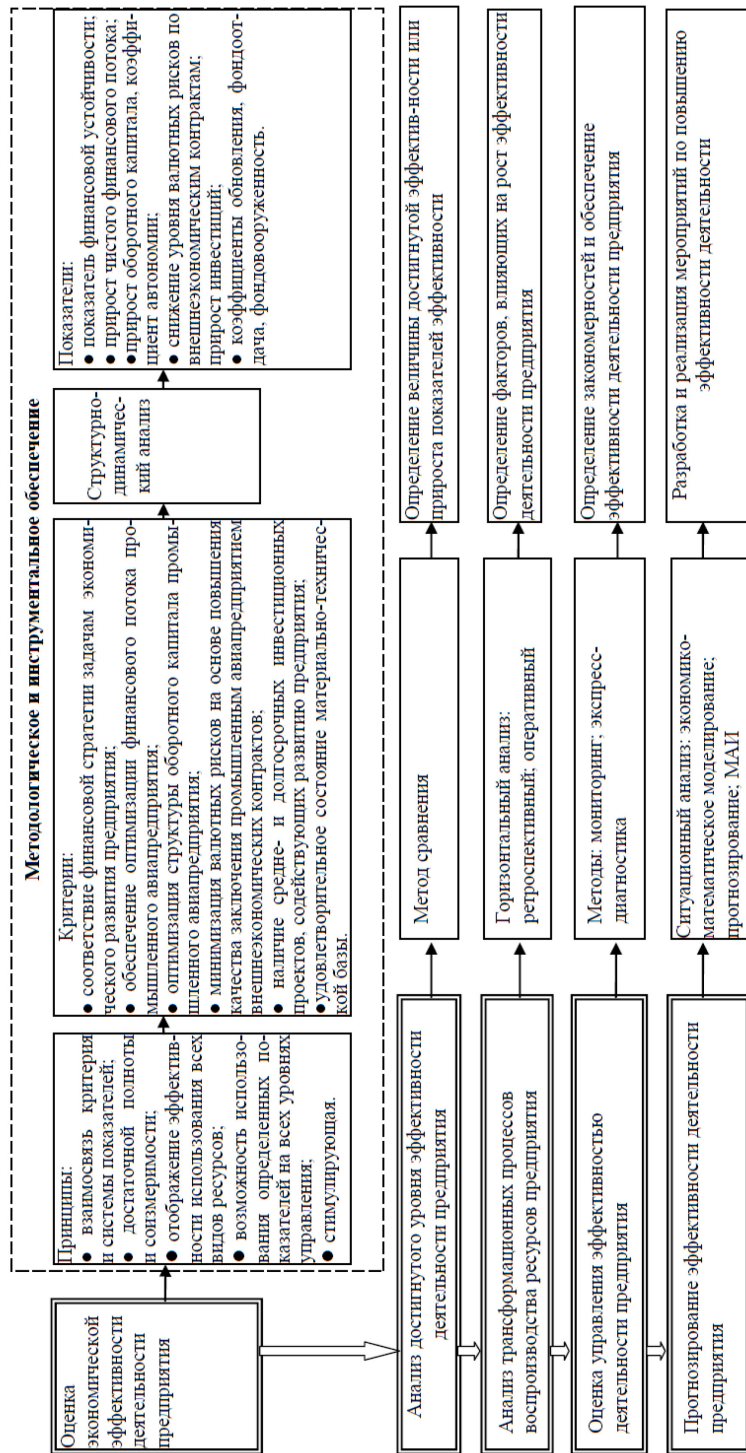


Рис. 8. 3 Схема определения эффективности деятельности промышленного аванпроектирования

8.4. Выводы

Таким образом, решающей предпосылкой финансовой независимости и последующего развития промышленного авиапредприятия является экономическая и социальная эффективность его деятельности. Социально-экономическая эффективность функционирования промышленного авиапредприятия является комплексной характеристикой результативности его деятельности в условиях негативного влияния внешней среды. Для ее определения применяется комплексный подход, включающий совокупность задач, принципов, методов, критериев и систему показателей, позволяющих всесторонне оценить результаты конкретного управленческого решения, способствовавшего достижению финансовой независимости предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вдовенко З.В. Методологические подходы к оценке эффективности деятельности субъекта хозяйствования / З.В. Вдовенко // Вестник Томского государственного университета. – 2004. – № 284. – С.42-45.
2. Власова В.М. Методы оценки эффективности инвестиций [Электронный ресурс]: центр дистанционного образования Элитариум / В.М. Власова. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2007/11/02/metody_ocenki_effektivnosti
3. Воронин А.А. Определение показателей экономической эффективности производства на основе модификации ресурсного подхода / А.А. Воронин // Экономика Украины. – 2007. – №10. – С. 29-37.
4. Гонтарева И.В. Временные факторы системной эффективности деятельности предприятия / И.В. Гонтарева // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – №1 (31). – С. 216-221.
5. Ефремов А.В. Экономическая эффективность и ее оценка / А.В. Ефремов // Экономика и управление. – 2002. – № 5. – С. 3-7.
6. Ефремов А.В. Эффективность хозяйствования. Как ее оценивать? / А.В. Ефремов // Экономика и управление. – 2008. – № 4. – С. 7-16.
7. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. / Р. Каплан, Д. Нортон. – Москва: Олимп-Бизнес. – 2003. – 214 с.
8. Каткова Н.В. Економетричні методи аналізу ефективності діяльності підприємств / Н.В. Каткова // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 11. – С.11-19.
9. Маргания К.Р. Совершенствование системы управления эффективностью предприятий реального сектора экономики: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / К.Р. Маргания. – Москва, 2009. – 18 с.
10. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури: пер. с англ. – Москва: «Дело», 1992. – 702 с.

11. Парето В. Трансформация демократии // www.lib.ru/paretto/zah.txt/
12. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 6-е изд. стер. – Минск: Новое знание, 2006. – 652 с.
13. Салига К.С. Удосконалення методів оцінки економічної ефективності господарської діяльності промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К.С. Салига. – Маріуполь, 2005. – 18 с.

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ

В главе рассмотрены особенности рейтинговой оценки финансового состояния кредитных союзов, так как рейтинги позволяют контролировать надежность и финансовую устойчивость кредитных союзов, способствуют повышению их репутации. Рейтинговый анализ позволяет выявлять слабые стороны финансового состояния и своевременно разрабатывать рекомендации по минимизации финансовых рисков.

9.1. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ И ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ

Рейтинги кредитных союзов (КС) являются неотъемлемым элементом информационной инфраструктуры, обеспечивающим деловую репутацию, которая, в свою очередь, определяет возможность расширения поля членства, получения кредитов и т.д. Рейтинговую оценку кредитных союзов полезно знать как заемщикам, так и вкладчикам – она позволяет определить финансовое состояние кредитной организации и выбрать наиболее надежную из них. От присвоения рейтингов в выигрыше остаются и сами кредитные союзы: высокие оценки повышают их репутацию, надежность и устойчивость, позволяют привлекать больше членов в кредитные союзы.

Во многих странах общепринятым инструментом для комплексной оценки являются рейтинги, которые систематически рассчитываются и публикуются в средствах массовой информации. Рейтинги КС позволяют в определенной степени сопоставлять надежность действующих кредитных союзов, а при использовании дополнительной информации о их финансовом состоянии и делать это в достаточной степени адекватно. Следует особо отметить, что в условиях нестабильного финансового рынка Украины, проблема корректного определения положения КС приобретает особую сторону. В украинской практике уже существуют некоторые методики построения рейтингов КС, однако, довольно небольшая

история их применения уже знает достаточно примеров неверного оценивания. Практически все подобные ошибки связаны с несовершенством оценочной системы, на основе которой производилось ранжирование.

На сегодняшний день, в условиях нестабильности экономической конъюнктуры особая роль принадлежит рейтинговому анализу, дающему возможность пользователям его результатов оценивать деятельность одного КС в сравнении с другим для принятия экономических решений: вкладчикам и кредиторам – осмысленно размещать и заимствовать денежные средства.

Аналізу категориального аппарата данной проблемы были посвящены работы зарубежных ученых-экономистов: Э. Альтмана, Г. Байстрома, А. Бергера, Т. Бэк, А. Демиргук-Кунт, К. Зоупонидиса, А. Рести, М. Хатчинсона, А. Эстрелла и др., российских и отечественных ученых: Г.Г. Фетисова, О.Н. Пановой, В.В. Новиковой, В. Даля, А.В. Буздалина, В. Крухмалю, С.И. Ожегова, В.Н. Живалова. Разработкой рейтинговых методик занимались В.С. Кромонав, Е.Б. Ширинская, И. Гумен, Р. Набок, Е.С. Кузьменко, А.Т. Карчева, аналитические центры и рейтинговые агентства.

Однако среди ученых до сих пор ведутся дискуссии по поводу сущности самого понятия надежности и достоверных методов ее оценки. На сегодняшний день рейтинги, присвоенные разными агентствами и рассчитанные по разным методикам, разнятся между собой, что оставляет проблему выбора методов исследования надежности и устойчивости КС.

Целью исследований является раскрытие особенностей рейтинговой оценки финансового состояния кредитных союзов-членов НАКСУ. Объектом исследования является суть и принципы составления рейтингов кредитных союзов, а также показатели, включаемые в методику рейтингования. Предметом исследования являются конкурентоспособные возможности деятельности кредитных союзов. Базой исследования выступает институт функционирования кредитных союзов Украины. Источниками информации является нормативно-правовая база, данные Министерства экономики Украины, Государственного комитета статистики Украины и Госфинуслуг Украины.

9.2. СУТЬ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ

В условиях экономической нестабильности достижение положительной динамики устойчивого развития КС зависит от его способности адаптироваться к изменениям окружающей среды. Важная роль в принятии управленческих решений отводится анализу финансового состояния КС.

Слово «рейтинг» происходит от английского существительного «rating» (оценка, определение стоимости, положение, класс, разряд, ранг, нормирование, цифровые данные, отнесение к тому или иному классу, номинальная характеристика, характеристика). Впервые определение рейтингу дается в Большом энциклопедическом словаре выпуска 2002 года. Под рейтингом понимается индивидуальный числовой показатель оценки спортивных достижений шахматиста (шашкиста) в классификационном списке (рейтинг-листе). И лишь

в современных энциклопедических изданиях финансового профиля представлены развёрнутые статьи, посвященные рейтингу: рейтингу банков, кредитному рейтингу, рейтингу ценных бумаг, рейтинговым агентствам. Так, в финансово-кредитном энциклопедическом словаре выпуска 2004 года под рейтингом понимается распределение объекта по выделенным признакам. [1]

По мнению В.В. Ковалева и О.Н. Волкова, «рейтинг – это выстраивание некоторых единиц в определенном порядке, в соответствии с заранее установленными правилами и критериями». Сравнение КС с родственными ему по масштабам деятельности дает возможность определить его место среди конкурентов, то есть приписать ему определенную значимость (ранг) среди других хозяйствующих единиц. [3]

О. Романенко рассматривает суть рейтинговой оценки через ее функциональное назначение. Этот автор считает, что определение рейтингов направлено на определение и оценку финансового состояния по шкале ряда дифференцированных интегральных показателей с целью эффективного управления финансовыми ресурсами. [8]

В.Ф. Протасов сводит определение рейтинга к официальному заключению о кредитоспособности компании или иной организации, выдаваемое специализированным агентством. Цель рейтинга – предоставление информации инвесторам, которые на ее основании строят свою инвестиционную политику: ограничивают свои инвестиции в компании с рейтингом ниже определенного уровня, предпочитая иметь дело с теми, чей рейтинг выше. Рейтинг, по мнению данного автора, есть косвенная характеристика вероятности того, что инвестору своевременно и полностью будут возвращена сумма вложенных средств, то есть характеристика риска. [6]

По мнению С.В. Приймак, автора статьи о рейтинговых оценках предприятий, в условиях информационной асимметрии на рынках капиталов рейтинг следует рассматривать как инструмент подачи сигналов относительно характеристик объекта вложения ресурсов. По своей сути рейтинг можно интерпретировать как инструмент оценки доверия к компании, поэтому рейтинговая система оценки требует повышения уровня транспарентности деятельности предприятия. [5]

Таким образом, обобщая мнения ученых, можно отметить, что рейтинговая оценка представляет собой разработку и анализ системы интегрированных качественных и количественных показателей с целью получения сравнительной оценки предприятия по отношению к другим хозяйствующим субъектам для принятия управленческих решений.

Рейтинговая оценка представляет собой присвоение определенного класса, ряда, номера, категории в процессе анализа количественных или качественных характеристик отдельных объектов, процессов, явлений в их упорядоченном ряду. Рейтинговая оценка формируется путем трансформирования комплексной оценки по мере увеличения количества оцениваемых параметров и объектов анализа.

Главная цель рейтинговой оценки – определение положения КС среди конкурентов, то есть присвоение ему определенной значимости (ранга), а также анализ финансового состояния КС.

Основное назначение рейтинговой оценки – снижение риска для всех участников деятельности и деловых партнеров. [4]

Рейтинг КС – это оценка позиции КС по шкале показателей. Он позволяет установить положение КС на определенную дату, выявить его место в соответствии с такими показателями как активы, собственный капитал, прибыльность, доходность на активы, на капитал, на суммарный капитал, другими показателями. Население в большинстве своем не имеют возможности оценить состояние того или иного КС для вложения свободных ресурсов, возможности получения кредита на свои нужды. С прохождением определенного количества времени ситуация среди КС меняется. Поэтому для ориентации населения необходима оценка состояния КС, т.е. рейтинг. В развитых странах и странах с открытой экономикой постоянно проводятся рейтинги КС, которые позволяют проводить оценку состояния КС и в зависимости от этого принимать определенные решения.

С точки зрения самого рейтингуемого субъекта, основной функцией рейтинга является информационная функция, заключающаяся в независимой оценке качества управления, финансового состояния, а также рекламная функция (публикация в СМИ, формирование благоприятного имиджа).

9.3. МЕТОДИКИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ

В кредитных кооперативах мира для финансового анализа используются три наиболее известные системы: CAMEL, PEARLS и CAPER. Ранее WOCU в США уже применяла попытки внедрить систему ранжирования CAMEL, но потребовалось слишком много изменений. CAMEL – аббревиатура от Capital (капитал), Assets (активы), Management (менеджмент), Earnings (доходы), Liquidity (ликвидность), система финансовых нормативов используемых для комплексного исследования финансового состояния кредитного союза путем исчисления и оценки суммы отклонений реальных показателей данного кредитного союза от эталонного значения. Каждая с перечисленных пяти основных компонентов делится в свою очередь на более “мелкие” составляющие. С помощью системы CAMEL можно быстро оценить способность финансового учреждения возратить вложенные средства, анализируя ее капитал, качество активов, уровень менеджмента, доходность и ликвидность. Меньше уделяется внимания в этой системе на показатели роста, а на современном этапе эти показатели важны для оценки деятельности кредитных союзов. [9]

При всей перспективности анализа, рейтинговая система CAMEL имеет ярко выраженные недостатки методического плана, которые ограничивают ее эффективность:

- 1) Четко не формализовано, как эксперт, имея значения “мелких” составляющих, должен выставлять балльные оценки основных компонентов.
- 2) Представляется некорректным способ получения итогового показателя надежности КС, который предполагает простое суммирование балльных оценок компонент надежности. Балльные оценки имеют нечисловую (квазичисловую) природу, поэтому нельзя с ними работать как с обычными числами.

- 3) Система нормативов CAMEL не проводит оценку финансовой структуры бухгалтерского баланса. Во многих странах данные показатели, которые используют этот факт, были причиной беспокойства, поскольку модернизация предполагает реструктуризацию активов, пассивов и капитальных ресурсов кредитного союза. Структура бухгалтерского баланса прямо влияет на эффективность и прибыльность организации. Вышеперечисленные параметры играют первоочередную роль в достижении стабильного и рентабельного функционирования в условиях конкурентной среды.
- 4) Система CAMEL не учитывает темпов роста. Во многих странах, наращивание активов является ключевой стратегией при решении проблем, связанных с денежной девальвацией и гиперинфляцией. В условиях нестабильности макроэкономического среды кредитные союзы должны поддерживать стойкий рост для того, чтобы сохранить стоимость своих активов.

Система CAMEL используется в США только для оценки текущей ситуации. Нормативы CAMEL были созданы как средство осуществления контроля, а не инструмент управления. Главной задачей расчетов показателей CAMEL является защита кредитоспособности и обеспечение безопасности взносов членов.

С 1990 года Всемирный Совет Кредитных Союзов (WOCCU) ввела в пользование ряд финансовых коэффициентов, объединенных в систему, которая получила название «PEARLS». Каждая из букв названия «PEARLS» означает ключевые аспекты деятельности кредитного союза: **P** (Protection) – защита, **E** (Effective financial structure) – эффективная структура финансов, **A** (Asset quality) – качество активов, **R** (Rates of return and cost) – уровень доходов и расходов, **L** (Liquidity) – ликвидность и **S** (Signs of growth) – показатели роста.

Данная система финансового мониторинга предложена WOCCU для оценки деятельности кредитных союзов в разных странах мира с целью создания одинаковости оценочных показателей и стандартизации финансовых показателей деятельности кредитных союзов. Система PEARLS может быть адаптирована к специфическим нуждам кредитного союза, будь то уже зрелая или только начала свою деятельность организация. Наиболее важной целью использования PEARLS является осуществление мониторинга за деятельностью кредитного союза. Эта система была разработана как инструмент управления, который не просто идентифицирует проблему, но и помогает менеджерам найти конструктивное решение для устранения серьезных недостатков в работе финансового института. Использование программы позволяет менеджерам точно и в короткий срок установить область, где возможно появление проблемы, а также принять необходимые меры до того, как проблема приобретет серьезный характер. В сущности, комплекс коэффициентов PEARLS представляет собой «систему раннего предупреждения», которая предоставляет бесценную информацию для эффективного управления.

Особенно важным аспектом в сравнительной классификации PEARLS является ее объективность. В классификацию не включаются любые качественные или субъективные показатели, и именно это отличает PEARLS от системы CAMEL. При использовании системы PEARLS возможность предубежденного вывода исключается. Система объективной классификации дает возможность выдвинуть проблему к обсуждению на Правлении кредитного союза и среди персонала

исполнительной дирекции. Это особенно важно в тех ситуациях, когда оценочные показатели деятельности кредитного союза находятся за точкой критического отсчета. Поскольку отпадает необходимость терять время, рассматривая разные точки зрения, и руководство может сконцентрироваться непосредственно на поиске решением проблемы, которая затронула организацию.

Кроме того, что PEARLS является рычагом управления, так как национальные и региональные Ассоциации могут использовать финансовые коэффициенты PEARLS при выполнении анализа ключевых параметров деятельности кредитных союзов. Подобные анализы необходимые для определения тенденций и негативных явлений, которые могут возникнуть в дальнейшей деятельности. При стандартизации финансовых коэффициентов стороны (кредитный союз и ревизионная комиссия) фокусируют внимание на одном объекте, то есть что важно для ревизора, также важно и для менеджера кредитного союза.

Сравнительный анализ методик рейтинговой оценки финансового состояния кредитных союзов представлен в табл. 9.1.

Таблица 9.1 Сравнительный анализ методик рейтинговой оценки

Критерии сравнения	Рейтинговые методики			НАКСУ
	CAPER	PEARLS	CAMELS	
Назначение	Инструмент надзора и оценки	Инструмент управления и надзора	Инструмент надзора и оценки	Инструмент управления и оценки
Группы показателей				
1	2	3	4	5
Достаточность капитала и резервов	+	+	+	+
Структура баланса	-	+	-	+
Качество активов	+	+	+	+
Норматив кредитного риска	-	-	-	-
Доходность – общая – по группам активов	+	+	+	+
	-	+	-	-
Расходы по оплате ресурсов	-	+	-	-
Ликвидность, платежеспособность	+	+	+	+
Показатели роста	-	+	-	-
Менеджмент	-	-	+	-
Внешние риски	-	-	+	-

Источник: собственная разработка

Таким образом, резюмируя, необходимо отметить большое разнообразие подходов к выбору показателей, используемых для оценки финансового состоя-

ния, диагностики и рейтингования КС. Довольно часто показатели, включенные в ту или иную методику, или дублируются, или выбираются хаотически, без учета каких-нибудь закономерностей и критериев.

Кредитные союзы Украины анализируют свою финансовую деятельность по системе CAPER, которую используют польские кредитные союзы. Система CAPER построена на базе системы CAMEL, кроме оценки качества менеджмента. Она состоит из четырех частей: Капитал (C), Активы (A), Ликвидность (P), Доходность (ER). Рейтинговая система CAPER принята в Украине с 2001 г., в то время делалось упор на безубыточную деятельность КС, а в 2002 г. Правление НАКСУ модифицировало систему CAPER, оставив 15 показателей, которые относятся к таким категориям: доходность, капитал, активы, простроченность, ликвидность (табл. 9.2).

Таблица 9.2 Балльная система показателей CAPER

Категория	Количество показателей	Максимальный балл	Минимальный балл
Доходность	2	20	-20
Капитал	4	40	-40
Активы	5	25	-20
Простроченность	3	10	-10
Ликвидность	1	5	0
Вместе	15	100	-90

Источник: [7]

Как видно из таблицы, максимальное внимание Рейтинговой системы отводится капиталу. На втором месте – качество активов. Третье место занимает доходность, дальше простроченность и ликвидность. Распределение показателей по категориям, в принципе достаточно условно, поскольку за редким исключением, каждый показатель характеризует две категории: капитал и активы, простроченность и капитал, простроченность и активы. При этом максимальный общий балл кредитного союза составляет 100 баллов, а минимальный общий балл “-90”. Исчисление суммарного бала позволяет оценить финансовое состояние КС по такой шкале, приведенной в табл. 9.3.

Таблица 9.3 Распределение КС по суммарному баллу системы CAPER

Финансовое состояние	Суммарный балл
Критическое	Меньше чем 0
Рискованное	От 1 до 25
Проблемное	От 26 до 40
Удовлетворительное	От 41 до 60
Хорошее	От 61 до 75
Очень хорошее	Больше чем 75

Источник: [2]

Данной рейтинговой оценкой предусмотрено распределение кредитных союзов по категориям, в зависимости от значения суммарного бала, а также введено ограничение приема в НАКСУ кредитных союзов, которые имеют общий балл меньше 41 балла.

Таким образом, можно отметить, что основные принципы рейтинговой системы КС не противоречат принципам системы PEARLS, а именно:

- для каждого из показателей определяется оптимальное и критическое значения;
- интервал между оптимальным и критическим значениям разбивается на определенное количество промежутков, каждому из которых присваивается определенный балл;
- для кредитного союза определяется фактическое значение каждого показателя и присваивается балл;
- суммарный балл кредитного союза является его рейтинговой оценкой и определяет его место среди других кредитных союзов (в целом по системе, по региону, среди кредитных союзов, которые имеют аналогичный уровень активов, аналогичное поле членства и т.д.). [10]

На первый взгляд кажется, что показатели доходности не являются важными в деятельности кредитного союза, поскольку она признана неприбыльной организацией. В самом деле, получение высоких прибылей не является целью деятельности КС, однако, как и любые субъекты самофинансирования, они должны иметь доходы, чтобы покрывать свои расходы. Прибыль, если она есть в КС, используется, прежде всего, для пополнения резервного капитала и формирования целевых фондов, а также для выплаты дивидендов на паи. В обоих случаях прибыль распределяется в пользу каждого члена союза. Поэтому исчисление доходности деятельности кредитного союза является актуальной операцией финансового анализа.

Предлагаемый системой CAPER показатель основные средства к активам, не отображает специфики деятельности кредитного союза как финансового учреждения, этот показатель чаще применяется в предпринимательских структурах. Кредитный союз может функционировать на арендованных основных средствах и потому этот показатель всегда будет иметь значения ниже норматива и ухудшать рейтинг КС. Предлагаем заменить данный показатель определением коэффициента защищенности доходных активов собственным капиталом.

Коэффициент защищенности доходных активов собственным капиталом предлагается исчислять по формуле:

$$K_{здавк} = \frac{BK - НДА - Зб}{ДА} \quad (9.1)$$

где:

BK- собственный суммарный капитал;

НДА – не доходные активы;

ДА – доходные активы;

Зб – убытки КС.

Коэффициент защищенности доходных активов собственным капиталом указывает на степень защиты доходных активов, чувствительных к изменениям процентных ставок, мобильным собственным капиталом.

Соответственно рейтинговой оценки, применяемой НАКСУ до 2008 года, по всем показателям предложены оптимальные значения. Так, величина собственного капитала должна быть больше 30%, а доходные активы в структуре активов должны составлять 90%. Таким образом минимальный размер коэффициента защищенности доходных активов собственным капиталом должен быть равен:

$$K_{здавк} = \frac{30 - 10}{90} = 0,2 \text{ или } 20,0\%$$

Также предлагаемые системой CAPER показатели кредиты к активам и численные кредиты к активам очень похожи и довольно часто имеют одинаковые значения. Тем более, что в четвертую группу показателей входит такой показатель как просрочке кредиты к активам, который также детализирует неблагонадежное состояние с невозвращенными кредитами. Однако для характеристики ликвидности кредитного союза как финансового учреждения мало использовать лишь имеющийся показатель, который показывает по сути часть ликвидных активов во всей совокупности имущества КС. Ликвидность финансового учреждения – это способность обеспечить своевременное выполнение своих денежных обязательств, которая определяется сбалансированностью между сроками и суммами погашения размещенных активов и сроками и суммами выполнения обязательств данного учреждения. Поэтому представляется целесообразным в кредитных союзах исчислять показатель мгновенной ликвидности, который следует определять как отношения суммы высоколиквидных активов к текущим обязательствам, то есть со сроком погашения до одного года. Предлагаем в категорию «ликвидность» рейтинговой системы CAPER включить еще показатель мгновенной ликвидности ($K_{мл}$):

$$K_{мл} = \frac{\text{Высоколиквидные активы}}{\text{Текущие обязательства со сроком погашения до 1 года}} \quad (9.2)$$

В рейтинговой оценке, предлагаемой НАКСУ, отмечены оптимальные значения: высоколиквидные активы в структуре активов должны быть больше 10%; собственный капитал - больше 30%, а резервы больше 11%, причем возможное наличие капитала вовлеченного на долгосрочной основе - не больше 9%, отсюда текущие обязательства составят 50%.

Таким образом оптимальное значение коэффициента мгновенной ликвидности должно составлять:

$$K_{мл} = \frac{10}{50} = 0,2 \text{ или } 20\%$$

Исследования показали, что недостаточный уровень ликвидности часто становится первым признаком наличия в КС серьезных финансовых трудностей. В такой ситуации, как правило, начинается отток пайщиков, которые, в свою очередь, приводит к повышению потребности в ликвидных средствах и углубление кризиса ликвидности. КС вынуждены искать источник пополнения средств через заимствование на рынке. При таких обстоятельствах проведение подобных

операций усложняется, ведь кредиторы очень неохотно предоставляют ссуды КС, которые находятся на грани банкротства, требуя дополнительного обеспечения и повышения процентных ставок. Это приводит к сокращению доходов, дополнительных расходов и быстрого нарастания финансовых трудностей.

Чтобы предотвратить чрезмерное повышение риска ликвидности, КС должен руководствоваться в своей деятельности следующими принципами: приоритетность ликвидности, в том числе и при выборе направлений размещения средств; регулярный анализ нужд КС в ликвидных средствах с целью предотвращения как их излишка так и дефицита; планирование и прогнозирование действий КС в случае возникновения несбалансированной ликвидности и кризисных ситуаций.

Хотя риск ликвидности может возникнуть в результате проведения активных операций, но большая часть проблем ликвидности связана с просрочкой и невозможностью возвращения кредитов. Риск ликвидности членов трансформируется в риск ликвидности КС.

Итак, ликвидность КС является одним из основных и наиболее сложных факторов, которые определяют его финансовую стабильность. Ликвидность играет жизненно важную роль, как в деятельности отдельного КС, так и его членов. Неликвидная КС не может выполнять свои функции и проводить операцию по привлечению депозитов и соответственно выдаче кредитов, ее рейтинг падает, что значительно затрудняет заимствование ресурсов, КС теряет потенциальный доход. Именно поэтому решения проблемы ликвидности должно иметь приоритет в деятельности КС, а мониторинг ликвидности и применение соответствующих мер, направленных в поддержку достаточного уровня ликвидности, являются неотъемлемыми условиями самозащиты и выживание КС.

9.4. Выводы

Таким образом, рейтинговые оценки основываются на общих принципах финансового анализа, однако их практическое применение направлено на достижение принципиально другой цели – в достаточно короткие сроки провести расчеты на основе избранной математической модели комплексного финансового исследования деятельности КС – объекта исследования, идентифицировать фактические результаты и обосновать прогнозный тренд развития финансового состояния КС в кратко- или долгосрочном периодах.

Следует отметить, что в период экономической нестабильности на снижение общего рейтинга КС оказывают влияние снижение показателей ликвидности и уровень невозвращенных кредитов. Функционирование всех финансовых учреждений Украины, в том числе и КС, сегодня происходит в довольно сложных экономических условиях, когда обеспечение стабилизации финансового рынка усложняется политической ситуацией, острым дефицитом инвестиционных ресурсов, внутренними проблемами всех финансовых учреждений. Однако все субъекты рынка должны осуществлять свою основную деятельность при любых условиях, применяя при этом разнообразнейшие методы снижения как внешних, так и внутренних рисков.

В дальнейшем автор планирует определить пути усовершенствования взаимодействия самых кредитных союзов с заемщиками с целью снижения кредитных рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь / Под редакцией А.Н. Азриляна.- Москва: Изд-во «Институт новой экономики», 2002. – 656с.
2. Бюлетень кредитних спілок України №2 (12) березень – квітень 2007. – 87 с.
3. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – Москва: ТК «Велби», Издательство «Проспект», 2010. – 424с.
4. Кредит-рейтинг. Текущие кредитные рейтинги по Национальной рейтинговой шкале. [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.credit-rating.com.ua/ru/ratings/national.html>.
5. Приймак С.В. Система рейтинговой оценки предприятий // Фондовый рынок. – 2009. -№26. –С.26-32.
6. Протасов В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы) . Производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг, оценка персонала – учеб. пособие; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика. Київ., 2005. – 327 с.
7. Процедурник Фонду розвитку дрібного бізнесу, КПККСУ [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://www.coopssa.com/> - Заголовок з екрану.
8. Романенко О. Рейтинговая оценка дочерних предприятий холдинга // "Финансовый Директор ISSN 1680 - 1148". – 2009. - №6
9. Саленко В.В. В Україні кредитні спілки працюють вільніше, ніж в США – Вісник кредитних спілок. – Київ , 1996. – С. 21.
10. Штаудінгер Ф. Розвиток кооперативної думки / Ф. Штаудінгер – Перевид. – Київ: Основи, 2000 – 231 с.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УКРАИНЕ

В главе рассматриваются нынешняя ситуация рынка кредитования в Украине. Определена экономическая сущность кредитного риска, предложены теоретические предложения по совершенствованию методов минимизации кредитного риска, а также освещены рекомендации по совершенствованию оценки кредитоспособности заемщика.

10.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В 2011 году украинский кредитный рынок пережил как периоды расцвета и возвращения к докризисным показателям, так и ощущение дежавю или возврата в конец 2008 года. При этом ипотечные кредиты за год еще больше отделились от украинских заемщиков. А потребительские кредиты, наоборот, бурным ростом навлекли на себя гнев регулятора рынка.

Структура кредитного портфеля по объектам кредитования индикативной группы на 01.01.2012 г. была следующей: кредиты юридическим лицам – 73,75% (71,68%) – составили 513,9 млрд. грн., кредиты физическим лицам – 19,70% (22,22%) – 137,3 млрд. грн., кредиты и депозиты другим банкам – 6,55% (6,10%) – 45,7 млрд. грн.

Быстрый рост объемов кредитования до кризиса, недостатки в управлении рисками, существенная доля кредитования в иностранных валютах и резкий экономический спад в стране привели к тому, что объем кредитов банковской системы начал уменьшаться. В течение 2010 года кредитный портфель жменьшился на 22136,94 млн. грн. с 635422,01 млн. грн. состоянию на 1.01.2010 до 613285,07 млн. грн. состоянию на 1.01.2011 года. Темп уменьшения составил 3,6%. В конце 2010 года впервые после кризиса наблюдается рост кредитного портфеля украинских банков. Ситуация несколько улучшилась, прежде всего, вследствие стимулирова-

ния Национальным банком Украины кредитной активности коммерческих банков. В условиях нестабильного финансового состояния заемщиков и высокого уровня проблемной задолженности, в 2010 году продолжилось сокращение остатков по кредитам, предоставленным физическим лицам, в то время как кредитование юридических лиц выросло на 38,7 млрд. грн., Или на 8,4% и достигло отметки в 501 млрд. грн. Наряду с этим произошло и увеличение остатков по просроченным кредитам на 13,2 млрд. грн., хотя темпы этого роста значительно сократились и уже не выглядят такими угрожающими, как раньше. [9, 12, 14]

Увеличение объемов кредитования продолжилось в 2011 году. Так, на 1.10.2011 года общий объем предоставленных кредитов составил 664706,33 млн. грн., Что на 51421,26 млн. грн. больше чем на начало 2011 года. Однако, совокупный убыток украинских банков за девять месяцев 2011 года достиг 5,6 млрд. грн. При этом по итогам третьего квартала отрицательный финрезультат составил 4,6 млрд. грн., а за первое полугодие – лишь 1 млрд. грн. Согласно информации Национального банка, по результатам сентября текущего года банковская система страны получила убыток в размере 1,09 млрд. грн. Более существенные убытки банки в текущем году имели только в июле – 2,89 млрд. грн. Сентябрь стал седьмым месяцем подряд, по итогам которого украинская банковская система зафиксировала убыток, вследствие чего отрицательный финансовый результат банковской системы за три квартала 2011 г. достиг 5,64 млрд. грн.

Основной причиной затяжного отрицательного финансового результата банковской системы в текущем году статья формирования резервов по просроченной задолженностью. Далеко не всем заемщикам удалось стабилизировать свою деятельность, в связи с чем классификация банковских активов продолжает ухудшаться, требуя формирования новых резервов по кредитным рискам. Так, на 1.10.2011 года сумма сформированных резервов под кредитные операции составила 131507,06 млн. грн., Что на 15662,32 млн. грн. больше чем в начале 2011 года. [1, 12]

Кроме того, наблюдается тенденция к уменьшению количества банков с иностранным капиталом в отечественной банковской системе. Еще в 2009 году с нашего розничного рынка ушел голландский ING. Тогда же свое представительство ликвидировал немецкий Dresdner Bank. В 2010-м это сделали британский HSBC и польский Pekao. В нынешнем году чешская группа PPF продала Home Credit Bank, а голландско - израильская TBIF Financial Services – VAB Bank. От украинских дочерних банков лишились Bank of Georgia (на 80%) и российский «Ренессанс Капитал». Свои представительства ликвидировали также немецкий Bayerische Landesbank и южнокорейский Kookmin Bank. О возможной продаже банка «Форум» заявили в Commerzbank. На рынке также ходят слухи, что такая же судьба может ожидать «СЕБ Банк», Кредобанк, Фольксбанк и «БМ Банк». [10, 11].

Непоследнюю роль в том, что банки с иностранным капиталом выходят из украинского банковского рынка играют значительные кредитные риски. Качество активов украинских банков оставляет желать лучшего. По словам экспертов проблемные активы отечественной банковской системы составляют 15% их общей суммы. Однако у регулятора своя методика оценки качества активов. Аналитики Fitch подсчитали, что в конце 2010 года на проблемные (с просрочкой более

90 дней) и реструктурированные кредиты приходилось суммарно 56% в общем кредитном портфеле банков. Поэтому особенно актуальным в современных тенденциях развития банковской системы является разработка и внедрение новых эффективных путей совершенствования минимизации кредитных рисков.

Изучению вопросов управления рисками посвящено значительное количество работ отечественных и зарубежных экономистов, что подтверждает важность и приоритетность решения данной проблемы как для развития каждого отдельного банка в частности, так и для банковской системы страны в целом. Большой вклад в исследовании этих вопросов принадлежит таким известным украинским ученым как О.В. Дзюблюк, О.В. Васюренко, Л.А. Примостка, И.А. Бланк, В.В. Витлинский, А.И. Киреев, А.С. Полетаева и др.. Однако, вопрос о минимизации кредитного риска требуют дальнейших научных исследований и разработок. В частности, актуальной на сегодня является разработка теоретических предложений и рекомендаций по улучшению методов минимизации кредитного риска, широкое практическое использование которых поможет банковской системе Украины повысить эффективность деятельности всех кредитных институтов в процессе кредитования.

Целью исследования является определение сущности кредитного риска и разработка теоретических и практических рекомендаций по совершенствованию системы минимизации кредитных рисков в отечественных банковских учреждениях.

10.2. СУЩНОСТЬ КРЕДИТНОГО РИСКА И МЕТОДЫ ЕГО СНИЖЕНИЯ

Согласно определению А.В. Дзюблюк, кредитный риск – это риск, связанный с возможностью пользования. Отсюда следует, что кредитный риск следует понимать как вероятность, а точнее угрозу потери банком части своих ресурсов, недополучения доходов или увеличение расходов в результате осуществления определенных финансовых результатов. [3,с.278]

При осуществлении кредитования банк непременно управляет риском. Он может действовать несколькими способами: принять кредитный риск (это должно быть согласовано с кредитной политикой банка, с решением проблемы риск - доходность) или минимизировать его. При этом отказ от рискованного кредита сводит риск для банка до нуля, но тогда последний теряет доходы по этой операции, что также не очень выгодно при регулярном применении. Для минимизации кредитного риска банк может совершать много различных мероприятий (которые вызывают различные изменения) сочетать их, обеспечивая оптимальное влияние на риск.

К традиционным внутренним методам снижения кредитного риска относят: анализ кредитоспособности заемщика, формирования банком резервов на покрытие кредитных рисков. К внешним методам относятся методы обеспечения возврата займа.

Среди инструментов по минимизации риска в кредитной деятельности банка главное место занимает адекватная оценка кредитоспособности заемщиков [7].

Реальные выводы и предложения по результатам такой оценки позволяют избежать неоправданных рисков при проведении кредитных операций.

Действующая в Украине практика оценивания коммерческими банками кредитоспособности заемщиков не базируется на какихто унифицированных подходах к аналитической работы в этой сфере. Собственно говоря, каждому коммерческому банку предоставлена возможность разрабатывать и использовать собственную методику анализа кредитоспособности. Национальным банком разработан лишь рекомендации, которые должен учитывать коммерческий банк при создании собственной методики оценки кредитоспособности заемщиков [3].

По нашему мнению, было бы целесообразно разработать на законодательном уровне общепринятую для использования всеми коммерческими банками Украины методику оценки кредитоспособности заемщиков, которая бы учла недостатки и преимущества всех действующих на современном этапе систем анализа, а также особенности заемщиков банков. А также, учитывая подавляющее целесообразность и необходимость оценки кредитоспособности заемщиков, каждый банк должен создать специальное подразделение анализа заемщиков, имел бы в своем составе высококлассных специалистов, которые могли бы не только рассчитать рейтинг заемщика, но и учесть ряд факторов, влияющих на возврат займа.

При использовании коэффициентного подхода оценки кредитоспособности заемщиков юридических лиц банкам следует расширить сетку оцениваемых коэффициентов, что позволит глубже оценить финансовое состояние клиента. Выбирать коэффициенты следует с учетом не только их существенности по мнению специалистов банка, но и с учетом взаимодополняемости показателей, а также охват всех сфер деятельности заемщика. Также надо заметить, что для адекватной оценки кредитоспособности заемщика, оценивая количественные показатели, не стоит стопроцентно опираться на те показатели, которые рассчитываются исходя из прибыли предприятия, поскольку погашение и уплата кредита происходит за счет его доходов. [6] Также, по нашему мнению, коэффициенты, используемые для анализа, не всегда могут дать объективную характеристику финансового состояния заемщика в связи с инфляцией и нестабильным положением экономики Украины, влияет на динамические изменения в деятельности предприятий.

В большинстве случаев предприятие рассматривается как единица, которая развивается независимо от общих тенденций развития сферы экономики, к которой принадлежит, и находится вне конкурентного пространства. Тогда как результаты кредитной деятельности банков показывают, что значительная часть кредитов превращается в проблемные именно вследствие воздействия внешних факторов и недостаточной осведомленности банковских специалистов в потенциальных проблемах, которые могут возникнуть у заемщика. [2]

Проблемой снижения рискованности кредитных операций сегодня также является то, что до последнего времени было принято рассматривать, оценивать и учитывать только финансовые риски – кредитный, процентный, валютный риски, риск ликвидности, когда в свою очередь нефинансовые риски в определенные моменты времени и при определенных обстоятельствах могут иметь более существенное влияние на адекватность оценки кредитоспособности заемщика [5]. Не менее важно оценить и клиентскую базу предприятия - заемщика, при чем необходимо обратить внимание на ее развитость. Небольшое количество клиентов

создает риски для предприятия и повышает риск кредитования, широкая же база уменьшает кредитный риск банка, ведь с большей вероятностью гарантирует реализацию произведенной продукции и обеспечение прибыльности деятельности предприятия. Аналогичная ситуация складывается и с поставщиками. Чем больше будет их количество, тем меньше вероятность столкновения предприятия с нарушениями со стороны поставщиков и снижение стабильности движения денежных средств. Также, на наш взгляд, не стоит игнорировать и наличие конкурентов предприятия на рынке готовой продукции.

Для усиления качественной стороны оценки заемщик должен предоставить информацию относительно всех заключенных существенных контрактах, особенно информацию о запланированных расходы и доходы по ним, поскольку один проект, учитывая современную нестабильность, может потянуть на дно все предприятие. Минимизировать кредитный риск банка возможно лишь на основе комплексного многофакторного анализа кредитоспособности клиентов банка, что позволит создать надежную базу данных для дальнейшей рейтинговой оценки конкретного заемщика. [8]

Для обеспечения лучшего управления кредитными рисками на данный момент банки начали активно обмениваться информацией о заемщиках с бюро кредитных историй. Обычной практикой на сегодня сотрудничество с двумя - тремя бюро. Если раньше кредитное бюро было инициатором такого сотрудничества, то теперь именно банки, ведь они нуждаются в более полной информации о заемщиках. Это привело к более качественного наполнения кредитных историй и появлению на рынке новых видов информационных услуг. [13]

В целом процесс определения кредитоспособности заемщика в значительной степени, по нашему мнению, является творческим, а не механическим. По факту все показатели могут находиться в норме и на их основе предприятие можно отнести к высокому рейтингового класса, однако данной информацией ограничиться целесообразно. Поэтому необходимо всесторонне анализировать и проверять заемщика по всем граням как ведения его бизнеса, так и личности руководителя в частности. Понятно, что в современных условиях деятельности коммерческие банки должны сосредоточивать основное внимание на оценке вероятности кредитных рисков по финансовым показателям деятельности заемщиков, но не менее важно и прогнозирование возврата кредита на основе других факторов.

Прежде чем предоставлять кредиты физическим лицам, банки должны качественно и полноценно идентифицировать физических лиц, которые получают ссуды, оценить их финансовое состояние, источники погашения задолженности по кредитам и процентам, для того, чтобы минимизировать свои риски. Кроме этого, минимизация кредитного риска требует применения специальных мер: четкое определение процедуры, нормы и полномочия персонала банка при оценке уровня риска по каждой отдельной кредитной операций; постоянный анализ и контроль за состоянием кредитного портфеля с целью отслеживания сигналов об ухудшении его качества, разработка механизмов, которые не позволяли банкам кредитовать физических лиц без наличия информации об их доходах и внесение изменений в Закон Украины «О предотвращении и противодействии легализации (отмыва-

нию) доходов, полученных преступным путем», запрещающий банкам легализации незаконно полученных доходов физическими лицами. [9]

Одним из методов снижения кредитного риска на уровне банка является формирование резервов. Именно они выполняют функцию защиты интересов вкладчиков кредиторов и акционеров. Кроме того, качественно сформированные резервы позволяют повысить надежность банковской системы в целом. Невозможно не обратить внимания на величину резервов сформированных под кредитные операции (рис.10.1).

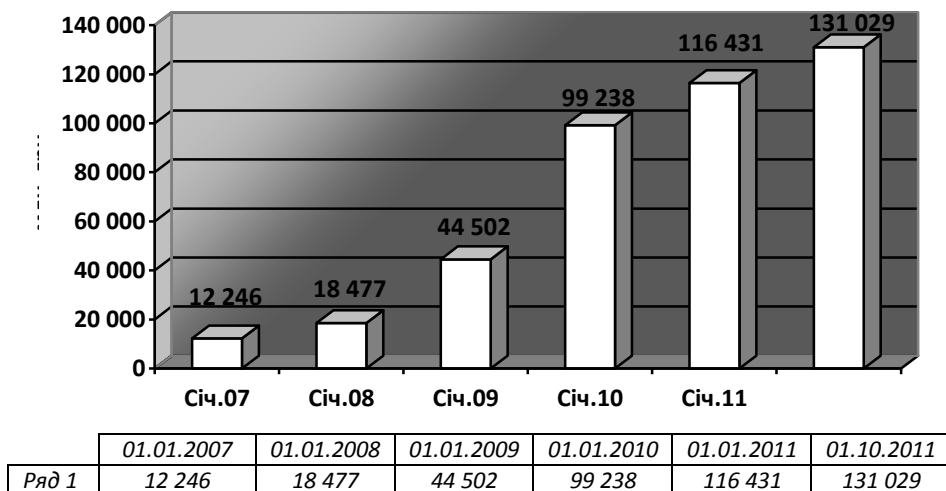


Рис.10.1. Сформированные резервы на возмещение возможных потерь по кредитным операциям коммерческих банков Украины

Источник: [12]

Формирования значительных объемов резервов, в частности в кризисный период, может негативно повлиять на финансовое состояние банковской системы, так как резервы под стандартную кредитную задолженность формируются за счет чистой прибыли банка, что может привести к потере его капитала, а соответственно и привести к банкротству учреждения. Но, несмотря на это, качественно сформирован эффективный и рациональный резерв в любом случае станет гарантом минимизации кредитного риска. Поэтому, исходя из этого, предлагаем создать каждому банку специальный резерв под кредитные риски, что позволит снизить их негативное влияние на размер собственного капитала и служить одним из способов самострахования риска банка.

На макроэкономическом уровне с целью стабилизации экономической ситуации можно предложить создать Резервную систему Украины при НБУ, основной целью функционирования которой будет предотвращение возникновения кризисов в банковской системе. Такой государственный фонд также будет способствовать росту доверия населения Украины к банковским учреждениям. Целесообразно создание независимых рейтинговых агентств для оценки финансового состояния

банковских учреждений, что является стимулом для банков по улучшению управления рисками. В главных направлений минимизации кредитных рисков в банках принадлежит внедрение новейших информационных технологий управления кредитными рисками на базе скоринговых моделей.

Обоснованной и наименее затратным методом снижения кредитного риска является диверсификация. Для отечественной банковской системы характерным является высокий уровень концентрации кредитных портфелей и, как следствие, зависимость от узкого числа заемщиков, отраслей. Как показывает практика, многие банки вместо расширения ассортимента предоставляемых услуг концентрируются на нескольких популярных продуктах, в результате чего попадают в зависимость от конъюнктуры рынка. Поэтому использование метода диверсификации является актуальным на данный момент.

10.3. Выводы

Использование каждого из перечисленных методов минимизации кредитных рисков имеет как преимущества, банков так и недостатки, поэтому при неблагоприятных условиях целесообразно применять комплексный подход к управлению кредитными рисками через диверсификацию методов и инструментов, позволяющих минимизировать убытки банков по любому развитию событий. Кроме того, в Украине нужно продолжать работу по минимизации кредитного риска как на уровне коммерческих банков, так и на законодательном уровне. В частности необходимы дальнейшие исследования по применению комплексных систем кредитного рискменеджмента, которые являются жизненно важным элементом управления коммерческими банками. Нужно осуществить переход к международным стандартам требований к банковской системе «Базель II», в которой большое внимание уделено инструментам снижения кредитных рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виговська Л. Прибуток банкам тільки снижеться. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/2011/10/25/256526>
2. Грюнинг Х. ван, Брайович Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском/ Пер. с англ. – Москва: Издательство «Весь Мир», 2007. – 304 с.
3. Дзюблюк О.В. Банківські операції: Підручник. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.
4. Довгань Ж.М. «Базель III» у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи // Вісник УБС НБУ. – 2011. - №1 (10). – С. 224-229
5. Дудченко О.О. Напрями вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника банку // Вісник СНАУ, серія «Економіка та менеджмент». – 2010. - № 5 (1)

6. Єпіфанова А.О. Оцінка кредитної та інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
7. Єлейко І.В., Сідак О.В. Особливості мінімізації кредитного ризику банківської установи // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 150-158
8. Кравченко В.П., Кравченко В.І. Удосконалення оцінок кредитоспроможності позичальника // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17
9. Ковч М.Б. Мінімізація ризику кредитування фізичних осіб. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/635/
10. Пасочник В. Банки с иностранным капиталом: перегрузка // Газета «Зеркало недели. Украина». – 11 ноября 2011 г. – №41
11. Руденко В. Зарубежные банки продолжают сворачивать бизнес в Украине. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/mezhhbankovskiy_biznes/stati/zarubezhnye_banki_prodolzhayut_svorachivat_biznes_v_ukraine
12. Сайт Асоціації українських банків // www.aub.com.ua
13. 13 Христич А. Как банки меняют подходы к управлению рисками // Журнал «Компаньон». – 21-27 жовтня 2011р.
14. Шпаргало Г.Є. Українська банківська система 2009-2011 років, наслідки кризи та перспективи розвитку // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.11

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В главе систематизируются подходы к трактовке сущности финансовой устойчивости, рассматриваются методики оценивания финансовой устойчивости предприятий, осуществляется анализ тенденций нормативно-правового регулирования оценки финансовой устойчивости предприятий Украины.

11.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В современных условиях глобализации мировой экономики актуализируются вопросы обеспечения финансовой устойчивости отечественных предприятий. Статистические исследования результатов деятельности украинских предприятий свидетельствуют о существенном снижении их финансовой устойчивости в результате увеличения кредиторской и дебиторской задолженности, а также ухудшения эффективности деятельности. Так, на протяжении 2007-2011 гг. более чем в два раза выросли объемы дебиторской задолженности и текущих обязательств субъектов предпринимательства (рис.11.1). В тоже время по данным на 1.01.2012 г. существенной остается доля неприбыльных предприятий - 36% [13].

В тоже время в структуре текущих обязательств выросла доля просроченных платежей, свидетельством чему является, в частности, динамика удельного веса просроченных банковских кредитов (рис.11.2).

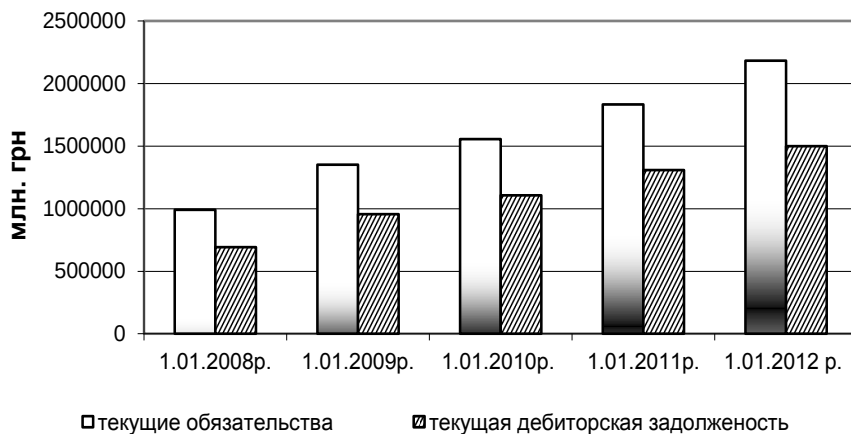


Рис. 11.1. Динамика текущих обязательств и дебиторской задолженности предприятий Украины в 2007-2011 гг.

Источник: [13]

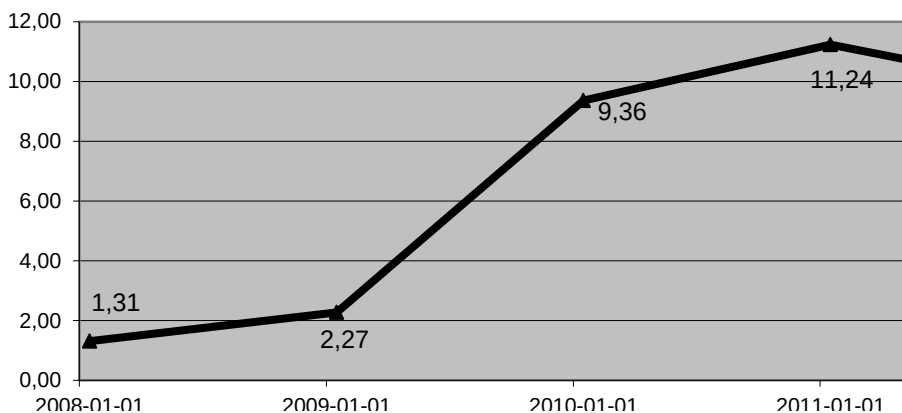


Рис. 11.2. Динамика просроченной задолженности по кредитам банков Украины в 2007-2011 гг.

Источник: [3]

Следует констатировать, что при высокой вероятности финансовых потерь в будущем проблемным становится как сотрудничество иностранных инвесторов и кредиторов с отечественными предприятиями, так и выполнение обязательств перед бюджетом страны. В Украине сложилась ситуация, при которой большинство финансово нестабильных предприятий не заинтересованы в решении проблемы гипертрофированных объемов задолженности и смягчении воздействия на

нее негативных факторов, поскольку они получили возможность продолжать свою производственную деятельность в условиях низкой рентабельности или даже убыточности [2]. Игнорирование необходимости укрепления финансовой устойчивости предприятий может иметь непредсказуемые последствия для экономики страны. Негативные последствия кризиса можно было бы минимизировать благодаря реализации комплекса мероприятий, направленных на повышение стабильности и эффективности работы предприятий. Особое внимание следует обратить на диагностику финансовой устойчивости предприятия в рамках превентивного антикризисного управления.

11.2. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Обеспечение финансовой устойчивости невозможно без понимания её сущности. Среди украинских ученых исследованием сущности финансовой устойчивости занимались М.Д. Билык, М.С. Заюкова, И.А. Бланк, Л.А. Костырко, Л.А. Лахтионова, О.А. Островская, Л.Н. Шаблестая и другие. Вопросы оценки финансовой устойчивости предприятий освещались и в работах зарубежных ученых - В.М. Родионовой, М.А. Фетодовой, Л.Т. Гиляровской, А.А. Вехоревой, Т.В. Крамина, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина, Г.В. Савицкой и других. Несмотря на наличие значительного количества исследований, унифицированный подход к пониманию сущности финансовой устойчивости предприятия не выработан.

Кирейцев Г.Г., Цал-Цалко Ю.С. считают, что «финансовая устойчивость – это состояние имущества предприятия, которое гарантирует ему платежеспособность» [17; 18]. При таком подходе предприятие, которое является платежеспособным, автоматически следует считать финансово устойчивым. Однако способность рассчитаться по своим обязательствам сама по себе является не столько свидетельством устойчивого финансового положения, сколько наличия ликвидных активов. Кроме того, остается непонятным, как именно достигается «гарантированная» платежеспособность.

Лахтионова Л.А. считает, что «финансовая устойчивость отражает постоянное стабильное превышение доходов над расходами, свободное маневрирование денежными средствами предприятия, способность путем эффективного их использования обеспечить непрерывный процесс производства и реализации продукции, а также затраты на его расширение и обновление» [4]. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия ставится в прямую зависимость от его доходности. Считаем, что доходность является одним из главных элементов финансовой устойчивости, но абсолютная величина полученной прибыли сама по себе не является свидетельством устойчивого финансового состояния. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятия важно не столько абсолютная сумма прибыли, сколько динамика уровня затрат на получение такого финансового результата.

Авторы учебника под редакцией А.Н. Поддериогина [16] отмечают, что «финансово устойчивым можно считать такое предприятие, которое за счет собственных средств способно обеспечить запасы и затраты, не допустить неоп-

равданной кредиторской задолженности, своевременно рассчитываться по своим обязательствам [16]. Аналогичной точки зрения придерживаются российские ученые А.Д. Шерemet, Р.С. Сайфулин: «... обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости» [19]. Однако предприятия могут достаточно длительный период времени сохранять высокий уровень ликвидности, несмотря на неудовлетворительное финансовое состояние, благодаря привлечению новых ресурсов по более высокой стоимости. Осуществление подобной политики привлечения ресурсов может впоследствии поставить предприятие на грань банкротства. С другой стороны, в результате принятия необдуманных управленческих решений у финансово-устойчивых субъектов могут возникать временные трудности с выполнением требований кредиторов. Сберегая часть своих активов в ликвидной форме предприятие сможет не допустить возникновения такой ситуации, что положительно оценивается кредиторами, однако является одной из причин снижения прибыли.

Авторы учебного пособия [15] указывают, что финансовая устойчивость «... характеризуется структурой источников средств, степенью зависимости от внешних инвесторов и кредиторов». Здесь же отмечается, что финансовая устойчивость «... обеспечивается значительной долей собственного капитала в общей сумме использованных финансовых средств» [15]. При таких условиях предприятие, использующее только собственные средства, необходимо считать абсолютно устойчивым, без учета направления и эффективности использования вложенного капитала. Соглашаясь с тезисом о важности собственного капитала для обеспечения финансовой устойчивости предприятия, отметим, что использование только собственных средств существенно ограничивает возможности расширенного воспроизводства.

Более широкую трактовку сущности финансовой устойчивости предприятия дает Наумова Л.Ю., которая определяет финансовую устойчивость как состояние собственного капитала предприятия, обеспечивающее его платежеспособность по всем обязательствам, финансовую независимость и гарантирует стабильную доходность в долгосрочной перспективе [7]. При таком подходе не понятно, что подразумевается под состоянием собственного капитала. Определенное противоречие видим и в том, что финансово-устойчивым учёный считает предприятие, «способное за счет собственных и привлеченных средств обеспечить текущую производственную деятельность и инвестиционно-инновационное развитие при росте собственного капитала». Однако рост собственного капитала может происходить также на фоне опережающего роста задолженности. Традиционно финансово устойчивым считается предприятие, у которого часть собственного капитала в общей сумме финансовых ресурсов составляет не менее 50%. Потребность в привлечении дополнительных средств периодически возникает у любого субъекта предпринимательства и сам по себе факт увеличения задолженности не определяет предприятие как неустойчивое. Целесообразнее говорить об обеспечении кредитоспособности предприятия в течении определенного периода. Поэтому соблюдение определенной структуры источников средств, на наш взгляд, важное, однако недостаточное условие обеспечения финансовой устойчивости. То есть, платежеспособность, кредитоспособность и доходность являются проявлениями финансовой устойчивости предприятия. Только нахождение оптимального

соотношения между ними в условиях допустимого уровня риска способно, по нашему мнению, обеспечить финансовую устойчивость предприятий.

Некоторые исследователи трактуют сущность финансовой устойчивости предприятия с помощью факторов, которые его формируют. Так, по мнению Шаблистой Л.Н., финансовая устойчивость – это обобщающая качественная характеристика финансового состояния предприятия, отражающая тенденции изменения финансовых отношений на предприятии под влиянием внешних и внутренних факторов» [2]. Соглашаясь с автором относительно многоплановости понятия "финансовая устойчивость", заметим, что при таком подходе не понятно, какие именно факторы её формируют и как они влияют на тенденции изменения финансовых отношений.

Наиболее распространенным среди ученых является утверждение, что «финансовая устойчивость предприятия - комплексное понятие, которое находится под влиянием различных финансово-экономических процессов. Поэтому её следует определять как такое состояние финансовых ресурсов предприятия, эффективность их размещения и использования, при котором обеспечивается развитие тех или иных сфер деятельности на основе роста прибыли и активов при сохранении платежеспособности и кредитоспособности» [5]. Схожее мнение высказывают также В.М. Родионова и М.А. Федотова, Л.Т. Гиляровская и А.А. Вехорева [11; 1]. Фактически речь идет об определенном уровне финансового состояния, при котором предприятие является прибыльным, платежеспособным и кредитоспособным.

Изучение подходов к трактовке сущности финансовой устойчивости позволяет утверждать, что финансовая устойчивость предприятия является обобщающей качественной характеристикой его способности обеспечивать процесс расширенного воспроизводства в долгосрочном периоде, несмотря на влияние негативных внешних и внутренних факторов, на основе обеспечения роста доходности при достаточных уровнях платежеспособности и кредитоспособности. Мы поддерживаем точку зрения О.А. Терещенко относительно того, что любую методику оценки кредитоспособности целесообразно использовать для прогнозирования финансовой несостоятельности предприятия [14].

Наличие различных подходов к пониманию финансовой устойчивости обуславливает значительное количество методик её оценивания. Как следствие, системный подход к оцениванию финансовой устойчивости предприятий и факторов влияния на неё в аппарате государственного управления Украины не выработан. Рассмотрим действующие официальные методики диагностики финансового состояния отечественных предприятий:

- Методику анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий государственного сектора экономики, утвержденная Приказом Министерства финансов Украины от 14.02.2006 г. № 170 [6];
- Положение о порядке осуществления анализа финансового состояния предприятий, подлежащих приватизации, утвержденное приказом Министерства финансов Украины, Фонда государственного имущества Украины от 26.01.01 № 49/121 [8];
- Порядок проведения оценки финансового состояния бенефициара и определения вида обеспечения для обслуживания и погашения займов,

предоставленных за счет средств международных финансовых организаций, утвержденный приказом Министерства финансов Украины от 1.04.03 г. № 247 [10];

- Положение о порядке формирования и использования банками Украины резервов для возмещения возможных потерь по активным банковским операциям, утвержденный постановлением Правления Национального банка от 25.01.2012 г. № 23 [9].

Методикой анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий государственного сектора экономики №170 [6] предусмотрено проведение горизонтального, вертикального, сравнительного и факторного финансового анализа, а также анализа коэффициентов, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятий государственного сектора с целью выявления объективных и субъективных причин убыточности, а также оценки эффективности управления. Среди позитивных сторон нормативного акта [6] необходимо выделить требование осуществления всех расчетов в динамике (на начало и конец отчетного периода) и попытку введения отраслевого ранжирования нормативных значений коэффициентов. Однако документом предусмотрено рассмотрение ряда показателей, характеризующих наличие и состояние имущества, а также анализ выполнения финансовых планов предприятиями государственного сектора, что делает невозможным его использование для оценки финансовой устойчивости негосударственных предприятий. Кроме того, для расчета всех предусмотренных методикой показателей необходимо использование данных не только публичной финансовой, но и инсайдерской информации – показателей налоговой и статистической отчетности предприятий.

Согласно Положению о порядке осуществления анализа финансового состояния предприятий, подлежащих приватизации №49/121 [8], оценка устойчивости финансового состояния осуществляется по результатам анализа показателей имущественного состояния, ликвидности, платежеспособности, деловой активности и рентабельности предприятия в динамике за два календарных года и последний отчетный период. Однако в документе не дифференцированы нормативные значения показателей для предприятий различных видов деятельности, при этом ранжирование уровней финансовой устойчивости является достаточно условным.

Общим недостатком рассмотренных методик является невозможность формирования однозначного вывода об уровне финансовой несостоятельности, если значения отдельных показателей свидетельствуют о положительном развитии предприятия, а других – о неудовлетворительном.

Этого недостатка лишены методики основанные на методологии множественного дискриминантного анализа (МДА). В Украине методология МДА была использована при разработке моделей Положения №23 [9] и Порядка №247 [10].

Порядок проведения оценки финансового состояния бенефициара и определения вида обеспечения для обслуживания и погашения займов, предоставленных за счет средств международных финансовых организаций №247 [10] является первой официальной методикой диагностики финансовой устойчивости с использованием методологии МДА. Первоначально нормативным актом предусматривалось использование единой дискриминантной функции для предприятий всех

видов деятельности. В дальнейшем для обеспечения достаточной гомогенности групп предприятий были разработаны модели для субъектов хозяйствования девяти видов деятельности. Следует особо подчеркнуть намерение органов государственного управления унифицировать подходы к определению уровня устойчивости финансового состояния на основе использования методологии МДА. Об этом свидетельствует идентичность моделей дискриминантного анализа, представленных в Порядке №247 [10] и Положении №23 [9]. К новациям нормативных актов следует отнести использование моделей МДА с дифференциацией не только по видам деятельности, но и с учетом масштаба деятельности предприятий – малые или большие, средние. Такое деление считается обоснованным ещё и в связи со спецификой формирования финансовой отчетности отечественных малых предприятий.

11.3. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Финансовая устойчивость предприятия определена нами как обобщающая качественная характеристика его способности обеспечивать процесс расширенного воспроизводства в долгосрочном периоде, несмотря на влияние негативных внешних и внутренних факторов, на основе роста доходности при достаточных уровнях платежеспособности и кредитоспособности. Одним из направлений обеспечения финансовой устойчивости предприятий является разработка нормативно-правовой базы их функционирования. Считаем, что использование методик, изложенных в Порядке №247 [9] и Положении №23 [10], позволяет максимально точно диагностировать уровень финансового состояния предприятий. Однако следует учесть, что для отечественной экономики характерным является ограничение доступа к информации о реальных показателях деятельности предприятий путем искажения данных финансовой отчетности, в частности, о финансовых результатах. Нельзя не согласиться с мнением, что «... достоверность и надежность изучаемой информации является одним из обязательных условий получения научно обоснованных выводов и результатов для любого направления аналитических исследований деятельности хозяйствующих субъектов» [12]. Поскольку только полная и достоверная информация о предприятии может обеспечить принятие взвешенных и своевременных управленческих решений, направленных на обеспечение финансовой устойчивости предприятий в долгосрочной перспективе, необходимым является разработка мероприятий, способствующих уменьшению информационной асимметрии. Также следует учитывать, что статистические модели прогнозирования финансовой несостоятельности нестабильны. Для поддержания достаточной точности прогнозирования необходимо регулярно пересматривать модели, при необходимости корректировать пороговые значения интегральных показателей или уточнять перечень оценочных индикаторов.

В дальнейшем усовершенствование нормативно-правового обеспечения оценивания финансовой устойчивости необходимо проводить с учетом перехода отечественных предприятий на международные стандарты финансовой отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.: ил. – (Серия «Бухгалтеру и аудитору»)
2. Державна політика стабілізації фінансів підприємств [Текст]: монографія / [А.І. Даниленко, В.В. Зимовець, О.М. Кошик та ін.]; за ред. А.І. Даниленка, 2011. – 451 с.
3. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) Національний банку України. Офіційний сайт: [Електр. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/>
4. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія /Лахтіонова Л.А. – Київ: КНЕУ, 2001. – 387 с.
5. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість складові оцінки фінансового стану підприємства// Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №7. – с. 26-29
6. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 р. №170 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0121-01>
7. Наумова Л.Ю.Фінансова стійкість підприємств та її забезпечення в трансформаційній економіці України (на прикладі сільськогосподарських підприємств) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.08– «Гроші, фінанси і кредит» / Л.Ю.Наумова– Київ, 2008. – 17 с.
8. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджено наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26.01.01 №49/121. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0121-01>
9. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затв постановою правління Національного Банку № 23 від 25.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12/page>
10. Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування і погашення позики, наданих за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 1.04.03 р. №247. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0315-03>
11. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / Родионова В.М., Федотова М.А. – Москва: Перспектива, 1995. – 98с.
12. Соколова Г.Н. Информационные технологии экономического анализа / Соколова Г.Н. – Москва: «Экзамен», 2002. – 320 с.
13. Статистична інформація. Державна служба статистики України. Офіційний сайт: [Електр. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

14. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: Підручник/ Вид. 2-ге, без змін. - Київ: КНЕУ, 2009. - 550 с.
15. Фінанси підприємств: Навч. –метод. посібник для самост. вивч. дисц. /Л.Д.Буряк, Є.В. Вакуленко, А.П. Куліш та ін. – Київ: КНЕУ, 2003. – 165 с.
16. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та допов. – Київ: КНЕУ, 2006. – 552 с.
17. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник: / За ред. проф. Г.Г.Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. –496с.
18. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник /Цал-Цалко Ю.С. –2-е вид., перероб. і доп. –Київ: ЦУЛ, 2002. –360с.
19. Шеремет, А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. 3-є изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2002. – 207 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТА КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

В главе раскрыты организационно-технологические особенности осуществления капитальных вложений энергоснабжающими компаниями Украины. Также освещено построение синтетического и аналитического учета капитальных вложений в энергоснабжающих компаниях Украины.

12.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Одним из определяющих факторов бурного социально-экономического развития общества является обеспеченность электроэнергией. Ведущую роль в этом играют энергоснабжающие компании, которые осуществляют распределение и поставку электроэнергии к промышленным и бытовым потребителям. Для обеспечения стабильных поставок и минимизации непроизводительных потерь электроэнергии, энергоснабжающие компании осуществляют значительные объемы капитальных вложений в развитие электросетей. Основой информационного обеспечения осуществления капитальных вложений являются данные бухгалтерского учета. При этом действующее нормативно-правовое обеспечение учета капитальных вложений не в полной мере удовлетворяет информационные потребности энергоснабжающих компаний относительно структуры осуществленных капитальных вложений. Поэтому вопрос построения учета капитальных вложений в энергоснабжающих компаниях Украины является актуальным и требует дальнейшего методологического обоснования.

Исследованию теории и практики учета операций по осуществлению капитальных вложений посвящено внимание многих ученых, среди которых следует выделить труды: Бондаря Н.И., Бутинца Ф.Ф., Голова С.Ф., Задорожного, З.В., Крупки Я.Д., Остапчук Т.П. [1, 2, 5, 8] Среди последних исследований организационно-методических основ построения учета капитальных вложений стоит выделить работы Сажинца С.И., Чирик Н.В., Двоезерской В.С. [3, 10, 11].

При этом, дальнейшей разработки требует вопрос организационно-методического обеспечения построения учета капитальных вложений энергоснабжающих компаний.

Для учета капитальных вложений Планом счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций утвержденного приказом Министерства финансов Украины 30.11.99 г. N 291 (далее – План счетов) предусмотрен счет 15 «Капитальные инвестиции». [9]. В связи с переходом Украины на международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности приказом Министерства финансов Украины от 09.12.2011 г. N 1591 предусмотрено, что субсчета к синтетическим счетам вводятся предприятиями самостоятельно, исходя из потребностей управления, контроля, анализа и отчетности. [7]

Инструкцией по применению Плана счетов № 291 до 15 счета предусмотрены соответствующие субсчета:

- 151 "Капитальное строительство";
- 152 "Приобретение (изготовление) основных средств";
- 153 "Приобретение (изготовление) прочих необоротных материальных активов";
- 154 "Приобретение (создание) нематериальных активов";
- 155 "Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов» [4]

По нашему мнению, перечисленные субсчета не в полной мере обеспечивают потребности энергоснабжающих компаний по отражению в учете операций с капитальными вложениями. Важным есть право предприятий самостоятельно открывать субсчета к синтетическим счетам. Основанием для принятия решения об открытии нового субсчета должны быть организационно-технологические особенности деятельности предприятия. Следует отметить, что рабочий план счетов одного предприятия может не обеспечивать потребностей другого предприятия. Например, большинство энергоснабжающих компаний не осуществляет операций с биологическими активами и не использует субсчет 155 «Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов». Вместе с тем они могут осуществлять операции с инвестиционной недвижимостью, и при этом открывать соответствующий субсчет для формирования первоначальной стоимости инвестиционной недвижимости.

Возникает вопрос о присвоении шифров самостоятельно открытым субсчетам. Так, например, субсчет «Приобретение (создание) инвестиционной недвижимости» должен иметь шифр 155 (если компания не использует субсчет 155 «Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов») или какой-то другой, например 156.

Не исключено, что в будущем предприятие может осуществлять операции с долгосрочными биологическими активами, тогда возникнет необходимость в открытии субсчета «Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов» и возникнет вопрос о присвоении шифра этому субсчету.

Как показывает практика, многие бухгалтера ориентируются именно на шифры субсчетов, иногда не помня даже точного их названия. При этом изменение шифров субсчетов весьма болезненно воспринимается практикующими

бухгалтерами. Поэтому, по нашему мнению, при формировании рабочего плана счетов целесообразно учитывать шифры счетов, приведенные в Инструкции по применению Плана счетов, а в случае необходимости добавлять новые шифры субсчетов, которые не противоречат инструкции. То есть, даже если на предприятии не используется субсчет 155 «Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов», новые субсчета целесообразно открывать с шифров 156, 157, 158 и т.д.. По нашему мнению, такой подход к кодификации самостоятельно введенных субсчетов обеспечит надлежащее понимание их сущности как внешними пользователями информации, так и работниками предприятия.

12.2. ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ЭНЕРГОСНАБЖАЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ УКРАИНЫ

Энергоснабжающие компании постоянно занимаются улучшением электросетей. Это вызвано спецификой их деятельности и возложенными на них государством инвестиционными обязательствами (инвестиционной программой). Для отражения в учете таких операций в Рабочем плане счетов открывается субсчет 156 «Улучшение основных средств и других необоротных активов», по дебету которого отражается стоимость ресурсов, затраченных на улучшение основных средств, а по кредиту – стоимость улучшений основных средств, включается в первоначальную стоимость основных средств.

Согласно п. 19. Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств «затраты арендатора на улучшение объекта финансовой аренды, признаваемые им капитальными инвестициями по условиям, указанным в пункте 29 настоящих Методических рекомендаций, отражаются по дебету счета капитальных инвестиций с последующим увеличением первоначальной стоимости объекта финансовой аренды, если иное не предусмотрено договором аренды» [6]. Для отражения таких операций, открывается субсчет 157 «Улучшение арендованных необоротных активов», по дебету которого отражается стоимость ресурсов, затраченных на улучшение арендованных основных средств, а по кредиту – стоимость улучшений арендованных основных средств, которая включается в первоначальную стоимость основных средств.

Для отражения операций по формированию первоначальной стоимости объекта инвестиционной недвижимости, открывается субсчет 158 «Строительство (приобретение) инвестиционной недвижимости», по дебету которого отражается стоимость ресурсов, затраченных на формирование первоначальной стоимости объекта инвестиционной недвижимости, а по кредиту – стоимость введенного в эксплуатацию объекта инвестиционной недвижимости.

Энергоснабжающие компании имеют ряд специфических организационно-технологических особенностей осуществления операций по капитальному строительству. Одной из основных технологических особенностей деятельности энергоснабжающих компаний есть значительная разветвленность и протяженность электросетей, находящихся у них на балансе. Эта особенность определяет организационную структуру энергоснабжающих компаний. Как правило, в каждом

административном районе создается отдельное подразделение по обслуживанию потребителей электроэнергии и электросетей – районные электросети (далее РЭС).

Значительную долю операционной деятельности энергоснабжающих компаний составляет деятельность по обслуживанию электросетей (ремонт, улучшения, строительство новых электросетей, присоединения новых потребителей и т.п.). То есть осуществление капитальных вложений является весьма важным аспектом деятельности энергоснабжающих компаний.

Ежегодно энергоснабжающие компании берут на себя обязательства по выполнению инвестиционной программы, показатели которой используются при расчете и утверждении тарифов на электроэнергию. Инвестиционная программа энергоснабжающих компаний утверждается Национальной комиссией, которая осуществляет государственное регулирование в сфере энергетики (далее НКРЭ). Инвестиционная программа обязательна для выполнения и содержит следующие разделы:

- I. Строительство, модернизация и реконструкция электрических сетей и оборудования;
- II. Меры по снижению и /или недопущению сверхнормативных расходов электроэнергии;
- III. Внедрение и развитие автоматизированных систем диспетчерско-технологического управления;
- IV. Внедрение и развитие информационных технологий;
- V. Внедрение и развитие систем связи и телекоммуникаций;
- VI. Модернизация и закупка транспортных средств;
- VII. Другое.

Энергоснабжающие компании подают в НКРЭ отчеты о выполнении инвестиционной программы. С целью обеспечения аналитической информации для составления этих отчетов энергоснабжающие компании должны вести учет капитальных инвестиций в рамках инвестиционной программы с аналитикой в разрезе разделов инвестиционной программы. Для этого в Рабочем плане счетов предприятия к счетам капитальных вложений целесообразно открывать синтетические счета четвертого порядка, например, 1511 «Капитальное строительство в рамках инвестиционной программы».

Еще одним важным аспектом деятельности энергоснабжающих компаний является предоставление услуг по присоединению к электросетям новых потребителей. Как правило, при таком присоединении требуется строительство новых или реконструкция (увеличение мощности) существующих электросетей и трансформаторных подстанций. Финансирование такого строительства или реконструкции осуществляется за счет потребителей, которые намерены присоединиться к электросетям. При этом средства, предоставленные для присоединения, имеют целевой характер. Для учета операций по капитальным вложениям, связанных с присоединением потребителей, в Рабочем плане счетов предприятия к счетам капитальных вложений целесообразно открывать синтетические счета четвертого порядка, например, 1512 «Капитальное строительство (присоединения потребителей)».

12.3. УЧЕТ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ЭНЕРГОСНАБЖАЮЩИХ КОМПАНИЯХ УКРАИНЫ

Следовательно, на построение учета капитальных вложений в энергоснабжающих компаниях влияют как общие факторы, которые присущи всем предприятиям независимо от вида хозяйственной деятельности, так и ряд специфических организационно-технологических особенностей их деятельности.

Построение синтетического учета капитальных вложений в энергоснабжающих компаниях должно обеспечивать информационные потребности учетного персонала в учетной информации для составления финансовой, статистической, управленческой и специальной отчетности. Кроме того, надлежащая организация синтетического учета капитальных вложений должна обеспечивать менеджмент компании полной, своевременной и достоверной учетно-аналитической информацией для управления операциями по осуществлению капитальных вложений. Предложенные субсчета по учету капитальных вложений в энергоснабжающих компаниях приведены в табл.12.1.

Таблица 12.1. Предложенные субсчета по учету капитальных вложений энергоснабжающих компаний

№ п.п.	Шифр субсчета	Название субсчета	Вид счета	Тип сальдо
1	2	3	4	5
1	151	Капитальное строительство		
2	1511	Капитальное строительство в рамках инвестиционной программы	Активный	Дебетовое
3	1512	Капитальное строительство вне инвестиционной программы	Активный	Дебетовое
4	1513	Капитальное строительство для присоединения потребителей электроэнергии	Активный	Дебетовое
5	152	Приобретение (изготовление) основных средств		
6	1521	Приобретение (изготовление) основных средств в рамках инвестиционной программы	Активный	Дебетовое
7	1522	Приобретение (изготовление) основных средств вне инвестиционной программы	Активный	Дебетовое
8	1523	Приобретение (изготовление) основных средств для присоединения потребителей электроэнергии	Активный	Дебетовое
9	153	Приобретение (изготовление) других необоротных материальных активов		
10	1531	Приобретение (изготовление) других необоротных материальных активов в рамках инвестиционной программы	Активный	Дебетовое
11	1532	Приобретение (изготовление) других необоротных материальных активов вне инвестиционной программы	Активный	Дебетовое
12	1533	Приобретение (изготовление) других необоротных материальных активов для присоединения потребителей электроэнергии	Активный	Дебетовое

13	1534	Установка счетчиков электроэнергии	Активный	Дебетовое
14	154	Приобретение (создание) нематериальных активов		
15	1541	Приобретение (создание) нематериальных активов в рамках инвестиционной программы	Активный	Дебетовое
16	1542	Приобретение (создание) нематериальных активов вне рамок инвестиционной программы	Активный	Дебетовое
17	155	Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов	Активный	Дебетовое
18	156	Улучшение основных средств и прочих необоротных активов		
19	1561	Улучшение основных средств и прочих необоротных активов в рамках инвестиционной программы	Активный	Дебетовое
20	1562	Улучшение основных средств и прочих необоротных активов вне инвестиционной программы	Активный	Дебетовое
21	1563	Улучшение основных средств и других необоротных активов для присоединения потребителей электроэнергии	Активный	Дебетовое
22	157	Улучшение арендованных необоротных активов	Активный	Дебетовое
23	158	Строительство (приобретение) инвестиционной недвижимости	Активный	Дебетовое

При построении аналитического учета капитальных вложений в энергоснабжающих компаниях необходимо учитывать специфику их деятельности и обеспечивать пользователей достоверной и полной информацией о совершенных капитальных вложениях. Организационная структура энергоснабжающих компаний, как правило, предусматривает выделение районных электросетей (РЭС), районных подразделений (РП), районных участков (РУ) как отдельных подразделений компании. Поэтому для группировки информации о совершенных капитальных вложениях в разрезе подразделений выделяют аналитический разрез «подразделение организации».

Для достоверного формирования стоимости приобретенных или созданных необоротных активов, учет осуществленных капитальных вложений ведется в разрезе объектов капитальных вложений. Выделение статей расходов как отдельных аналитических разрезов позволяет осуществлять детальный анализ затраченных ресурсов на осуществление капитальных вложений, проводить постатейный анализ отклонений от сметы и строить другие управленческие отчеты. По нашему мнению, эти аналитические разделы (подразделение организации, объект капитальных вложений и статья затрат) могут быть применены к любому объекту капитальных вложений.

Для составления отчетов по выполнению инвестиционной программы к субсчетам, предназначенным для учета капитальных вложений в рамках инвестиционной программы, целесообразно открывать аналитический разрез «раздел инвестиционной программы» по следующим разделам:

- Строительство, модернизация и реконструкция электрических сетей и оборудования;

- Мероприятия по снижению и или недопущению сверхнормативных расходов электроэнергии;
- Внедрение и развитие автоматизированных систем диспетчерско-технологического управления;
- Внедрение и развитие информационных технологий;
- Внедрение и развитие систем связи и телекоммуникаций;
- Модернизация и закупка транспортных средств.

Учет капитальных вложений, осуществленных для присоединения потребителей электроэнергии, ведется в разрезе заказчиков. Предложенные аналитические разрезы к субсчетам по учету капитальных вложений энергоснабжающих компаний приведены в табл. 12.2.

Таблица 12.2. Предложенные аналитические разрезы к субсчетам по учету капитальных вложений энергоснабжающих компаний

№ з.п.	Шифр субсчета	Название субсчета	Аналитические разрезы
1	2	3	4
1	151	Капитальное строительство	
2	1511	Капитальное строительство в рамках инвестиционной программы	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов; Раздел инвестиционной программы
3	1512	Капитальное строительство вне инвестиционной программы	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов
4	1513	Капитальное строительство для присоединения потребителей электроэнергии	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов; Заказчик
5	152	Приобретение (изготовление) основных средств	
6	1521	Приобретение (изготовление) основных средств в рамках инвестиционной программы	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов; Раздел инвестиционной программы
7	1522	Приобретение (изготовление) основных средств вне инвестиционной программы	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов
8	1523	Приобретение (изготовление) основных средств для присоединения потребителей электроэнергии	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов; Заказчик
9	153	Приобретение (изготовление) прочих необоротных материальных активов	
10	1531	Приобретение (изготовление) прочих необоротных материальных активов в рамках инвестиционной программы	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов; Раздел инвестиционной программы

11	1532	Приобретение (изготовление) прочих необоротных материальных активов вне инвестиционной программы	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов
12	1533	Приобретение (изготовление) прочих необоротных материальных активов для присоединения потребителей электроэнергии	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов; Заказчик
13	1534	Установка счетчиков электроэнергии	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов
14	154	Приобретение (создание) нематериальных активов	
15	1541	Приобретение (создание) нематериальных активов в рамках инвестиционной программы	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов; Раздел инвестиционной программы
16	1542	Приобретение (создание) нематериальных активов вне инвестиционной программы	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов
17	155	Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов
18	156	Улучшение основных средств и прочих необоротных активов	
19	1561	Улучшение основных средств и прочих необоротных активов в рамках инвестиционной программы	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов; Раздел инвестиционной программы
20	1562	Улучшение основных средств и прочих необоротных активов вне рамок инвестиционной программы	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов
21	1563	Улучшение основных средств и других необоротных активов для присоединения потребителей электроэнергии	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов; Заказчик
22	157	Улучшение арендованных необоротных активов	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов
23	158	Строительство (приобретение) инвестиционной недвижимости	Подразделение организации; Объект капитальных вложений; Статья расходов

12.4. Выводы

Предложенный вариант построения синтетического и аналитического учета капитальных вложений обеспечит учетный персонал необходимой информацией для составления финансовой отчетности, отчетов о выполнении инвестиционной программы и информации о выполнении работ по присоединению новых потребителей электроэнергии к электрическим сетям. А также обеспечит потребности менеджмента энергоснабжающих компаний Украины в учетно-аналитической информации для принятия управленческих решений по осуществлению капитальных вложений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондар М.І. Недосконалість обліку капітальних інвестицій. Облік і контроль на підприємствах АПК: стан та перспективи розвитку: У 2 ч., Ч. 1 // Матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., 10–11 жовтня 2008 р. / Відп. за випуск М.Н. Коцупатрий. – Київ: КНЕУ, 2008. – С.25–28.
2. Бухгалтерський фінансовий облік [текст]: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів [Ф.Ф. Бугинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бугинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2009. – 912 с.
3. Двоєзерська В.С. Удосконалення обліку відновлення основних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2012_4/files/EC412_30.pdf
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України N 291 від 30.11.1999 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
5. Крупка, Ярослав Дмитрович Облік і аналіз інвестиційної діяльності підприємств: методологія та організація [Текст]: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.06.04 - бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Ярослав Дмитрович Крупка. – Тернопіль: ТАНГ, 2002. – 390 с.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджено наказом Міністерства фінансів України N 561 від 30 вересня 2003 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293623&cat_id=293536.
7. Наказ Міністерства фінансів України «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» № 1591 від 09.12.2011 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1556-11>.
8. Остапчук Тетяна Петрівна Облік і контроль капітальних інвестицій: теорія і практика здійснення [Текст] : дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Остапчук Т. П.; Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир, 2004. – 249 с.

9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України N 291 від 30.11.1999 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.
10. Сажинець С.Й. Формування початкової вартості необоротних активів промислових підприємств на рахунку обліку капітальних інвестицій / С.Й. Сажинець // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка" . Пробл. економіки та упр. – 2010. – N 684. – С. 209-212.
11. Чирик Н.В. Організаційно-методичні аспекти обліку капітальних інвестицій на промислових підприємствах / Н.В. Чирик // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка" . Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2009. – N 647. – С. 535-539.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДОСТАВКИ БИОПРЕПАРАТОВ ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В АВТОМОБИЛЬНО-АВИАЦИОННОМ СООБЩЕНИИ

В главе авторами разработаны методы и модели оценки экономической эффективности доставки биопрепаратов транспортно-экспедиционным предприятием в автомобильно-авиационном сообщении. Предложенный инструментарий дает возможность экспедитору проводить эффективную тарифную политику путем определения уровня тарифов, при котором достигается прибыльность процесса доставки груза не ниже заданного; управлять затратами на перевозку при учете вероятности возникновения определенного вида риска.

13.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Глобализация мировой экономики и другие, связанные с этим явлением процессы в значительной мере повлияли на общую структуру мирового рынка грузовых авиационных перевозок, что проявляется в увеличении доли грузов, требующих специальных условий перевозки и возрастании требований к общемировой системе транспорта. Используя скоростные преимущества авиационного транспорта, транспортно-экспедиционные компании также значительно расширили номенклатуру своих услуг. В настоящее время роль экспедиторов в процессах доставки грузов значительно изменилась, из простых посредников они превратились в провайдеров транспортно-логистических услуг. Возросли также и требования клиентуры к процессам доставки грузов, в частности, предоставления комплексного обслуживания, полной ответственности экспедитора за организацию подготовки и перевозки груза, использования единых тарифных ставок за обслуживание, полного оформления перевозки и выполнения формальностей, предоставления услуг по распределению и поставке. Участие экспедиторов в обслуживании цепей поставок разнообразной номенклатуры грузов для обеспечения

производственных, торговых, научно-исследовательских и других потребностей клиентуры также приводит к росту сегмента обслуживания перевозок специальных грузов с участием нескольких видов транспорта.

Каждое специфическое свойство груза существенно влияет на весь транспортный процесс. Поэтому процессы организации и технологии перевозки различных категорий специальных грузов достаточно сильно отличаются. Наличие нескольких специфических свойств еще более усложняет процесс перевозки такого груза за счет больших ограничений при перевозке, появления дополнительных технологических операций, присущих обслуживанию нескольких категорий груза, дополнительных затрат на приведение груза в транспортабельное состояние и обслуживания в процессе перевозки.

В данной работе основное внимание уделено отдельному сегменту рынка перевозок специальных грузов – перевозке медикаментов, биопрепаратов, материалов для проведения клинических исследований и т.п. Организация поставок биопрепаратов, а также медикаментов и материалов для проведения клинических исследований, пищевых добавок и других грузов, имеющих достаточно короткий срок хранения и требующих обеспечения строго определенного температурного режима, является востребованной услугой экспедиторов на Украине. Существенный рост спроса на такие перевозки обусловлен особенностями развития химических, а также биохимических технологий и широким использованием этих технологий в промышленности. Кроме этого существенную долю перевозок биопрепаратов, материалов для проведения клинических исследований составляют заказы предприятий фармацевтической промышленности, а также различных научно-исследовательских учреждений за границей.

Отличительными чертами таких грузов являются:

- опасные свойства (например, инфекционная опасность, токсичные свойства);
- применение хладагентов, относящихся к опасным грузам (сухой лед, сжиженные газы);
- необходимость применения специальной тары и упаковки (для опасных грузов, скоропортящихся грузов);
- короткий срок хранения, по истечении которого груз теряет свои свойства и становится непригодным для дальнейшего использования;
- высокая стоимость груза; небольшой размер партии груза и отдельных грузовых мест;
- чувствительность к изменению температуры, давления;
- ограничения по совместимости груза.

Высокая скорость доставки делает авиационный транспорт незаменимым при перевозке грузов с коротким сроком хранения, что делает перевозку с участием авиационного транспорта очень актуальной и востребованной. Для успешной перевозки специальных грузов с участием авиационного транспорта также необходимо учитывать, что он является составным звеном в цепи доставки груза и требует взаимодействия с другими видами транспорта. Вместе с этим перевозки грузов имеющих опасные свойства и требующих определенного температурного

режима, высоко оплачиваются, и могут быть выгодным сегментом рынка перевозок, как для перевозчика, так и для экспедитора или логистического оператора. Поэтому актуальной задачей в области организации грузовых перевозок является организация эффективной системы доставки специальных грузов и в частности биопрепаратов, которая позволяет обеспечить: сохранность груза, безопасность перевозки, скорость доставки, экономическую эффективность.

Сложность доставки биопрепаратов связана с возникновением различных видов рисков: повреждения или потери грузов, создания опасности при перевозке, задержки или прекращения перевозки, возникновения дополнительных расходов при перевозке. Вероятность возникновения таких рисков при перевозке специальных грузов, особенно при сложном маршруте перевозки с участием нескольких видов транспорта значительно больше, чем при перевозке генерального груза. Риски можно разделить на те, которые приводят к задержке отправления и доставки груза, и на те, которые приводят к повреждению и потере груза. В первом случае экспедитор не возвращает клиенту средства, но несет дополнительные расходы, в том числе, возможные штрафы за несвоевременно выполненные перевозки. Во втором случае экспедитор обязан возместить клиенту его потери и возможно, также уплатить штраф. Так что с каждым случаем наступления риска связаны определенные расходы и возмещения для экспедитора, которые должны быть учтены как составляющая в общих расходах.

Проблематикой организации доставки грузов в смешанном сообщении занимались немало ученых. Прежде всего, следует отметить научные работы О. Марковской и С. Укусова. Так работа О. Марковской [6], посвящена вопросам разработки научно-методических рекомендаций по совершенствованию организации систем доставки внешнеторговых грузов в смешанном сообщении, а в работе С. Укусова [10], в частности, обоснована необходимость внедрения института оператора перевозок в смешанном сообщении.

Исследованием влияния рисков на процесс доставки грузов занимались многие ученые ближнего и дальнего зарубежья. Наиболее значимыми являются следующие работы. Работа Д. Пашковой [7] посвящена решению задачи управления экономическими рисками транспортных предприятий при перевозке грузов в современных условиях хозяйствования. При перевозке грузов, имеющих специфические свойства вероятность возникновения транспортных, а затем и экономических рисков резко увеличивается, что требует дополнительных научных исследований. Д. Пашкова совсем не рассматривает транспортные риски, хотя их влияние на экономическую эффективность перевозок груза и деятельность транспортных предприятий достаточно существенно. Исследования И. Цанева [11] направлены на повышение эффективности и конкурентоспособности международных автомобильных перевозчиков на основе совершенствования организационно-экономического механизма обеспечения финансовой устойчивости транспортных предприятий, обеспечения минимизации рисков. На наш взгляд, обеспечения сохранности груза в процессе перевозки является одной из основных превентивных мер по предупреждению рисков и возможных убытков транспортного предприятия. Работы А. Коромылова [3; 4] посвящены управлению рисками в логистических процессах грузовых перевозок воздушным транспортом. В этих

работах автором не рассматриваются аспекты, связанные с повреждением и потерей груза на всей цепи доставки с участием авиационного транспорта.

Обобщающие характеристики риска, рассмотрены в работах В. Савченко-Бельского и Н. Разумовой [8; 9]. В диссертационном исследовании Н. Разумовой [8] отмечено, что трудно классифицировать риски вследствие их тесной взаимосвязи и замещения. Предложено выделить признаки классификации, на основании которых составлять карту рисков для конкретного предприятия. Но предложенные Н. Разумовой подходы позволяют только обеспечить гарантированное покрытие убытков в случае наступления ответственности экспедитора и не рассматривают применение мер методов для предупреждения возникновения риска.

13.2. МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ДОСТАВКИ БИОПРЕПАРАТОВ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Согласно исследованиям В. Савченко-Бельского [9], экономический риск, с которым сталкивается в своей деятельности транспортная компания, имеет три параметра: номенклатуру рисков (поле рисков), размер рисков, т.е. размер возможных потерь при реализации планов; мере управляемости данным конкретным риском. Наличие различных форм проявления экономических рисков требует системного подхода к управлению ими. При оценке рисков наиболее часто пользуются вероятностными методами, т.е. сопоставляют размер возможных потерь и вероятность их возникновения. Методы управления риском и деятельности транспортных и транспортно-экспедиторских предприятий очень разнообразны и охватывают различные варианты стратегических решений, рассмотрены в работах В. Савченко-Бельского и Н. Разумовой [8; 9]. Авторами не исследованы вопросы оптимизации размеров расходов транспортно-экспедиторских предприятий с учетом реализации мероприятий по предотвращению возникновения рисков повреждения и порчи груза.

Н. Легостаева [5] предлагает собственную классификацию методов управления рисками. Анализ предложенных методов показывает, что каждый из них имеет свои преимущества и область применения. Уклонение от рисков приводит к исключению рискованных видов услуг из деятельности транспортных и транспортно-экспедиционных предприятий и снижает конкурентоспособность предприятия. Организация доставки грузов со специфическими свойствами, в частности биопрепаратов – это деятельность, которая неизбежно связана с риском, но спрос на такие перевозки постоянно растет и этот сегмент рынка высокодоходным. Методы передачи рисков не всегда могут быть реализованы, поскольку не все виды рисков подвергаются передаче. Также Н.В. Легостаева предлагает оценивать совокупный уровень риска компании по отношению к прогнозной выручке, что на наш взгляд не дает полной оценки влияния риска на эффективность работы транспортно-экспедиторского предприятия.

В целом, рассмотренные многими авторами подходы к классификации методов управления рисками на транспортных предприятиях имеют общий недостаток – рассмотрение их ведется без учета вида груза, который перевозится. При

транспортировке биопрепаратов риски заложены в природе груза, и их нужно учитывать при организации перевозочного процесса, поскольку вероятность их возникновения значительно больше, чем при перевозке генеральных грузов.

Вероятность возникновения рисков при перевозке биопрепаратов зависит от того, как долго можно поддерживать груз в транспортабельном состоянии и как сопоставляется срок нахождения груза в транспортабельном состоянии с общим сроком доставки. Нахождение биопрепаратов в транспортабельном состоянии достигается за счет изолирования содержимого груза от воздействия внешней среды и поддержания заданного температурного режима в течение всего времени доставки.

Задача определения оптимальных размеров и количества грузовых единиц имеет большое значение, как для управления рисками, так и для повышения эффективности системы доставки биопрепаратов. Использование более прочной тары и упаковки с большим количеством хладагентов, рассчитанной на большее транзитное время, дает возможность либо увеличить общий срок доставки груза при определенной вероятности повреждения груза, или снизить вероятность повреждения груза при фиксированном времени доставки. Также более надежная тара с большим количеством хладагентов обеспечивает большую сохранность груза при случайных температурных колебаниях внешней среды или нарушении технологии перевозочного процесса. С другой стороны применение более дорогой тары и большего количества хладагентов приводит к увеличению расходов на перевозку. Таким образом, управление параметрами грузовых единиц при организации доставки биопрепаратов дает возможность, с одной стороны управлять рисками повреждения груза, с другой стороны расходами на доставку груза, что является важным вопросом эффективности деятельности транспортно-экспедиторских предприятий.

В цепях поставок биопрепаратов экспедитор, или логистический оператор планирует и контролирует выполнение всего процесса доставки. Характерным примером цепей поставок биопрепаратов является доставка результатов клинических исследований от пунктов их забора в одной стране в исследовательскую лабораторию в другой стране. Схема организации обслуживания перевозок биопрепаратов с участием авиационного вида транспорта приведены на рис. 13.1.

Процесс доставки биопрепаратов включает такие основные операции как: доставка специальной тары и хладагентов до пунктов отправки груза, обеспечение сборно-развозных внутренних перевозок (как правило, автомобильным транспортом), обслуживание груза, замену хладагентов, формирование партий отправки груза с учетом расписания авиационных рейсов, обеспечение магистральной международной перевозки груза (как правило, воздушным транспортом). Порча груза на любом этапе или несвоевременная доставка, приводят к возникновению дополнительных расходов и убытков, которые несет экспедитор.

На организацию и экономическую эффективность доставки специальных груза также оказывают влияние особенности грузопотока: разовый заказ, или система поставок определенного количества заказов за определенный промежуток времени, экстренная перевозка или плановая перевозка с определенной периодичностью, а также выбор вида транспорта и перевозчика и возможность консолидации груза.

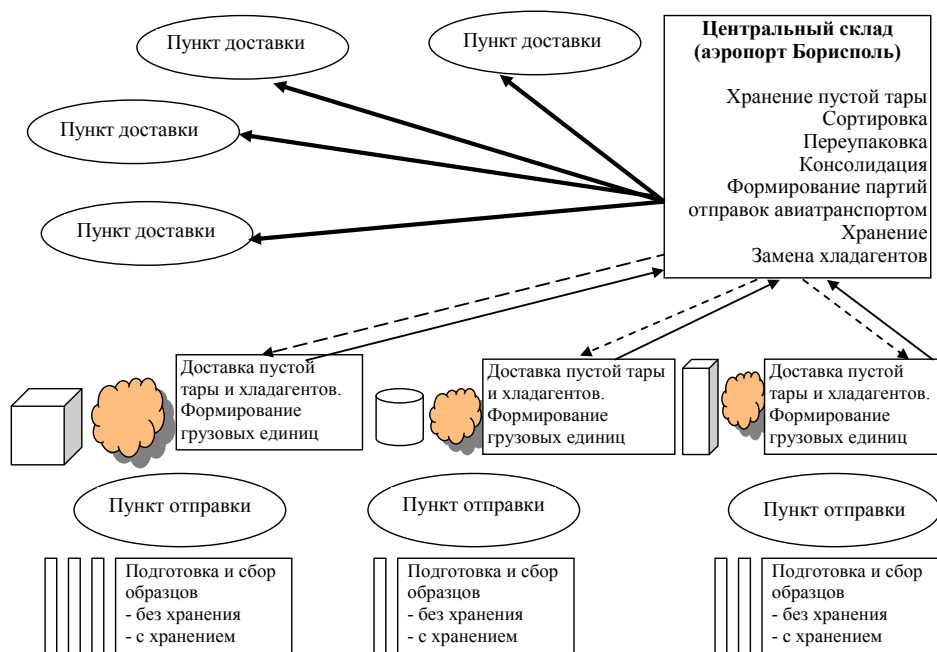


Рис. 13.1. Схема организации обслуживания перевозок биопрепаратов при участии авиационного вида транспорта

Считаем целесообразным проводить оценку эффективности доставки грузов по показателю прибыли, что позволяет увидеть конечный результат деятельности экспедитора как организатора доставки грузов. При определении расходов экспедитора при организации доставки специальных грузов, на наш взгляд, следует учитывать: полную стоимость перевозки прогнозируемого объема груза различными видами транспорта; стоимость обработки и хранения груза; расходы, связанные с предупреждением возникновения рисков и убытки от возможных последствий наступления рискованных ситуаций. Также при определении расходов учитывается вероятность возникновения определенного вида риска. Для определения экономической эффективности процесса доставки биопрепаратов и определения оптимальных параметров системы доставки были разработаны экономико-математические модели и проведены численные эксперименты.

На размер затрат существенное влияние оказывает выбор вида упаковки поскольку вес упаковки и хладагентов является значительной относительно веса биопрепаратов. Стоимость авиаперевозки одного образца тем меньше, чем больше образцов перевозится в одной партии груза. Следовательно, экспедитор заинтересован в формировании больших партий груза. При этом процесс перевозки биопрепаратов И. Василенко в [1] был описан с помощью модели с дискретными и непрерывными переменными и нелинейными функциями затрат с учетом рисков не доставки поврежденной образцов биопрепаратов до конечного пункта в опреде-

ленное время вследствие разного рода причин. Эта модель описывает расходы экспедитора при доставке биопрепаратов от каждого пункта забора с учетом разного количества образцов ежедневно, при различных вариантах упаковки и перевозчиков. Задача формулируется следующим образом: для каждого дня и каждого пункта отправки определить, сколько образцов будет отправлено в этот день на центральный склад, как это количество будет распределено по упаковкам, какого перевозчика выбрать, исходя из критерия минимума суммы расходов на упаковку и сухой лед, хранения и, собственно, на саму перевозку.

Перевозка образцов связана с затратами на средства хранения образцов при низкой температуре – специальные контейнеры, сухой лед и внешняя упаковка. Вес груза брутто определяется не столько весом образцов, сколько весом тары и упаковки и хладагентов. Общий вес груза зависит определенным образом от количества одновременно подготовленных к перевозке видов упаковок. Далее подготовленный к перевозке груз отправляется наземным или воздушным путем к центральному складу. На центральном складе образцы, поступившие из различных пунктов отправления, сортируются и переупаковываются в зависимости от места назначения. Перевозки к месту назначения происходит авиационным транспортом по тарифам и по правилам перевозок специальных грузов. Поскольку потеря груза может произойти на различных этапах перевозки и по разным причинам, то экспедитор будет иметь и разные расходы на данный момент. К тому же перевозка может быть застрахована, тогда уплаченный страховой взнос, полностью или частично возместит убытки экспедитора. Так что с каждым случаем наступления риска связаны определенные расходы и возмещения для экспедитора.

Экспедитор имеет возможность согласовать поступления упаковок с образцами из разных пунктов и отправку их авиатранспортом. Сформулированные для каждого отдельного пункта задачи, должны быть скоординированы задачей высшего уровня: необходимо организовать поступления упаковок с образцами на центральный склад таким образом, чтобы минимизировать суммарные расходы экспедитора на доставку образцов из всех пунктов отправления, расходы на авиaperевозки и на хранение образцов в клиниках и на центральном складе.

По разработанным моделям были проведены расчеты количества упаковок по вариантам упаковки, по дням недели, пунктам отправки, суммарные показатели стоимости перевозки груза при наличии срочных образцов и возможности хранения образцов и сравнения затрат по нескольким вариантам доставки, которые приведены в работе И. Василенко [1].

Результаты расчетов дают возможность экспедитору выбрать подходящий вариант доставки в зависимости от параметров грузопотока и срочности доставки. Варьирование параметрами грузовой единицы, грузопотока и видами транспорта дает возможность уменьшения вероятности возникновения рискованных ситуаций при заданном сроке доставки, тем самым увеличивает надежность системы доставки. Но применение более дорогостоящей тары и упаковки, более дорогого вида транспорта и перевозчика, должно быть обосновано, так как стоимость доставки при этом может неоправданно возрасти. Варьирование расходами, возможность построения различных вариантов доставки специальных грузов в зависимости от параметров грузовой единицы и грузопотока позволяет

увеличить доходность перевозок, а также гибко менять цену на услуги экспедитора в зависимости от конкурентной ситуации на рынке перевозок, обеспечивая доходность.

Нами в [2] детально проанализированы рискованные ситуации, которые возникают в процессе доставки биопрепаратов (результатов клинических исследований) из Украины в страны Европы с участием авиационного и автомобильного транспорта, показано их влияние на экономическую эффективность и возникновения убытков экспедитора.

С каждым случаем наступления риска связаны определенные расходы и возмещения для экспедитора. Обозначим множество рисков R , а вероятности наступления события $r \in R$ для одной отправляемой упаковки χ_r . При наступлении события $r \in R$ экспедитор несет дополнительные расходы Z_{rijp} , зависящие от вида упаковки и направления перевозки. Для срочных упаковок расходы возрастают, поскольку возрастают штрафы. Обозначим такие расходы Z_{rijp}^Q . Учитывая, что вероятность наступления рисков является малой, математическое ожидание расходов экспедитора, связанных с рисками перевозки, можно записать так:

$$Z_R = \sum_{t \in T} \sum_{i \in I} \sum_{j \in J} \sum_{p \in P} \left((k_{ijp}^t - k_{ijp}^{Qt}) \sum_{r \in R} Z_{rijp} + k_{ijp}^{Qt} \sum_{r \in R} Z_{rijp}^Q \right) \chi_r \quad (13.1)$$

При моделировании использованы такие обозначения:

T – период планирования;

$i \in I$ – индекс клиента (пункта отправления);

$j \in J$ – индекс места назначения образца;

P – количество вариантов упаковки;

k_{ijp}^t – общее количество упаковок варианта p , которые будут использованы в пункте i в день t для отправки в направлении j ;

k_{ijp}^{Qt} – количество упаковок варианта p , которые будут использованы в пункте i в день t для срочной отправки в направлении j ;

Δh_{ij}^t – количество образцов, оставшихся на хранение после дня t и которые должны быть отправлены по месту назначения j ;

Δk_{jp}^t – количество упаковок типа p , которые не были отправлены в направлении j (остались на хранение в течение суток), в день t ;

a_j^t – авиаперевозчик, избираемый в день t в направлении j .

Рассмотрим теперь доходную часть в работе экспедитора, который организует перевозки образцов, поставки тары и сухого льда, хранения образцов на центральном складе и координирует эти процессы во времени. При работе

с заказчиками доставки биопрепаратов экспедитор применяет тарифы за доставку, в которых учитываются стоимость упаковки и хладагентов, транспортировки разными видами транспорта, обслуживание груза, оформление документации и пр. Тарифы включают фиксированную часть, связанную с доставкой отправки независимо от ее веса и переменную часть, зависящую от веса и объема. Поскольку вес и объем упаковки мало зависят от количества образцов, которые находятся в ней, то тариф, главным образом, зависит от вида упаковки, пункта назначения и сроков доставки. Доставка в сжатые сроки более дорогая. Формально каждый тариф представим в виде двух частей – фиксированной части и переменной, зависящей от количества упаковок.

Поскольку экспедитор работает в условиях конкуренции, то тарифы должны быть гибкими и давать преимущества. Поэтому поставим дополнительно вопрос о создании такой системы тарифов, которая бы обеспечивала определенный заданный γ уровень доходности при различных вариантах перевозки биопрепаратов, т.е. обеспечивала определенную гибкость. Обозначим b_{ijp}^f, b_{ijp}^v – фиксированная и переменная части тарифа для обычной доставки партии биопрепаратов в упаковке определенного типа из пункта отправления в пункт назначения для отдельного дня недели; $b_{ijp}^{Qf}, b_{ijp}^{Qv}$ – фиксированная и переменная части тарифа для срочной доставки.

Тогда суммарный доход экспедитора, от перевозки всех упаковок за весь период моделирования будет определяться по формуле:

$$D_T = \sum_{t \in T} \sum_{i \in I} \sum_{j \in J} \sum_{p \in P} (b_{ijp}^f + b_{ijp}^v (k_{ijp}^t - k_{ijp}^{Qt}) + b_{ijp}^{Qf} + b_{ijp}^{Qv} k_{ijp}^{Qt}) \quad (13.2)$$

Общая ожидаемая прибыль работы экспедитора за период T определится по формуле:

$$\Pi_T = D_T - V_T - Z_R \quad (13.3)$$

где

V_T – суммарные расходы экспедитора по доставке биопрепаратов за рассматриваемый период.

Дополнительным условием для поиска значений коэффициентов b_{ijp}^f, b_{ijp}^v та $b_{ijp}^{Qf}, b_{ijp}^{Qv}$ является заданный уровень рентабельности γ :

$$D_T \geq (1 + \gamma)(V_T + Z_R) \quad (13.4)$$

При этом экспедитор заинтересован в поиске наименьших значений коэффициентов b_{ijp}^f, b_{ijp}^v та $b_{ijp}^{Qf}, b_{ijp}^{Qv}$, чтобы знать диапазон значений тарифов, при которых ему обеспечивается минимальный приемлемый уровень рентабельности.

При такой постановке целевая функция будет иметь следующий вид:

$$D_T \rightarrow \min_{b_{ijp}^f, b_{ijp}^v, b_{ijp}^{Qf}, b_{ijp}^{Qv}, \Delta h_{ij}^t, \Delta k_{ijp}^t, a_j^t} \quad (13.5)$$

при условиях, которые ранее описаны И. Василенко в [1].

Предложенная модель позволяет рассчитать конкурентоспособные тарифы на перевозку биопрепаратов за счет минимизации затрат при сохранении заданного уровня рентабельности.

Приведем пример расчета тарифов для базового варианта – все перевозки срочные. Систему тарифов будем рассчитывать исходя из того, что спрос на доставку образцов является случайным, но в среднем равен спросу для базового варианта. Для моделирования такого спроса используем равномерно распределенные независимые случайные значения для каждого дня, каждого пункта отправления и пункта назначения.

В табл. 13.1 приведены параметры случайных значений для моделирования. Расчет стоимости перевозки k_{ijp}^{Qt} упаковок типа p из пункта i в пункт j в день t производится по формуле $b_{ijp}^{Qf} + b_{ijp}^{Qv} k_{ijp}^{Qt}$, где b_{ijp}^{Qf} , b_{ijp}^{Qv} , где фиксированная и переменная части тарифа для срочной доставки.

В рассматриваемом примере, используется 3 вида упаковок, 3 пункта отправки и 4 пункта назначения. Следовательно, система тарифов описывается 36 парами коэффициентов b_{ijp}^{Qf} , b_{ijp}^{Qv} . Будем рассматривать эти коэффициенты как два вектора. Обозначим множество коэффициентов b_{ijp}^{Qf} как вектор $\bar{x}$, а коэффициентов b_{ijp}^{Qv} как вектор $\bar{y}$. Множество потребностей в перевозке упаковок k_{ijp}^{Qt} обозначим как вектор $\bar{d}^t$.

Условием прибыльности доставки для периода планирования T , который в нашем примере равен одной неделе, для любой дневной потребности $\bar{d}^t$ в перевозке упаковок, которая смоделирована исходя из указанных выше предположений, является выполнение такого неравенства:

$$\sum_{t=1, \dots, T} (\bar{\delta}(\bar{d}^t) \cdot \bar{x}) + (\bar{d}^t \cdot \bar{y}) \geq (1 + \gamma) \cdot V(\bar{d}) \quad (13.6)$$

где:

γ – заданный уровень рентабельности (например, 0,1 или 10%);

$V(\bar{d})$ – суммарные затраты за период T ;

$\bar{d}$ – вектор всех за период T потребностей в перевозке, $\bar{d} = (\bar{d}^1, \bar{d}^2, \dots, \bar{d}^T)$;

$\bar{\delta}(\bar{d}^t)$ – вектор индикаторов компонент вектора $\bar{d}^t$, то есть компонента вектора $\bar{\delta}(\bar{d}^t)$ равна 1, если соответствующая компонента вектора $\bar{d}^t$ больше 0, и она равна 0, если соответствующая компонента вектора $\bar{d}^t$ равна 0.

Отметим, что условие прибыльности может быть сформулировано и другими способами. Например, выполнение неравенства (13.6) в среднем. Средние значения и диапазоны изменений потребностей в перевозке образцов показаны в таблице 13.1.

Таблица 13.1. Средние значения и диапазоны изменений потребностей в перевозке образцов, кол-во образцов

День недели	Среднее				Диапазон			
	Берлин	Франкфурт	Брюссель	Лондон	Берлин	Франкфурт	Брюссель	Лондон
Из Житомира								
Понедельник	14	21	29	18	1 – 28	1 – 42	1 – 58	1 – 36
Вторник	8	18	21	18	1 – 16	1 – 36	1 – 42	1 – 36
Среда	9	15	23	20	1 – 18	1 – 30	1 – 46	1 – 40
Четверг	5	17	24	21	1 – 10	1 – 34	1 – 48	1 – 42
Пятница	7	20	17	28	1 – 14	1 – 40	1 – 34	1 – 56
Суббота	3	14	9	16	1 – 6	1 – 28	1 – 18	1 – 32
Из Запорожья								
Понедельник	32	41	47	34	1 – 64	1 – 82	1 – 94	1 – 68
Вторник	24	33	37	28	1 – 48	1 – 66	1 – 74	1 – 56
Среда	17	25	39	21	1 – 54	1 – 50	1 – 78	1 – 42
Четверг	29	27	26	19	1 – 58	1 – 54	1 – 52	1 – 38
Пятница	12	28	30	23	1 – 24	1 – 56	1 – 60	1 – 46
Суббота	15	19	21	20	1 – 24	1 – 38	1 – 42	1 – 40
Из Луганска								
Понедельник	27	30	39	31	1 – 54	1 – 60	1 – 78	1 – 62
Вторник	17	28	31	34	1 – 34	1 – 56	1 – 62	1 – 68
Среда	21	23	28	25	1 – 42	1 – 44	1 – 56	1 – 50
Четверг	14	19	29	27	1 – 28	1 – 38	1 – 58	1 – 54
Пятница	19	21	23	22	1 – 38	1 – 42	1 – 46	1 – 44
Суббота	13	16	19	13	1 – 26	1 – 32	1 – 38	1 – 26

Поскольку все случайные варианты потребности в перевозке рассмотреть невозможно, то сгенерируем методом Монте-Карло сценарии потребностей в перевозках в количестве, превышающим количество неизвестных коэффициентов системы тарифов. При использовании определенных критериев оценки системы коэффициентов это позволит найти однозначное решение системы линейных неравенств типа (13.6), составленной из неравенств, соответствующих отдельным сценариям потребностей.

Система линейных неравенств типа (13.6) формируется следующим образом. Генерируется сценарии $s = 1, \dots, S$ потребностей в перевозке образцов согласно данным табл. 13.1.

Далее для каждого сгенерированного сценария S минимизируются затраты на перевозку согласно модели, которая приведена И. Василенко в [1].

В результате получаем векторы всех за период T потребностей в перевозке упаковок $\bar{d}_s$, значения суммарных расходов $V(\bar{d}_s)$ и неравенство (13.6) для каждого сценария. В качестве дополнительного критерия, позволяющего однозначно найти коэффициенты, возьмем максимальное превышение доходов над расходами. Такой критерий соответствует цели построения модели, а именно, нахождению конкурентных тарифов.

Для поиска коэффициентов тарифов решается такая дополнительная оптимизационная задача:

$$\max_{s=1,...,S} \left\{ \left(\sum_{t=1,...,T} \bar{\delta}(\bar{d}_s^t) \cdot \bar{x} \right) + \left(\sum_{t=1,...,T} \bar{d}_s^t \cdot \bar{y} \right) - (1+\gamma) \cdot V(\bar{d}_s) \right\} \rightarrow \min \quad (13.7)$$

$$\sum_{t=1,...,T} \bar{\delta}(\bar{d}_s^t) \cdot \bar{x} + \left(\sum_{t=1,...,T} \bar{d}_s^t \cdot \bar{y} \right) \geq (1+\gamma) \cdot V(\bar{d}_s), \quad s = 1, ..., S, \quad (13.8)$$

$$\bar{x}, \bar{y} \geq 0 \quad (13.9)$$

Для рассматриваемого примера задача (13.7) – (13.9) состоит из 72 переменных. Количество сгенерированных сценариев равнялась 180. Задача решалась в среде Excel с помощью надстройки Excel, которая называется «Поиск решения» и позволяет решать оптимизационные задачи умеренного размера, используя различные настройки. Задача (13.7) – (13.9) сводится к линейной, что значительно ускоряет ее решение.

В результате расчетов для рассматриваемого примера доставки биопрепаратов было получено минимальное значение целевой функции (13.7) равное 11681,5 грн. Это максимальная разница между доходом и расходами, увеличенными на $\gamma = 0,1$ или 10%, что достигается на сценарии $S = 166$. Значение дохода для этого сценария равно 231945,9, а расходы 200240,4 грн. Получаем:

$$11681,5 = 231945,9 - 1,1 \times 200240,4. \text{ (грн.)}$$

Рентабельность для этого сценария равна:

$$(231945,9 / 200240,4) - 1 = 0,158 \text{ или } 15,8\%.$$

Среднее по 180 сценариям значение дохода равно 226545,0, расходы 200687,8 грн, а рентабельность $(226545,0 / 200687,8) - 1 = 0,129$ или 12,9%.

В результате решения получены следующие коэффициенты для тарифов, табл. 13.2. Значение для коэффициентов фиксированной части тарифов были скорректированы для более равномерного соответствия видам упаковок. Полученные коэффициенты отражают особенности потребностей в перевозках для отдельных пунктов отправок.

В этой таблице b_{vI} , b_{vII} , b_{vIII} – коэффициенты для переменной части тарифов для упаковок вида I, II и III, соответственно b_{fI} , b_{fII} , b_{fIII} – коэффициенты для фиксированной части тарифов.

Значение для коэффициентов фиксированной части тарифов были скорректированы для более равномерного соответствия веса видов упаковок.

Полученные коэффициенты отражают особенности потребности в перевозках для отдельных пунктов отправки, поскольку опираются на средние значения потребности в отправке для различных пунктов отправления и на возможные отклонения от средних значений. При изменении средних потребностей в перевозках тарифы также изменяются.

Таблица 13.2. Результаты расчетов тарифов экспедитора (переменной и фиксированной частей) по вариантам упаковок на доставку биопрепаратов в авиационно-автомобильном сообщении, грн.

Переменная часть				Фиксированная часть			
Пункт доставки	Берлин						
Пункт отправки	b_vI	b_vII	b_vIII		b_fI	b_fII	b_fIII
Житомир	504	659	824		396	554	792
Запорожье	421	600	803		396	554	792
Луганск	496	692	831		396	554	792
Франкфурт							
	b_vI	b_vII	b_vIII		b_fI	b_fII	b_fIII
Житомир	502	665	817		396	554	792
Запорожье	527	733	839		396	554	792
Луганск	466	653	800		396	554	792
Брюссель							
	b_vI	b_vII	b_vIII		b_fI	b_fII	b_fIII
Житомир	496	639	816		396	554	792
Запорожье	505	693	829		396	554	792
Луганск	489	663	841		396	554	792
Лондон							
	b_vI	b_vII	b_vIII		b_fI	b_fII	b_fIII
Житомир	487	612	803		396	554	792
Запорожье	492	662	828		396	554	792
Луганск	488	668	828		396	554	792

13.3. Выводы

Полученные результаты дают возможность экспедитору определить уровень тарифов (фиксированной и переменной частей), при котором достигается рентабельность процесса доставки груза не ниже заданной. При этом прибыльность работы экспедитора сохраняется и при колебаниях спроса по каждому пункту в разрезе недели на определенном интервале спроса. При использовании пред-

лагаемого уровня тарифов, экспедитор будет иметь гарантированную прибыль, даже при колебаниях спроса. Таким образом, предложенные модели позволяют экспедитору получить инструментарий для определения тарифной политики, управления затратами для достижения экономической эффективности процесса доставки биопрепаратов в авиационно-автомобильном сообщении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Василенко І. В. Економіко-математичне моделювання обслуговування перевезень біопрепаратів за участю авіаційного транспорту // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – Київ: НДЕІ, 2012. – № 11. – С. 188-195.
2. Габрієлова Т.Ю., Василенко І. В. Мінімізація ризиків у ланцюгах постачань біопрепаратів за участю авіаційного транспорту // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2012. – № 6 (177). – Ч.1. – С. 295-299.
3. Коромыслов А. А. Инновационный менеджмент взаимодействия транспорта в логистической подсистеме «Аэропорт-Город» // Актуальные проблемы экономики и транспорта: сб. науч. тр. – Саратов: СГТУ, 2001. – С. 128-130.
4. Коромыслов А. А. Управление рисками в логистических процессах грузовых перевозок воздушным транспортом : Автореф. дис. ... к. э. н. : 08.00.05. – Саратов, 2005. – 20 с.
5. Легостаева Н. В. Управление рисками в транспортно-экспедиторских компаниях.: Автореф. дис. ... к. э. н. : 08.00.05. – СПб, 2011. – 21 с.
6. Марковская О. В. Повышение эффективности смешанных перевозок внешнеторговых грузов : Дис. ... к. э. н. : 08.00.05. – Москва, 2001. – 191 с.
7. Пашкова Д. В. Управление экономическими рисками на предприятиях транспорта : Автореф. дис. ... к. э. н. : 08.00.05. – Москва, 2012. – 24 с.
8. Разумова Н. Ф. Исследование условий возникновения риска ответственности экспедитора при доставке внешнеторговых грузов : по правилам «Инкотермс» : Автореф. дис. ... к. э. н. : 08.00.05. – Москва, 2007. – 24 с.
9. Савченко-Бельский В. Ю. Теория и методология управления экономическими рисками транспортных предприятий : Автореф. дис. ... д. э. н. : 08.00.05. – Москва, 2007. – 40 с.
10. Укусов С. А. Прогрессивные технологии управления перевозками грузов в смешанном сообщении : Дис.... к. э. н. : 08.00.05. – Москва, 1999. – 175 с.
11. Цанев И.А. Организационно-экономические аспекты обеспечения финансовой стойкости транспортных предприятий, осуществляющих международные перевозки грузов: Автореф. дис. ... к. э. н. : 08.00.05. – Москва, 2006. – 25 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В БАНКАХ

В главе обосновывается необходимость применения международных стандартов финансовой отчетности в бюджетировании. Детально анализируются необходимые этапы внедрения данного процесса в банке с помощью проведения классификации счетов и ведения управленческого учета на их основе. В результате использования в практической деятельности банков международных стандартов финансовой отчетности будет оптимизирован бюджетный процесс и, как следствие, достигнута сопоставимость между бюджетными и управленческими формами отчетности, что позволит значительно повысить эффективность бюджетного процесса в целом.

14.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Динамичная рыночная среда требует от субъектов хозяйствования особенного мастерства в сфере управления финансами. Поэтому интерес к финансовому менеджменту практически никогда не исчезает. Большое внимание уделяется бюджетированию, которое позволяет определить источники финансовых ресурсов и пути их наиболее эффективного использования, исходя как из потенциальных возможностей организации, так и ситуации на рынке.

Бюджетирование – это эффективный инструмент финансового управления в деятельности любого банка. Причем его (бюджетирования) значимость будет расти пропорционально степени динамичности и неопределенности рынка, на котором банк работает.

Значение бюджетирования в деятельности банков трудно переоценить. Бюджетирование является основой развития банка, так как дает возможность заранее оценить эффективность деятельности, оптимально распределить ресурсы и разработать наиболее обоснованную концепцию ведения бизнеса в будущем.

Бюджетирование дает возможность выявить и проконтролировать все финансовые потоки банка, эффективно управлять активами и пассивами, оптимизировать налогообложение и осуществлять контроль над деятельностью подразделений на всех стадиях реализации его стратегии деятельности. С помощью бюджетирования также достигается соответствие расходов банка объемам и эффективности проведенных операций, равномерно распределяются расходы с целью бесперебойной работы банка на всех участках, определяются оптимальные размеры расходов. [4]

В целом, целью внедрения бюджетирования в банке является повышение эффективности его функционирования. Это достигается с помощью:

- сведения в единый баланс всех финансовых потоков, связанных с формированием доходов и расходов;
- закрепления доходной и расходной части за подразделениями и перенесение значительной части ответственности на их руководителей;
- предоставление возможности руководителям среднего звена управлять доходной и расходной частями в пределах утвержденных лимитов;
- реализации принципа материальной заинтересованности персонала в результатах деятельности, как подразделения, так и банка в целом;
- реализации посредством бюджетирования всех функций управления финансами: планирования, организации, мотивации, учета, анализа и контроля.[6]

Основой бюджетирования и, в частности, его качества и информативности, является управленческий учет. Управленческий учет ориентирован на получение достоверной информации о финансовом состоянии хозяйственного субъекта в любой момент времени, а также на определение потенциала и перспектив его развития в будущем.[11, С.52]

В отличие от бухгалтерского учета (который отвечает за предоставление информации регулятивным органам и акционерам, и не предназначен для принятия внутренних управленческих решений, так как его основные задачи заключаются в предоставлении информации внешним пользователям) управленческий учет необходим для удовлетворения внутренних потребностей субъекта хозяйствования: проведения анализа, контроля и управления, и должен быть сосредоточен на факторах, которые влияют на стоимостные результаты его деятельности. Управленческие отчеты должны содержать информацию, достаточную для того, чтобы руководство могло выявить как факторы возникновения издержек и прибылей, которые генерируют бизнес-единицы, центры прибыли, бизнес-направления, банковские продукты, клиенты, проекты, так и факторы, влияющие на величину издержек и доходов, и дать ответ на вопрос о том, как довести их до желаемого уровня.

Сегодня в банковской сфере существует объективная необходимость в переходе на международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО), которая обусловлена процессами глобализации и необходимостью выхода на мировые финансовые рынки. Переход на МСФО позволит банкам разрешить ряд проблем несоответствия стандартов управленческого учета бухгалтерскому. Например, банки смогут анализировать кредитный портфель более взвешенно, используя собственные подходы к оценке кредитного риска. Но сомнительно,

чтобы банки с первого дня начали использовать МСФО в полном объеме, скорее всего, что еще достаточно продолжительный период будут востребованы национальные стандарты и при необходимости делаться переходные корректировки к МСФО.

При этом в деятельности отечественных банков наблюдается некоторый парадокс: при переходе на МСФО практически отсутствует тесная взаимосвязь между принципами бюджетирования и принципами ведения управленческого учета.

Вопрос взаимосвязи МСФО, принципов управленческого учета и бюджетирования не исследован и очень актуален именно на постсоветском пространстве, где и сейчас происходит переход на международные стандарты бухгалтерского учета (далее – МСБУ). Частично данная проблематика (отдельные вопросы технологии ведения управленческого учета на основе МСФО) раскрыта в работах А.Ашкинадзе, П.Лебедева, Е.Мамочкина, и др., но нерешенным остается очень важный вопрос – должны ли принципы бюджетирования соответствовать МСФО.

Поэтому цель нашей статьи – обосновать целесообразность применения международных стандартов финансовой отчетности в бюджетировании и предложить конкретные пути активизации этого процесса.

Для эффективного управления банком необходимы данные так называемого “реального” баланса и прочих финансовых отчетов, которые отражают реальное состояние дел. Поэтому в связи с объективной необходимостью в переходе отечественных банков к международным принципам составления отчетности, мы предлагаем внедрить систему бюджетов, которые будут ориентироваться на международные стандарты финансового учета (универсальный инструментарий подготовки отчетности для управления банком).

Некоторые шаги в данном направлении уже сделаны и на государственном уровне:

- Закон Украины “Об общегосударственной программе адаптации законодательства Украины законодательству Европейского Союза” от 18.03.2004 №1629-IV, где бухгалтерский учет компаний определен одной из приоритетных сфер, в которых проводится адаптация законодательства Украины [7];
- Стратегия использования международных стандартов финансовой отчетности в Украине, одобренная распоряжением Кабинета Министров Украины от 24 октября 2007г. N911-р (посл. редакция от 17.03.2011г. №205-р), в которой четко определяются основные направления и этапы перехода к международным стандартам финансового учета субъектами хозяйствования [10];
- Постановление Кабинета Министров Украины Об утверждении Порядка представления финансовой отчетности от 28.02.2000г. №419 (посл. редакция от 30.11.2011г. №1223) [8];
- Распоряжение Кабинета Министров Украины О создании условий для внедрения международных стандартов финансовой отчетности от 22.02.2012г. №157-р. [9].

Данные документы должны содействовать более быстрому практическому переходу субъектов хозяйствования на МСФО с помощью:

- законодательного урегулирования порядка использования международных стандартов, в частности с 2012 года обязательного составления финансовой отчетности и консолидированной финансовой отчетности согласно международным стандартам предприятиями-эмитентами, ценные бумаги которых находятся в листинге организаторов торговли на фондовом рынке, банками и страховщиками, по собственному решению другими эмитентами ценных бумаг и финансовыми организациями;
- официального обнародования международных стандартов с целью создания условий свободного доступа к ним всех субъектов хозяйствования;
- способствование созданию условий свободного доступа к ним всех субъектов хозяйствования;
- формирование информационно-аналитической базы по вопросам применения международных стандартов с целью свободного доступа субъектов хозяйствования к учебным материалам, научным трудам и информации об их практическом применении;
- осуществление мероприятий по подготовке и повышению квалификации бухгалтеров и обеспечению высокого уровня специалистов по бухгалтерскому учету субъектов хозяйствования, которые составляют финансовую отчетность по международным стандартам;
- проведение ежегодных международных научно-практических конференций по обсуждению актуальных вопросов введения и применения международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- адаптация национальной нормативно-правовой базы по вопросам бухгалтерского учета к международным стандартам путем внесения изменений, разработки и утверждения новых национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета для субъектов хозяйствования, которые не применяют международные стандарты, а также утверждение положений бухгалтерского учета хозяйственных операций, которые не раскрыты в международных стандартах.

Акцентируем внимание и на том, что фанатизм в данном процессе недопустим. Система бюджетирования – это система планирования, направленная на будущую экономическую деятельность. Стандарты же финансовой отчетности регламентируют регистрацию и раскрытие событий, которые уже произошли. Другими словами, приведение бюджетных статей в соответствие с международными стандартами это не панацея от недостатков управленческого и бюджетного процесса. [3] Причем, бюджетирование не может и не должно определяться стандартами учета, даже международными, так как система бюджетирования оперирует нефинансовой информацией, которая полностью теряется в финансовой отчетности. И, наконец, именно система бюджетирования должна определять процедуры управленческого учета.

Но, безусловно, планирование и управленческий учет в пределах системы бюджетирования должны быть взаимосвязаны, что необходимо, прежде всего, для осмысленного сравнения план-факта.

Кроме того, использование стандартов МСФО в бюджетировании позволит руководителям общаться друг с другом на одном языке, а также разрабатывать индивидуальные формы бюджетов, так как стандарты МСФО не содержат рекомендуемых форм. Представления о процессе бюджетирования сегодня носят довольно общий характер, поскольку существует множество определений и каждое в своем конкретном случае будет верным. Поэтому, исходя из того, что отсутствует общепринятый стандарт по бюджетированию, многие экономисты и финансисты в процессе бюджетирования предлагают использовать стандарты МСФО.

Также существует и диаметрально противоположное мнение. Единственным аргументом в его пользу может быть то, что цели составления отчетности по МСФО не соответствуют целям бюджетирования. Но в то же время, отсутствие строгих требований касательно форм отчетности и является наиболее удобным моментом для связки с системой бюджетирования. И использование МСФО в части понятийного аппарата, принципов и правил для целей бюджетирования приведет к повышению качества предоставляемой информации вне зависимости от того, что изначально стандарты МСФО ориентированы на внешних пользователей. Хотя очевидно и то, что использовать для бюджетирования все положения, содержащиеся в МСФО, вряд ли удастся.[2]

При использовании принципов МСФО в бюджетировании необходимо помнить о возможных трудностях. Во-первых, существуют проблемы связанные со сроками получения информации из учетной системы, поскольку для получения данных по МСФО используется в большинстве случаев сложный механизм, который требует времени на трансформацию и выверку учетных данных. Так как хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет (в том числе по МСФО), то такой учет не отвечает целям бюджетирования, в соответствии с которыми отчеты могут составляться, например, еженедельно или ежедневно. Во-вторых, могут возникнуть трудности при синхронизации учетной системы с прочими системами. Показатели учетной системы не дают стопроцентного заполнения бюджетов, так как учет по МСФО направлен, прежде всего, на формирование финансовой отчетности, а бюджет может содержать кроме количественных, так и качественные показатели. И в-третьих, проблема соответствия названия бюджетного показателя его содержанию. Для того чтобы название бюджетной статьи соответствовало ее содержанию, предлагается использовать трансформационные таблицы, в которых можно было бы проследить возникновение результирующего значения показателя.[2]

Основными преимуществами ведения управленческого учета и бюджетирования по МСФО являются:

- возможность использования методологической основы и принципов, установленных МСФО;
- возможность сопоставления результатов деятельности, бюджетов различных банковских организаций, так как МСФО является международным финансовым стандартом;
- повышение эффективности организации процесса подготовки бюджетов, отчетности о его выполнении;

- возможность использования данных управленческого учета и/или МСФО, как источника для целей бюджетирования и планирования.

Говоря о приведении системы бюджетирования в соответствие с МСФО, мы выделяем такие необходимые этапы:

- реклассификация счетов;
- ведение управленческого учета на основе реклассификации счетов.

Рассмотрим каждый из перечисленных этапов более детально.

14.2. РЕКЛАССИФИКАЦИЯ СЧЕТОВ

Целью реклассификации счетов является группировка счетов и/или проводок для получения управленческого баланса, бюджета активов и пассивов, управленческого отчета про финансовые результаты, управленческого отчета о прибылях и убытках по бизнес-единицам и центрам прибыли в разрезе бизнес-направлений и банковских продуктов для проведения корректировок.

В балансе обязательства и активы должны быть сгруппированы в порядке уменьшения их ликвидности. В управленческом балансе должна отображаться как минимум такая информация (табл. 14.1):

Таблица 14.1. Управленческий баланс

Актив	Обязательства
1 Денежные эквиваленты и остатки на счетах национального банка	1 Депозиты прочих банков
2 Казначейские и прочие векселя	2 Средства клиентов
3 Государственные и прочие ценные бумаги, предназначенные для торговых операций	3 Депозитные сертификаты
4 Межбанковские средства	4 Простые векселя и прочие документарные обязательства
5 Кредиты и авансы клиентам	5 Прочие заемные средства
6 Инвестиционные ценные бумаги	
7 Прочие финансовые активы	

В процессе формирования управленческого баланса необходимо помнить о том, что:

- активы и обязательства подлежат взаимозачету только при наличии юридического права для его проведения или если предполагается реализация актива либо погашение обязательства на нетто-основе;
- обязательно должна быть раскрыта рыночная стоимость торговых ценных и инвестиционных бумаг в случае, если она отличается от балансовой стоимости.

Также следует включить в баланс внебалансовые статьи по следующим позициям:

- характер и величину безотзывных обязательств по кредитованию;
- характер и величину обязательств и условных событий, которые вытекают из внебалансовых статей;
- прямые заменители кредита, включая гарантии по задолженности, банковскому акцепту и резервные аккредитивы, которые используются в качестве финансовых гарантий по кредитам и ценным бумагам;
- условные события, связанные с некоторыми операциями, включая поручительства по отношению к выполнению обязательств третьими сторонами, гарантии и резервные аккредитивы, связанные с конкретными операциями;
- статьи, связанные с процентными ставками и валютными курсами, включая свопы, опционы и фьючерсы;
- прочие обязательства.

В отчете о прибылях и убытках статьи должны быть сгруппированы по характеру возникновения. (табл. 14.2)

Таблица 14.2. Отчет о прибылях и убытках

№	Название статьи	Отчетный период	Плановый период
1.	Процентные и прочие аналогичные доходы Процентные расходы и аналогичные платежи		
2.	Комиссионные доходы и сборы Комиссионные расходы и сборы		
3.	Прибыль за исключением убытка по торговым ценным бумагам		
4.	Прибыль за исключением убытка по инвестиционным бумагам		
5.	Прибыль за исключением убытка по операциям в иностранной валюте		
6.	Прочие операционные доходы		
7.	Убытки от кредитов и авансов		
8.	Общие административные расходы		
9.	Прочие операционные расходы		

Также необходимо помнить, что статьи доходов и расходов не подлежат взаимозачету, за исключением статей, которые связаны с хеджированием, и с активами и обязательствами, уже учтенными при составлении баланса.

Прочие виды прибылей и убытков, как правило, приводятся на нетто-основе:

- реализация и изменения в балансовой стоимости торговых ценных бумаг;
- реализация инвестиционных бумаг;
- валютные операции.

Реклассификация счетов позволит провести распределение:

- активов и обязательств между всеми бизнес-единицами и центрами прибыли банка;
- процентных доходов и расходов между всеми бизнес-единицами и центрами прибыли;
- прямых издержек между всеми бизнес-единицами и центрами прибыли;
- общепанковских расходов между бизнес-единицами, центрами прибыли и центрами расходов;
- собственных средств между бизнес-единицами и центрами прибыли.

После реклассификации счетов и проведения необходимых корректировок, формируются окончательные балансы, которые позже и сверяются с планами.

14.3. ВЕДЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ОСНОВЕ РЕКЛАССИФИКАЦИИ

Организация управленческого учета с целью обеспечения менеджеров информацией о выполнении бюджетов по сегментам финансовой структуры предполагает классификацию счетов и части проводок дополнительными признаками:

- код бизнес-единицы;
- код бизнес-направления;
- статья управленческого баланса / бюджета активов и пассивов;
- алгоритм переноса на статью управленческого баланса;
- статья бюджета.

Классификация новых счетов и проводок должна проводиться на ежедневной основе в автоматизированной банковской системе или во внешнем хранилище. Для оптимизации ручного труда необходимо разработать алгоритмы автоматической классификации счетов на основе сопутствующей информации по счету: клиент счета и его атрибуты, филиал либо подразделение, в котором открыт данный счет, номер синтетического счета, валюта, менеджер счета, номер договор и прочим признакам.

Очевидно, что вся информация не может быть получена классификации счетов и проводок. Не всегда удастся детализировать депозитные, карточные счета либо счета кредитных линий, учет по которым ведется по сведенным счетам. Часть информации по накладным расходам и капитальным вложениям может храниться в подсистемах учета хозяйственной деятельности банка (заработная плата, учет основных средств и нематериальных активов). В целях управленческого учета необходимо классифицировать объекты аналитического учета с помощью кодирования.

После кодирования счетов, проводок и аналитических объектов необходимо на ежедневной основе рассчитывать управленческий баланс (остатки на дату), бюджет активов и пассивов (средние остатки по статьям баланса) и отчет о прибылях и убытках в разрезе выделенных сегментов финансовой структуры. Целесо-

образно формировать динамические отчеты в виде OLAP-кубов. Это позволит сопоставить плановые и фактические показатели по разным сегментам финансовой структуры.

На ежемесячной основе также необходимо формировать отчет о выполнении бюджета активов и пассивов, а также отчет о прибылях и убытках. Для получения окончательных финансовых результатов сегментов необходимо выполнить корректировки по международным стандартам и прочим управленческим корректировкам:

- учет компенсаций;
- перераспределение операционных доходов и расходов;
- персонификация накладных расходов;
- тарификация внутренних услуг;
- аллокация накладных расходов;
- распределение капитала по бизнес-единицам и центрам прибыли.

В целом для реализации бюджетирования на основе МСФО необходимо, чтобы выполнялись такие условия:

- банк (компания) определил для себя, что бюджетирование по МСФО является насущной необходимостью, что согласовано с его стратегическими целями;
- существует квалифицированный персонал среди экономистов и финансистов, который способен применять положения стандартов;
- существуют четкие алгоритмы трансформации данных по МСФО;
- определен круг пользователей, которые могут предъявлять требования к бюджетной информации;
- бюджетная система позволяет моделировать варианты бюджетов, сформированных в соответствии с МСФО.

В результате с помощью внедрения в практическую деятельность банков вышеупомянутых этапов можно достичь сопоставления бюджетных и управленческих форм отчетности, что значительно облегчит и оптимизирует весь бюджетный процесс. Особенно ценным моментом будет повышение прозрачности процедур контроля выполнения бюджета, так как управленческая и финансовая отчетность будут формироваться на одинаковых принципах учета, а также исчезнет необходимость в перегруппировании отдельных статей, что приведет к снижению операционного риска, который научные работники и практики выделяют как один из самых небезопасных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ашкинадзе А. Финансовое управление и бюджетирование в банке. Технология ведения управленческого учета на основе МСФО в банках. – Вестник АРБ, 2003. – №13.

2. Бюджетирование в соответствии с МСФО – актуальность применения [Электронный ресурс] / И.С. Филиппович. – МСФО и МСА в кредитной организации, 2007. – №3. – Режим доступа: www.lawmix.ru/bux/62429.
3. Бюджетирование: GAAP inside [Электронный ресурс] / Лебедев П. – Режим доступа: <http://gaap.ru/biblio/corpfir>.
4. Княжеченко Е. Формирование финансовой структуры коммерческого банка // Аналитический банковский журнал. – 2001. – №7. – С.73-77.
5. Мамочкин Е. Взаимосвязь стратегического планирования, бизнес-планирования и бюджетирования. – Международный еженедельник “Финансовая газета”, 2007. – №42.
6. Практические результаты применения технологий финансового управления и бюджетирования [Электронный ресурс] // Intersoft Lab [сайт]. – Режим доступа: www.iso.ru/journal/articles/304.html. – Заглавие с экрана.
7. Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу”. Закон України від 18.03.2004 №1629-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.rada.gov.ua.
8. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000р. №419 [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.rada.gov.ua.
9. Про створення умов для впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22.02.2012р. №157-р [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.rada.gov.ua.
10. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007р. N911-р [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.rada.gov.ua.
11. Шепелев Д. Что такое управленческий учет // Свой бизнес. – 2003. – №10. – С. 52-56.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ АВИАПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОЦЕССЕ КООПЕРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В главе обоснованы направления обеспечения эффективного банковского финансирования авиационного сектора экономики путем создания системы банковского контроля финансирования авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия. Раскрыта сущность и представлены схемы процесса корпоративного взаимодействия авиапредприятий с коммерческими банками. Обоснован порядок формирования системы банковского контроля финансирования авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия.

15.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В течение всего периода развития экономики Украины оставалась нерешенной проблема обеспеченности хозяйствующих субъектов, в том числе авиапредприятий финансовыми ресурсами. Одним из факторов сложившейся ситуации выступает, во-первых, неудовлетворительное финансовое состояние авиапредприятий, следствием чего является неуплата ими долговых обязательств, во-вторых участвовавшие факты нецелевого использования полученных банковских кредитов.

Для оценки финансового положения авиапредприятий используются разнообразные методические подходы и различные системы показателей с применением разных нормативных или предельных значений. Во многом, это вызвано отсутствием единой отраслевой методики оценки финансового состояния авиапредприятия и контроля эффективности использования им полученных финансовых ресурсов.

Целью исследования является обоснование эффективного банковского финансирования авиасектора путем создания системы банковского контроля финансирования авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия.

Теоретической и методологической основой исследования выступают научные труды и публикации по проблемам финансового анализа и контроля, научные статьи, нормативная, специальная литература. Применяемый системный и комплексный подходы обусловили методику исследования. В ходе исследования использованы следующие группы методов – методы анализа и синтеза, логического обобщения, системный и комплексный подход, аксиоматический метод, метод экспертных оценок.

15.2. ФИНАНСИРОВАНИЕ АВИАПРЕДПРИЯТИЙ И ЕГО КОНТРОЛЬ

В условиях острой нехватки собственных средств у многих авиапромышленных и авиатранспортных предприятий Украины повышается роль внешних источников финансирования экономической деятельности. Коммерческие банки, решая проблему финансирования авиасектора, сталкиваются с проблемой низкой кредитоспособности авиапредприятий, а, значит, с высокой рискованностью операций финансирования, низким качеством кредитного портфеля. Поэтому возникает необходимость построения системы контроля в банке.

Придание контролю активной роли в процессе управления позволяет всесторонне подойти к проектированию системы контроля финансирования авиасектора и специфицировать две его формы - ограничивающую (упреждающую), направленную на реализацию функции предупреждения отклонений, и регулирующую, призванную оценить возникшие отклонения и принять меры для коррекции полученного результата.

Система информационных, организационных, нормативно-инструктивных и процедурных элементов, взаимосвязанных между собой и направленных на решение задач контроля, в рамках специфики банка, в отношении операций финансирования авиапредприятий представляет собой систему контроля финансирования авиасектора банковским учреждением.

Специфика деятельности предприятий авиасектора, которые включают производственные, транспортные и научно-исследовательские структуры, связана с объективной заинтересованностью в активном использовании научно-технических и инновационных разработок в производственной деятельности и в процессе коммерческой эксплуатации авиационного транспорта. Это объясняет экономическое взаимодействие производственных, транспортных и научно-исследовательских предприятий авиасектора, которое с развитием корпоративных отношений реформировалось в корпоративное взаимодействие.

15.3. КОРПОРАТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В АВИАЦИОННОМ СЕКТОРЕ

Корпоративное взаимодействие – это совокупность экономических отношений между предприятиями разных сфер деятельности и разных форм собственности по поводу образования, выработки и потребления конечной продукции по принципу корпоративного участия.

Относительно авиационного сектора участники процесса корпоративного взаимодействия выступают:

1. Авиапромышленные предприятия.
2. Авиаремонтные предприятия.
3. Авиакомпании.
4. Аэропорты.
5. Научно-исследовательские учреждения.
6. Коммерческие банки.

Причиной или основанием (в конечном итоге результатом) корпоративного взаимодействия выступает образование или наличие экономической заинтересованности участников в организации совместного производства, эксплуатации, потребления конкретного объекта. В качестве объектов общих интересов выступают: инновационные разработки, другие объекты интеллектуальной собственности, конечная продукция и тому подобное. Экономические интересы участников предопределены особенностями дальнейшей полезной реализации результата корпоративного взаимодействия. С учетом этой особенности участники объединяются в следующие группы: разработчики результата корпоративного взаимодействия (например, инновационной продукции) – участник 5; потребители в производственных целях – участники 1 и 2; потребители-эксплуатанты – участники 3 и 4; финансовая инфраструктура – участник 6.

Независимо от особенностей результата, сформированы следующие четыре схемы корпоративного взаимодействия авиапредприятия с коммерческими банками:

Схема 1 – Корпоративное объединение участников. Данная схема предусматривает аккумулирование капитала участников путем создания нового юридического лица, деятельность которого связана непосредственно с использованием результата корпоративного взаимодействия (например с использованием инновационной разработки), для последующего обеспечения регулярного получения доходов от участия в капитале.

Схема 2 – Договорное объединение участников. Данная схема предусматривает образование договорного объединения путем заключения договора о сотрудничестве между авиапредприятием и кредитных соглашений с коммерческим банком для разового получения доходов по результатам полезного использования результата корпоративного взаимодействия.

Схема 3 – Корпоративное финансирование. Согласно данной схеме, участник 5 – научно-исследовательское учреждение получит кредит от банка, коммерческие кредиты и инвестиции от авиапредприятий для создания результата корпоративного взаимодействия – инновационной разработки. После полезной реализации инновационной разработки участники получают

регулярные (от предоставленных инвестиций и коммерческих ссуд), разовые (от предоставленных кредитов) доходы.

Схема 4 – Банковское корпоративное кредитование. Аналогично предыдущей схеме, участник 5 тоже привлекает банковский кредит для создания результата корпоративного взаимодействия – инновационной разработки. В дальнейшем предоставляет созданную инновационную разработку как коммерческий кредит авиапредприятиям, обеспечивает себе вместе с ними регулярное получение доходов от ее коммерческой эксплуатации и постепенно осуществляет погашение банковского кредита и процентов (обеспечивает образование доходов коммерческому банку).

Коммерческий банк, как участник процесса корпоративного взаимодействия, и в этом случае обязан учитывать риск потери доходов, как инвестиционных (дивидендных), так и процентных. Фактором риска выступает возможность уменьшения величины корпоративного участия авиапредприятия-заемщика в процессе корпоративного взаимодействия, что связано со снижением его доли в сумме доходов от коммерческой эксплуатации результата взаимодействия и, соответственно, возможным отсутствием денежных средств для выполнения кредитных обязательств перед банком.

Таким образом, возникает необходимость банковского контроля процесса корпоративного взаимодействия.

15.4. СИСТЕМА БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ

Банковский контроль финансирования авиапредприятия в процессе корпоративного взаимодействия – это совокупность действий, которые связаны с обеспечением на основе целевого использования предоставленных средств получения доходов от участия в корпоративном финансировании коммерческих проектов.

Видами банковского контроля финансирования авиапредприятия в процессе корпоративного взаимодействия обозначены:

- *Корпоративный* – контроль финансирования коммерческого проекта, который является основой корпоративного взаимодействия авиапредприятий в направлениях обеспечения своевременного поступления средств, их использования по назначению, правильностью начисления и получения доходов от участия в капитале.
- *Операционный* – контроль финансирования коммерческого проекта, который является основой корпоративного взаимодействия авиапредприятий в направлениях обеспечения своевременного поступления средств, их использования по назначению, своевременного погашения кредита и процентов по нему.
- *Технологический* – контроль финансирования коммерческого проекта, который является основой корпоративного взаимодействия авиапредприятий в направлениях обеспечения своевременного поступления средств, их

использования по назначению, соблюдения установленных кредитным соглашением процедур.

- *Регулирующий* – контроль финансирования коммерческого проекта, который является основой корпоративного взаимодействия авиапредприятий, который предусматривает корректировку установленных кредитным соглашением процедур.

Задачами внутренней системы контроля банка являются постоянное отслеживание изменений, как во внутренней, так и во внешней контрольной среде и формирование адекватных методов, ограждающих банк от их негативного влияния.

Для принятия решения о кредитовании банк проводит анализ деятельности предприятия, определяет его кредитоспособность и прогнозирует риск невозврата кредита [1].

В основу предлагаемых методических подходов к формированию системы банковского контроля финансирования авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия заложены процедурные (целевые) и организационные (функциональные) ориентиры на обеспечение интересов банка и его защищенность при осуществлении операций финансирования (рис. 15.1).



Рис. 15.1. Структура системы банковского контроля финансирования авиапредприятия в процессе корпоративного взаимодействия

Источник: собственная разработка

В задачи данных подходов входит нацеливание банковского финансирования на поддержку функционирования авиасектора, что позволяет банкам находить подходящие инструменты контроля для увеличения объемов ресурсов, направляемых на развитие предприятий авиационной промышленности и транспорта, и для сохранения своих активов от негативного воздействия рисков.

Западные банки в построении внутренней системы контроля основываются на ставшем весьма распространенным в последние десятилетия управлении (контроле) рисками. Структурный подход к управлению рисками, в том числе и рисками финансирования, включает следующие этапы:

- *Определение рисков.* Этап включает определение событий, которые могут негативно повлиять на доходы банка;
- *Оценка и количественное измерение рисков,* включающие анализ соответствующей информации на предмет возможности возникновения определенных событий и выводы по возможным результатам и убыткам. Определение количественной величины риска дает возможность сформировать с помощью активных инструментов управления уровень риска, который банк рассматривает, как приемлемый;
- *Лимитирование риска.* Определяется уровень приемлемости риска в каждой области, затем минимизируется возможность наступления событий, которые могут привести к убыткам, или лимитируются те суммы потерь, где риск в наибольшей степени сконцентрирован, или же принимаются меры по переносу риска на третью сторону;
- *Оценка контроля.* Результаты осуществления мероприятий по контролю рисков должны регулярно оцениваться и тестироваться на адекватность. Контроль призван выявлять и анализировать причины отклонения величины реализованных рисков от запланированных показателей. Для анализа используются показатели, характеризующие результаты кредитной деятельности, структуру рисков и убытки, связанные с реализацией рисков. Разрабатываются встречные меры по преодолению последствий наступивших рисков и восстановлению структуры рисков [6].

Зарубежными банками, рейтинговыми и консультационными компаниями разработано множество инструментариев, позволяющих обуздать рост рисков, связанных с продвижением на финансовый рынок новых продуктов и услуг. Среди таких инструментариев - Value at Risk, Money at Risk, Risk Metrics, Risk Master, RAROS, RORAS и прочие, позволяющие осуществить оценку различных рисков и сводящиеся, в конечном итоге, к концепции цены и риска.

Методика оценки кредитного риска в рамках кредитного и инвестиционного портфелей Credit Metrics разработана трастовой компанией J.P. Morgan в союзе с крупнейшими международными банками и использует статистические данные за период, превышающий пятнадцать лет, собранные крупнейшими рейтинговыми компаниями (Moody's, Standard & Poor's и проч.), а также рейтинговые оценки данных компаниями различных финансовых и прочих организаций.

Структура этого методического подхода представлена на рисунке 15.2 [6]. Приведенная модель учитывает, что риск возникает не только при невыполнении обязательств, но и при изменении стоимости продукта. Для отражения этой зависимости в Credit Metrics введено понятие кредитного качества как относительной возможности увеличения/уменьшения рискованности заемщика (кредита), что выражается в перемещении его по рейтинговой шкале.

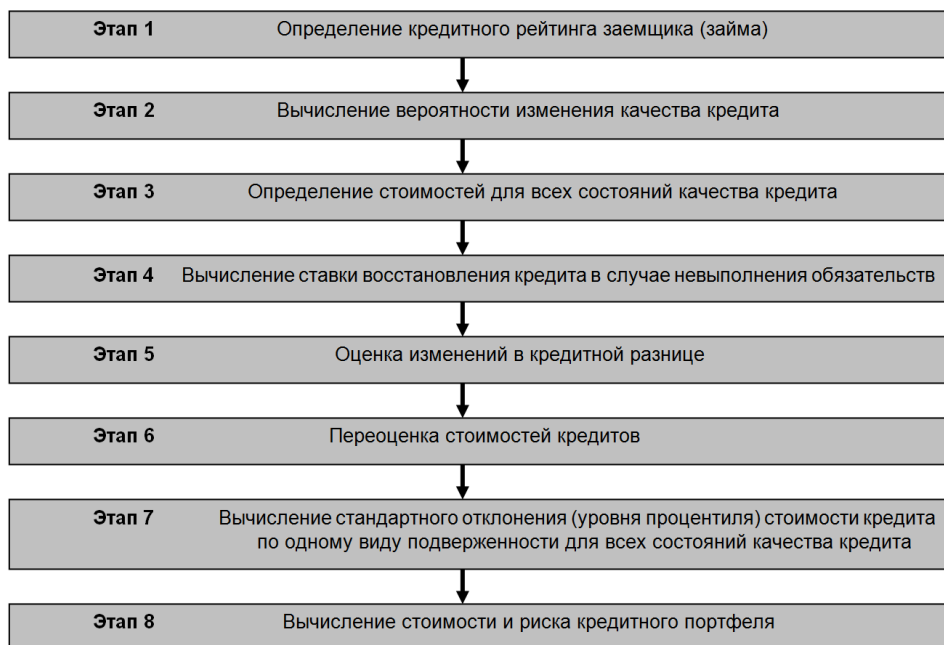


Рис. 15.2. Структура оценки рисков Credit Metrics
Источник: собственная разработка на основе [6]

Анализ этих перемещений является одним из фундаментальных инструментов в Credit Metrics, он позволяет изучить возможные изменения в кредитном качестве продуктов в течение определенного времени, называемого рисковым горизонтом.

Вероятность любого перемещения кредитного рейтинга в текущем периоде обусловлена рейтингом наибольшего незащищенного кредита.

Следующим шагом в методике является определение стоимостей, в пределах рискового горизонта, для всех состояний кредитного качества. В случае невыполнения обязательств оценивается ставка восстановления, основанная на классификации кредитов по старшинству.

В случае перемещения вверх или вниз по рейтинговым категориям оценивается изменение в кредитной разнице, которая образуется в результате перемещения рейтинга. Затем осуществляется вычисление текущей стоимости оставшегося денежного потока услуги (кредита, ценной бумаги и т.д.).

Если кредитное качество перемещается в позицию невыполнения обязательств, то вероятная остаточная стоимость восстановления будет зависеть от класса обязательства по старшинству.

Для получения стоимости в пределах рискового горизонта, соответствующей рейтингу более высокой или более низкой ступени, осуществляется оценка непосредственной текущей стоимости продукта. Она включает следующие шаги:

- расчет нулевых кривых для каждой рейтинговой категории, эти кривые устанавливаются по рисковому горизонту до даты погашения долга;
- переоценку на базе нулевых кривых остаточного денежного потока, в пределах рискового горизонта, для каждой рискowej категории.

В концепции Credit Metrics кредиты переоцениваются с использованием кредитных форвардных кривых на выше- (ниже-) стоящих рейтинговых ступенях и применением ставки восстановления к принципалу в случае невыполнения обязательств. Вероятность выплаты кредита или реализации инвестиционных ожиданий уменьшается, если снижается рейтинг заемщика и, наоборот, возрастает при увеличении рейтинга заемщика.

Для оценки кредитного риска в целом по портфелю Credit Metrics берет за основу теоретическую модель выбора Мертона и устанавливает корреляцию между стоимостью активов компании и ее рейтингом для определения вероятностей изменения этого рейтинга, корреляцию между стоимостями активов разных заемщиков, в результате чего становится известной корреляция их рейтингов. Полученные данные сводятся в матрицу (табл. 15.1).

Таблица 15.1. Совокупные вероятности изменения рейтинга двух заемщиков, %

Рейтинг первой компании	Рейтинг второй компании								Итого
	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	D	
AAA									
AA									
A									
BBB									
BB									
B									
CCC									
D									
Итого									100%

Источник: собственная разработка на основе [6]

Такой анализ проводится для каждой пары заемщиков в портфеле, и на базе полученных данных вычисляется стандартное отклонение стоимости портфеля.

Контроль кредитных рисков в корпорации Chase Manhattan осуществляется одновременно и на уровне отдельных операций, и на уровне портфеля в целом. Для кредитования формируется стратегия, определяются целевые рынки, приемлемый уровень риска. Как и в ранее упомянутых банках, в корпорации для контроля рисков кредитования используется кредитное ранжирование. Процедуры контроля рисков включают отслеживание соблюдения стандартов подготовки кредитного предложения, а также индикаторов качества исполнения кредита.

Swiss Bank Corporation (SBC) после нескольких лет опыта использования собственной системы страновых рейтингов и введения стандартной системы

рейтинга клиентов в швейцарских организациях стала дополнительно определять рейтинг отраслей. При оценке отраслей SBC направлена на определение цикла их развития и значимости. Таким образом, анализ меньше базируется на абсолютном рейтинге и больше - на позиционировании отрасли в деловом цикле.

Одной из наиболее успешных в развитии, применении и распространении идеи собственной контрольной системы, направленной на контроль рисков банка, стала банковская корпорация Bankers Trust.

Сравнивая подходы отечественных и зарубежных банков к структурной организации контроля, следует отметить, что украинским банкам предстоит развить комплексную систему лимитов, учитывающую различные особенности кредитной и инвестиционной деятельности.

15.5. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ АВИАПРЕДПРИЯТИЙ

Исходя из необходимости сочетания интересов банков и авиапредприятий, основная цель системы банковского контроля финансирования последних в процессе корпоративного взаимодействия может быть определена как достижение долгосрочной устойчивости показателя прибыли от операций финансирования, обеспечение необходимой степени защищенности банка от негативного воздействия рисков, сопутствующих операциям финансирования. Интегральный комплексный критерий оценки эффективности контрольной системы финансирования авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия является функционалом, представляющим собой сумму взвешенных локальных критериев:

$$R_1^t = \sum_{i=1}^I n_i N_i^t; \quad R_2^t = \sum_{m=1}^M k_m K_m^t, \quad (15.1)$$

где:

R_1^t – интегральный комплексный критерий оценки системы контроля банковского кредитования;

R_2^t – интегральный комплексный критерий оценки системы контроля банковского корпоративного участия (инвестирования);

N_i^t – i -й локальный критерий, характеризующий контрольную систему кредитных операций;

K_m^t – m -й локальный критерий, характеризующий контрольную систему инвестиционных операций;

n_i – коэффициент относительной важности i -го локального критерия:

$$n_i \geq 0, \sum_{i=1}^I n_i = 1; \quad (15.2)$$

k_m – коэффициент относительной важности m -го локального критерия:

$$k_m \geq 0, \sum_{m=1}^M k_m = 1; \quad (15.3)$$

t - период, принимаемый для оценки, $t \in T$.

Для оптимальной контрольной системы $R_1^t \rightarrow R_2^t \rightarrow 0$.

Особенности использования такого способа построения комплексного интегрального критерия в каждом конкретном случае заключаются в подборе и построении локальных критериев, а также в определении коэффициентов относительной важности каждого из локальных критериев.

В соответствии с поставленной целью, состав локальных критериев для оценки эффективности контрольной системы должен быть определен, исходя из необходимости повышения уровня доходности по операциям, повышения качества кредитного и инвестиционного портфелей и увеличения объемов ресурсов, направляемых на развитие авиасектора.

В качестве локальных критериев N_i^t , используемых для оценки результативности контрольной системы кредитных операций в t -м периоде, предлагается выбрать следующие показатели:

- чистый процентный доход от кредитования в сравнении с плановым (данный показатель является одним из основных при оценке эффективности кредитной деятельности банка);
- качество портфеля кредитов, предоставленных авиапредприятиям (показатель отношения проблемных кредитов, выданных авиапредприятиям, к общей стоимости выданных им кредитных ресурсов, как показатель качества кредитного портфеля);
- коэффициент использования свободных кредитных ресурсов;
- зависимость банка от концентрации кредитных ресурсов в определенных регионах;
- зависимость банка от концентрации кредитных ресурсов в определенных отраслях авиасектора (авиапромышленность, авиатранспорт и т.д.);
- зависимость банка от выборки заемщиков.

Предлагаемый набор критериев включает наиболее значимые показатели, используемые для оценки кредитной деятельности банка, такие как доходность и качество кредитного портфеля. Данные показатели в достаточной степени отражают текущую эффективность кредитования. Таким образом, предлагаемая система показателей охватывает основные направления оценки эффективности системы банковского контроля кредитования авиапредприятий и может считаться достаточной для получения представления о ее недостатках и задачах по развитию.

Относительным показателем доходности кредитных операций банка, который будет выступать в качестве локального критерия оценки системы контроля кредитования банком авиапредприятий, выступает аналог статистического прироста отношение чистого процентного дохода по кредитам авиапредприятиям:

$$\begin{aligned} N_1^t &= (N_{1\text{план}} - N_{1\text{факт}}) \div N_{1\text{план}}, \text{ если } N_{1\text{план}} \geq N_{1\text{факт}} \\ N_1^t &= 0, \text{ если } N_{1\text{план}} \leq N_{1\text{факт}}, \end{aligned} \quad (15.4)$$

где:

$N_{1\text{план}}$ – плановая величина чистого процентного дохода от кредитования авиапредприятий в период t ;

$N_{1\text{факт}}$ – фактическое значение величины чистого процентного дохода от кредитования авиапредприятий в период t .

Качество кредитного портфеля также является показателем надежности методики оценки заемщиков. Чтобы оценить его, вычисляется отношение проблемных кредитов, предоставленных промышленным предприятиям, к общей стоимости кредитов. Чем выше данный показатель, тем хуже качество кредитного портфеля, а, значит, ниже эффективность контроля кредитного риска.

Контрольная система банка исследуемого банка (принимается условное обозначение X) оценена по категории C (табл. 15.2).

При расчетах использовались данные внутренней периодической отчетности банка:

- исполнение плана доходов от кредитования промышленности – 100%;
 $N_1 = 0$;
- доля плохих кредитов – $r_{np} = 0$;
 $N_2 = 0 \times 100 / r \times 1/7 = 0$;
- использование свободных кредитных ресурсов – 30%;
 $N_3 = 1 - 30/100 = 0,7$;
- обслуживаемые регионы – Донецкий;
 $N_4 = 0 \times 1 = 0$;
- обслуживаемые отрасли – три отрасли с рейтингом 0 с долями в кредитном портфеле - 40%, 50%, 10%;
 $N_5 = 1/(0 \times 0,4 + 0 \times 0,5 + 0 \times 0,1) = 0$;
- – $P = 1$, так как количество кредитруемых отраслей < 5 ;
- – класс обслуживаемых предприятий - класс 1 (60%), класс 2 (40%);
 $N_6 = 0 \times 0,6 + (1 \times 0,4) / 4 = 0,1$.

Таблица 15.2. Расчет интегрального комплексного критерия оценки системы контроля банка X

Локальный критерий	Величина показателя	Коэффициент относительной важности	Расчетное значение интегрального критерия
1	2	3	4
N_1	0,0	2,0	0
N_2	0,0	3,0	0
N_3	0,7	3,0	2,1
N_4	0,0	0,1	0,0
N_5	0,0	0,9	0,0
N_6	0,1	1,0	0,1
Рейтинг системы контроля			2,2
Категория			C

Источник: собственная разработка

Направления совершенствования системы контроля кредитования авиапредприятий и увеличения объемов кредитных ресурсов следующие:

- наряду с текущей оценкой финансово-экономического положения авиапредприятий, необходимо проводить тщательный анализ перспектив развития регионов и авиационной отрасли на период действия кредитного договора, с тем чтобы выявить реальную способность заемщиков к возврату кредитов и выплате процентов по ним; не отказывать тем из них, кто такие перспективы действительно имеет;
- не стоит ограничивать свой кредитный портфель только кредитами высшего качества, поскольку это приводит к потере возможных доходов от операций – необходимо научно обоснованное сочетание качества и риска кредитного портфеля.

Проведенные мероприятия определили переход системы контроля кредитования данного банка из категории С в категорию В (табл. 15.3).

Данные внутренней периодической отчетности банка изменились следующим образом:

- исполнение плана доходов от кредитования промышленности -100%;
 $N_1 = 0;$
- доля плохих кредитов – $\text{гпр} = 0;$
 $N_2 = 0 \times 100 / r \times 1/7 = 0;$
- использование свободных кредитных ресурсов - 53%;
 $N_3 = 1 - 53/100 = 0,47;$
- обслуживаемые регионы - Донецкий;
 $N_4 = 0 \times 1 = 0;$
- обслуживаемые отрасли - три отрасли с рейтингом 0;
 $N_5 = 1/(0 \times 1,0) = 0;$
- $P = 1$, так как количество кредитруемых отраслей < 5 ;
- класс обслуживаемых предприятий – класс 1 (42%), класс 2 (58%);
 $N_6 = 0 \times 0,42 + (1 \times 0,58) / 4 + 0,15.$

Таблица 15.3. Расчет интегрального комплексного критерия оценки системы контроля банка X после реализации рекомендаций по повышению ее эффективности

Локальный критерий	Величина показателя	Коэффициент относительной важности	Расчетное значение интегрального показателя
N_1	0,0	2,0	0
N_2	0,0	3,0	0
N_3	0,47	3,0	1,41
N_4	0,0	0,1	0,0
N_5	0,0	0,9	0,0
N_6	0,15	1,0	0,15
Рейтинг системы контроля			1,56
Категория			В

Источник: собственная разработка

1	Изучение законодательных и нормативных требований применительно к условию (результату) корпоративного взаимодействия
2	Выбор схемы корпоративного взаимодействия
3	Описание и всесторонняя характеристика условия (результата) корпоративного взаимодействия
4	Определение рисков, связанных с условием (результатом) корпоративного взаимодействия
5	Определение подсистемы и объектов контроля
6	Определение способов и видов контроля
7	Определение методов и инструментов контроля
8	Определение перечня контрольных процедур, их описание и последовательность осуществления
9	Определение перечня технических и программных средств
10	Определение ответственных лиц и их полномочий
11	Установление порядков движения информационных потоков для подготовки и принятия тактических и оперативных решений

Рис. 15.3. Этапы формирования системы банковского контроля финансирования авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия

Источник: собственная разработка

Расчет интегрального комплексного критерия оценки системы контроля корпоративного участия в капитале авиапредприятий осуществляется аналогичным образом.

Формирование контрольной системы финансирования авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия предлагается осуществлять в одиннадцать этапов (рис. 15.3).

Таким образом, система контроля в банке должна предусматривать защиту средств клиента, с одной стороны, и обеспечение получения максимального банковского дохода от размещения средств – с другой. Система контроля финансирования авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия представляет собой сложный механизм взаимодействия организационной и процедурной составляющих, направленных на обеспечение защиты банковских активов от неблагоприятного воздействия различных факторов.

Оценка системы контроля финансирования промышленности предназначена для формирования более результативной системы, учитывающей ранее выявленные недостатки. Для этого предлагается проектировать контрольную систему с учетом рисков, сопутствующих операциям по финансированию авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия, и объектов контроля – корпоративных рисков.

15.6. Выводы

Научное значение проведенного исследования характеризуется тем, что:

- определена сущность и направления (схемы) процесса корпоративного взаимодействия авиапредприятий с коммерческими банками
- обоснована необходимость, раскрыты сущность и виды банковского контроля финансирования авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия;
- разработан порядок формирования системы банковского контроля финансирования авиапредприятий в процессе корпоративного взаимодействия.

Практическая ценность проведенного исследования заключается в возможности продолжения последующих научных исследований в направлении разработки финансового механизма банковского аудита и контроллинга применительно к активизации процесса корпоративного взаимодействия авиапредприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов М. Основы управления кредитными рисками в коммерческом банке // Финансист. 1997. №10. с. 28-35.
2. Богомазов М. Система внутрішнього контролю в комерційних банках України: організаційний аспект // Вісник Національного банку України. 2000. №4. с. 37 – 38.
3. Буряк М.А. Методический подход к управлению контрольной системой банковского учреждения // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997. с. 230 – 236.
4. Буряк М.А. Совершенствование деятельности банка как важнейшего финансового института развития промышленности // Научно-методические и организационно-практические проблемы развития промышленных городов региона с максимальным использованием местных ресурсов: Материалы науч.-практ. конф. Донецк, Артемовск, 1997. с. 262-270.
5. Довженко М.А. Вопросы развития внутренней системы контроля финансирования промышленности в банковских учреждениях //

- Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. с. 288-299.
6. Довженко М.А. Методический подход к формированию контрольной системы финансирования промышленности (на примере банковских учреждений) // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. Т.1. с. 268-282.
 7. Довженко М.А. Финансирование предприятий промышленности Украины: проблемы и задачи банковского сектора // Экономика промышленности. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. с. 362-370.
 8. Довженко М.А. Система контроля банка: сущность, содержание, формы // Менеджер. Вестник Донецкой государственной академии управления. 2001. №2 (14). с. 67-70.
 9. Положення Національного банку України "Про економічні нормативи регулювання діяльності комерційних банків" // <http://www.liga.kiev.ua>.
 10. Положення Національного банку України "Про кредитування" № 246 від 28.09.95 // <http://www.liga.kiev.ua>.
 11. Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків // <http://www.liga.kiev.ua>.

Список авторов

Астапова Г.В.	Национальный авиационный университет, Киев, Украина
Билык М.Д.	Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, Киев, Украина
Быконя С.Ф.	Украинский-русский институт, Чернигов, Украина
Василенко И.В.	Национальный авиационный университет, Киев, Украина
Габриэлова Т.Ю.	Национальный авиационный университет, Киев, Украина
Зайцева И.П.	КИБ "Креди Агриколь", Киев, Украина
Коваленко Ю.М.	Национальный университет государственной налоговой службы Украины, Ирпень, Украина
Кононова Л.Н.	Университет новейших технологий, Киев, Украина
Коротун В.И.	Национальный университет государственной налоговой службы Украины, Ирпень, Украина
Мешайкина Е.	Люблинский технический университет, Кафедра менеджмента, Люблин, Польша
Миняйло В.П.	Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев, Украина

Носенко В.В.	Университет новейших технологий, Киев, Украина
Пилецкая С.Т.	Национальный авиационный университет, Киев, Украина
Прудников А.О.	Национальный технический университет Украины "Киевский политехнический институт", Киев, Украина
Сахацкая И.К.	Национальный транспортный университет, Киев, Украина
Селиверстова И.О.	Национальный авиационный университет, Киев, Украина
Соколова О.Б.	Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, Киев, Украина
Ткач И.В.	Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, Киев, Украина

1. ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL GLOBALIZATION ***(Mieszajkina E.)***

Globalization is a qualitatively new stage in the development of the world economy. The chapter presents its nature and impact on entrepreneurship. One of the most important factors in the process of creating a unified environment is the financial globalization. In the chapter there are characterized its components and factors stimulating its development. Objects, features and trends of entrepreneurship in terms of financial globalization are analyzed. To operate effectively in the global market, the organization must implement global strategies to adjust the structure and business model to the development of integration processes, manage risk, use the latest technologies. Well skilled managers - financial engineers who have entrepreneurial skills and deep knowledge of the financial sector are essential to achieve this goal.

2. TRANSITION FROM TRADITIONAL FINANCIAL PLANNING TO A FLEXIBLE ONE ***(Bilyk M.)***

The author makes recommendations to improve the mechanism of financial planning at the enterprises in the conditions of an economic crisis. Features of the "beyond budgeting" concept are considered.

3. THE ROLE OF LEADING INSTITUTES IN ECONOMIC DEVELOPMENT (Bykonya S.)

In the following chapter questions, such as: what are the roles of institutions in the economical growth? are looked through. It is shown that the quality of institutional background influences the economical growth. Formulating the symbolic universe in the country would create the institutional background able to stimulate the society developing.

4. INFLUENCE OF FOREIGN CAPITAL UPON FORMATION OF BANK CAPITAL IN UKRAINE (Kononova L., Nosenko W., Sakhatska I.)

In the chapter there are considered measures that allow neutralizing or at least minimizing the negative effects of increasing the share of foreign capital in the banking system of Ukraine, as well as taking advantage of its presence for further development of the national economy and strengthening of the monetary market.

5. TAXATION REFORMS IN UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF ANTICRISIS REGULATION OF THE ECONOMY (Korotun V.)

In the chapter the role of tax system in regulation processes is defined. The main attention is focused on estimating preferential tax application in Ukraine from Budget losses point, and its influence on business activity. Also the research shows first results of Tax Code innovations, also some proposals have been made to increase efficiency of tax regulation in Ukraine.

6. FINANCIAL POTENTIAL OF THE FINANCIAL CORPORATION SECTOR WITHIN THE ECONOMY OF UKRAINE (Kovalenko Y.)

The chapter presents the essence of allocation and consolidation of financial resources. The definition of the financial capacity of the financial sector is presented. The laws of thermodynamics are applied to its characterization. In the conclusion there are included observations that the financial sector is the social (anthropogenic) system, which is developed by the certain laws.

7. FINANCIAL CONTROL OF PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE (Minyailo V.)

The chapter examines the creation of the system of public procurement control in Ukraine, there are set objectives of the state control of procurement. There are defined problems which revealed during the public procurement.

8. SUBJECTIVE-OBJECTIVE INTERRELATIONSHIP BETWEEN FINANCIAL INDEPENDENCE AND SOCIOECONOMIC EFFICIENCY OF AIRCRAFT INDUSTRIAL ENTERPRISES (Piletskaya S.)

The strongest predictor of financial independence and the subsequent development of the airlines enterprise is the economic and social performance of its activities. The socio-economic efficiency of enterprises is a complex characteristic of the financial independence' achieving under the negative environment influence. In order to determine it, the integrated approach that includes a set of problems, principles, methods, criteria and metrics is used. It allows to comprehensive evaluate the results of specific management decisions, which contribute to the financial independence achievement of the enterprise.

9. RATING EVALUATION OF FINANCIAL CONDITION OF CREDIT UNIONS (Prudnikov A.)

The features of rating estimation of the financial state of credit unions are considered in the chapter, because ratings allow to control reliability and financial stability of credit unions, fundamental in the increase of their reputation. A rating analysis allow to expose the weak sides of the financial state and to develop recommendation on minimization of financial risks.

10. WAYS TO MINIMIZE CREDIT RISKS OF COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE (Sakhatska I., Seliverstova I.)

The chapter deals with the current situation of credit market in Ukraine. The economic nature of credit risk, a theoretical proposal for improving the methods of minimizing credit risk, and highlights recommendations for improving the credit rating of the borrower are presented.

11. ECONOMICAL AND LEGAL ASPECTS OF PROVIDING THE FINANCIAL STABILITY OF UKRAINIAN ENTERPRISES **(Sokolova O.)**

The approaches to the interpretation of the essence of "financial stability" are systematized, the methods of evaluation of the financial stability of the enterprises are expounded, the tendencies of legal regulation of evaluation of the financial stability of the Ukrainian enterprises are analyzed in the chapter.

12. ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL GROUNDS FOR ACCOUNTING OF CAPITAL INVESTMENTS **(Tkach I.)**

Organizational and technological features of capital investments in energy supply companies of Ukraine are disclosed in the chapter. Also the construction of the synthetic and analytical account of capital investment in Ukraine energy supply companies is presented.

13. ECONOMIC EFFICIENCY OF BIOLOGICS DELIVERY BY A SHIPPING ENTERPRISE USING THE AUTO-AIRCRAFT COMBINATION OF SERVICES **(Vasylenko I., Gabrielova T.)**

Methods and models of economic effectiveness evaluation of biologics delivery by forwarding enterprise in auto-air service were developed by the authors. Proposed tools allow forwarder to conduct effective pricing policy by determining the tariff level at which the profitability of the process of delivery is not lower than specified, and control costs for cargo transportation taking into account the probability of a particular type of risk.

14. NECESSITY FOR BUDGETING IMPLEMENTATION BASED ON INTERNATIONAL STANDARDS FOR FINANCIAL REPORTS IN BANKS **(Zaitseva I.)**

In the chapter it has been justified that applying IFRS in budgeting is essential. The necessary stages of implementation of such process in a bank (via reclassification of accounts and making management reporting based on it) have been analyzed in detail. The expected result of implementation of IFRS into functioning of banks is budgeting optimization and, consequently, comparability of budgeting and management reporting, which will help to increase overall budgeting process efficiency.

15. FORMATION OF BANK CONTROL SYSTEM FOR AIRCRAFT FINANCING IN THE PROCESS OF CORPORATE INTERACTION (Astapova G.)

In the chapter directions of providing the effective bank financing of aviation sector of economy are reasoned by creation of the bank checking system of aviation enterprises financing in the process of corporate cooperation. The essence is presented, and the charts of process of cooperation of aviation enterprises and commercial banks are presented. The base of forming of the bank checking system of aviation enterprises financing in the process of corporate cooperation is revealed.