



СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
SIBERIAN FEDERAL UNIVERSITY



## ПРОСПЕКТ СВОБОДНЫЙ- 2017

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ЭЛЕКТРОННЫЙ СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ СТУДЕНТОВ,  
АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ  
“ПРОСПЕКТ СВОБОДНЫЙ 2017”  
ПОСВЯЩЕННОЙ ГОДУ ЭКОЛОГИИ В РФ

КРАСНОЯРСК, СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

17-21 АПРЕЛЯ 2017 Г.

**Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»**

**Проспект Свободный - 2017**

Материалы научной конференции  
посвященной Году экологии в Российской Федерации  
**17-21 апреля 2017 г.**

*Электронное издание*

Красноярск  
СФУ  
2017 г.

**Актуальные вопросы бухгалтерского учета, анализа,  
аудита и финансов**

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА РАСЧЁТОВ ЭЛЕКТРОННЫМИ ДЕНЬГАМИ**

**Колбашев Д. А.**

**Научный руководитель канд. экон. наук Полякова И.А.**

*Сибирский федеральный университет*

Электронные деньги являются современным средством платежа, всё больше граждан начинают оплачивать электронными деньгами сотовую связь, доступ в Интернет, коммунальные услуги, Интернет-покупки и т.д. Рост оборота этого вида денежных средств растёт стремительными темпами – согласно прогнозам экспертов, к концу 2019 года этот показатель может превзойти 1,1 трлн. рублей [2]. Появление и эволюция систем электронных денег являются предметом пристального внимания и изучения у специалистов разных сфер деятельности. Существует множество вопросов, связанных с электронными деньгами, а именно с оценкой их влияния на существующую денежную систему и методы денежно-кредитного регулирования, вопросы, связанные с устройством платежных систем, а также аспекты, касающиеся регламентации эмиссии электронных денег. Целью данной статьи является рассмотрение вопросов организации бухгалтерского учёта организации, связанных с использованием электронных денег.

Главным нормативно-правовым актом, регулирующим обращение электронных денег (ЭД) является Федеральный закон от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платежной системе». Данный закон определяет ЭД, как денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счёта (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа. [1]

Актуальность решения юридических, организационных и учетных вопросов обращения электронных денег определяется неуклонным расширением сферы обращения и круга пользователей такой формы расчетов. Это подтверждают данные исследования, проведенного компанией «TN S Россия» за 2012 г. и 2015 г. [2] Она сравнивает наличный и безналичный способы оплаты в стране и отмечает, что с 2012 по 2015 год отслеживается рост удельного веса всех способов безналичной оплаты, за исключением оплаты через офлайн терминалы, где и до того уровень пользования был на высоком уровне. Причем

динамика использования электронных денег составляет от 27 % в 2012 году до 73% в 2015 году.

Расширение использования данного вида денег объясняется рядом преимуществ ЭД перед наличными деньгами, а именно:

- делимость и объединяемость — отсутствие необходимости в сдаче при осуществлении расчётов;
- высокая портативность — величина суммы не связана с габаритными или весовыми размерами денег, как в случае с наличными деньгами;
- очень низкая стоимость эмиссии электронных денег, т.к. их создание не требует затрат материалов и ресурсов;
- отсутствие необходимости пересчитывать деньги, потому что данная функция проводится автоматически самой системой;
- с абсолютной точностью отслеживается время совершения расчёта;
- при платеже через фискализированное эквайринговое устройство торговцу невозможно укрыть средства от налогообложения;
- ЭД не подлежат физическому воздействию;
- качественная однородность — все экземпляры ЭД абсолютно идентичны;
- безопасность — защищённость от хищения, подделки, изменения номинала и т.п., обеспечивается криптографическими и электронными средствами.

Применение ЭД имеют и ряд недостатков. Поскольку обращение и использование ЭД требует внедрения специальных инструментов хранения и программ, многие предприятия и банки отказываются развивать проекты данной сферы, т.к. их реализация требует дополнительного финансирования.

Если учитывая указанные особенности компания принимает решение осуществлять расчеты электронными деньгами, то перед ней встаёт ряд вопросов по организации их учета. Прежде всего к какому объекту учета их отнести. Так, до принятия Закона №161-ФЗ ЭД по своим признакам не относились ни к категории денежных средств, ни к ценным бумагам, ни к другим формам активов. В настоящее время положения Закона №161-ФЗ дали основания считать, что ЭД являются аналогом денежных средств. В то же время, юристы считают, что ЭД следует рассматривать как отличный от денег объект гражданских прав в виде обязательственных прав требований лица, предоставившего деньги, в отношении оператора ЭД. [4]

Далее стоит вопрос выбора синтетического счета на основании Инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета, утверждённого приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н. Наиболее обоснованным считаем использование счёта 55

«Специальные счёта в банках», который служит для обобщения информации о наличии и движении денег на текущих, особых и иных специальных счетах. Организации для учёта ЭД следует открыть субсчет «Электронные деньги», причём учёт на нем можно вести в разрезе каждой платежной системы и (или) по виду ЭД. Например, данный субсчет может иметь аналитические счета для обозначения разных электронных кошельков, например «Qіwі» или «Яндекс.Деньги».

В приложении к учетной политике и в соответствии с рабочим планом счетов следует предусмотреть возможные проводки с этим счетом. При этом корреспонденция счетов должна строиться в соответствии со следующими особенностями расчетов электронными деньгами:

1. Пополнить свой счёт ЭД компания сможет, только переведя средства со своего банковского счета в соответствии с п. 3 ст. 7 Закона №161-ФЗ.

2. Пункт 9 статьи 7 Закона №161-ФЗ запрещает организациям и предпринимателям рассчитываться между собой электронными денежными средствами. Получать такие платежи от организаций смогут только граждане, не являющиеся индивидуальными предпринимателями. Рассчитываться ЭД по гражданско-правовому договору с физическим лицом можно, как и использовать их в качестве средств расчётов с удаленно работающими сотрудниками.

3. При расчетах ЭД организации могут вводить средства в платежную систему и выводить их оттуда только через свой банковский счёт в соответствии с п. 22 ст. 7 Закона №161-ФЗ.

4. Оператор не имеет право осуществлять начисление процентов на остаток электронных денежных средств (п. 6 ст. 7 Закона №161-ФЗ).

5. Пункт 1 ст. 10 Закона N 161-ФЗ разрешает расчет электронными денежными средствами с проведением либо без проведения идентификации клиента.

6. Операции перевода электронных денег на банковский счёт и расчетов подлежат оплате в форме вознаграждения платежной системе, которая отражается в учете как прочие расходы аналогично вознаграждению за оказанные услуги банков в соответствии с п. 11 ПБУ 10/99 «Расходы организации».

С учетом этих особенностей составим проводки по учёту электронных денежных средств.

Таблица 1 – Бухгалтерские проводки по операциям с использованием ЭД

Наименование операции	Дт	Кт
1	2	3
1. От покупателя получены ЭД за проданные товары (работы, услуги).	55-субсчет «Электронные деньги»	90/1 (Выручка)
2. Зачислены денежные средства из ЭПС на расчетный счёт	51 (Расчётный счёт)	55-субсчет «Электронные деньги»
3. Расходы за перевод ЭД на расчётный счёт.	91/2 (Прочие расходы)	76 (Расчёты с прочими кредиторами и дебиторами)
4. ЭПС предъявлен НДС за услуги по переводу средств на расчетный счёт.	19 (НДС по приобретённым ценностям)	76 (Расчёты с прочими кредиторами и дебиторами)
5. Оплачены услуги за перевод.	76 (Расчёты с прочими кредиторами и дебиторами)	55-субсчет «Электронные деньги»
6. ЭД перечислены физическому лицу в качестве предоплаты (оплаты) его услуг.	76 (Расчёты с прочими кредиторами и дебиторами)	55-субсчет «Электронные деньги»

Договор с оператором электронных денежных средств является основанием для осуществления безналичных расчетов в форме электронных денежных. В соответствии с договором оператор может направлять плательщику или получателю, подтверждение об осуществлении перевода электронных денег. В учетной политике предприятия следует указать форму первичного документа, подтверждающего остатки денег в электронном кошельке и их движение.

Подведя итог, отметим, что в учетной политике предприятия следует предусмотреть организацию первичного учета, субсчет, аналитические счета для учета электронных денег и порядок их применения. Тогда применение электронных денег будет соответствовать учетному законодательству и позволяет расширить сферу применения денежных расчетов, упростить денежный оборот.

#### Список использованных источников

1. О национальной платежной системе [Электронный ресурс] : федер. закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Т.Г. Бондаренко, Е.А. Исаева. Электронные деньги в России: современное состояние и проблемы развития. *Журнал Статистика и экономика*, 2016, № 5, 42-48
3. Семенихин В. Перевод электронных денежных средств. *Аудит и налогообложение*, 2014, № 7, 2-7
4. Хрусталева А.В. Электронные денежные средства в Российской Федерации и Европейском союзе. *Банковское право*, 2016, № 3, 55-62.

## **ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ**

**Харламова О.В.**

**Научный руководитель доцент Василенко Е.В.**

*Сибирский Федеральный Университет*

В настоящее время множество проектов, которые имеют социальную направленность, нуждаются в финансировании. Несмотря на то, что сейчас преобладает рыночная модель экономики, влияние государства остается необходимым из-за невозможности реализации некоторых проектов, не нашедших своих инвесторов. Яркими примерами являются проекты, затрагивающие социальную, транспортную, энергетическую и коммунальную инфраструктуры.

На современном этапе развитие государственно-частного и муниципально-частного партнерства является приоритетным направлением в нашей стране и за рубежом. Данная тема привлекла внимание многих, ведь для участия в проекте необходимо две стороны: государство и частные инвесторы. Был разработан Федеральный закон от 13.07.2015 N224-ФЗ о «Государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в целях формализации и унификации [1].

В международной терминологии понятие государственно-частное партнерство определяется как Public-Private Partnership (PPP). ГЧП представляет собой взаимодействие сил и капиталов государственной власти и частного бизнеса, объединенных в целях финансирования и реализации ряда проектов, несущих социальное и экономическое значение для страны и общества. Главным преимуществом данного взаимодействия является возможность стимулирования отдельных отраслей экономики и достижение общественных целей при использовании средств частных инвесторов.

В экономической литературе выделяют модели государственно-частного партнерства, которые различаются способами реализации проектов, а также распределением ответственности и прав собственности между публичным и частным партнером. Данные представлены в таблице 1 [2].

Наибольшее распространение на данном этапе получила модель BOT. В рамках данной модели инфраструктурный объект создается за счет концессионера (частного



Таблица 1 – Модели государственно-частного партнерства

Модель	Название	Содержание контракта
1	2	3
ПВ	Design – build	Проектирование – строительство
BOT	Build – operate – transfer	Строительство – эксплуатация – передача
BOOT	Build – own – operate – transfer	Строительство – владение – эксплуатация – передача
BTO	Build – transfer – operate	Строительство – передача – эксплуатация
BOO	Build – own – operate	Строительство – владение – эксплуатация
DBFO	Design – build – finance – operate	Проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация
LROT	Lease – renewal of concession operate – transfer	Лизинг – возобновление концессии – эксплуатация – передача
OM	Operate-maintain	Эксплуатация – обслуживание
BOLT	Build-ownlease-transfer	Строительство – владение – лизинг – передача

партнера), который после завершения строительства получает право эксплуатации сооруженного им объекта в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств. По истечении этого срока объект передается государству (концеденту). Концессионер, в свою очередь, получает возможность его дальнейшего использования или эксплуатации. Права собственности на объект при этом, как правило, государство сохраняет за собой. Стоит отметить, что государство в рамках подобного соглашения имеет возможность вменить концессионеру определенные качественные и целевые установки, а также нормативы по строительству и дальнейшей эксплуатации объекта.

В рамках рассмотренной ранее модели происходит реализация проектов в социальной сфере за счет частного капитала, направления данных проектов определяется государством. Примерами являются: строительство больниц и школ, содействие развитию отечественного кино и театра и многие другие. В некоторых источниках данная форма называется благотворительной. В частности данную форму ГЧП использует Федеральная целевая программа «Культура России 2012-2018 годы», утвержденная Минкультуры России от 19 марта 2012 года №210.

Одной из самых распространенных форм государственно-частного партнерства считается концессия. Однако не во всех сферах государственно-частного (муниципально-частного) партнерства данная форма может быть реализована.

На данном этапе развития ГЧП одним из приоритетных направлений является жилищно-коммунальное хозяйство, так как процесс деградации этой отрасли усугубляется с каждым годом. Несмотря на все принятые усилия со стороны государства и бизнеса, остались некоторые проблемы, которые мешают заключению и полноценной работе концессионных соглашений.

По состоянию на начало 2017 года в Российской Федерации прошли стадию принятия решения о реализации 2 446 инфраструктурных проектов, предусматривающих привлечение частных инвестиций на принципах ГЧП. При этом более 480 проектов находятся в проработке органов власти и порядка 1 000, по экспертным оценкам, структурируются частным партнером для запуска с использованием механизма «частной инициативы». Среди проектов ГЧП, прошедших стадию принятия решения о реализации: федерального уровня – 17 проектов; регионального уровня – 238 проектов; муниципального уровня – 2191 проект.

В свою очередь, проектов ГЧП, прошедших стадию коммерческого закрытия (подписания договоров) – 2 183, в рамках которых совокупные инвестиционные обязательства (обязательства по финансированию создания/строительства/реконструкции) публичной и частной стороны составляют – 2,040 трлн рублей, из них обязательства частных партнеров – 1,336 трлн рублей (65,4%). Распределение количества проектов и «законтрактованных» инвестиционных обязательств частных партнеров по административным уровням представлено на рис.1.

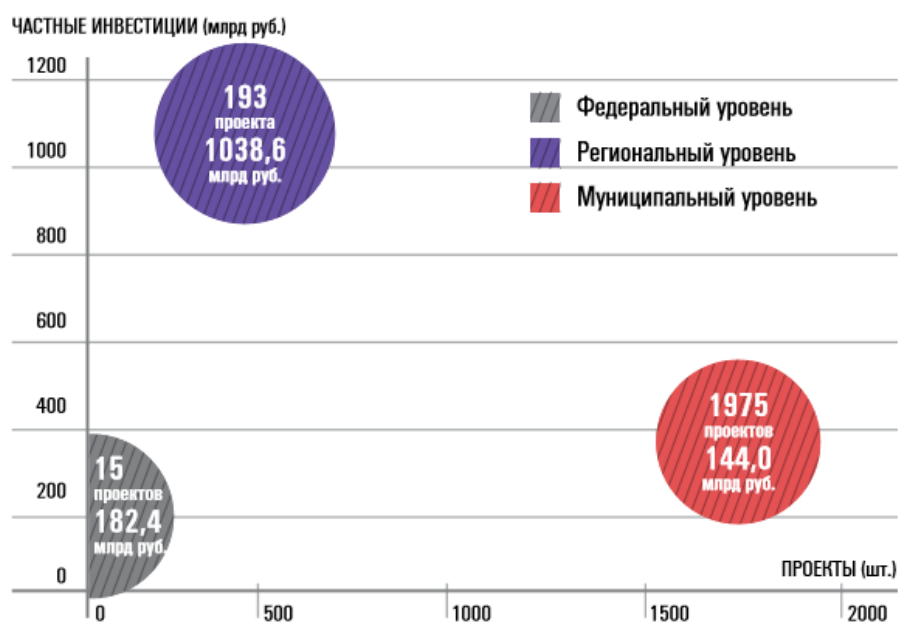


Рис. 1 - Соотношение количества проектов ГЧП и объемов финансовых обязательств частных инвесторов

Однако в целом, изучив основные проблемы становления ГЧП в России, можно выделить следующие направления, по которым требуется доработка для эффективного функционирования ГЧП в будущем:

1. Необходимо предпринять действия по приведению в соответствие нормативно-правовой базы субъектов РФ для полноценного внедрения и функционирования ГЧП;

2. В качестве приоритетного направления выделить - введение специальностей, направлений и специальных курсов по подготовке квалифицированных кадров и специалистов в области ГЧП;

3. Необходимо увеличить количество мероприятий и специальных площадок по обмену опытом и компетенциями в сфере подготовки и реализации проектов ГЧП в том числе с зарубежными партнерами.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что при детальной проработке вышеуказанных направлений государственно-частное партнерство станет еще эффективней, что позволит привлечь больший дополнительный капитал из-за рубежа, а также сократить издержки реализуемых проектов и увеличить их количество.

#### **Список использованных источников**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 13.07.2015 г. N224-ФЗ (ред. от 29.15.2015 г.) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС Консультант плюс

2. Тюкавкин Н.М. Государственно-частное партнерство: понятие, предпосылки возникновения, зарубежный опыт, формы организации, сфера применения, нормативно-правовая база. *Журнал. Аудит и финансовый анализ*, 2013, 1, 413-419.

## **КОМПЛЕКСНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСАХ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДИКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

**Харченко Т.О.**

**Научный руководитель канд. экон. наук Самусенко С.А.**

*Сибирский федеральный университет*

В условиях рынка и усиленной конкуренции завоевать преимущества только путем совершенствования финансовых показателей деятельности организаций становится недостаточным. Для успешного функционирования организациям необходимо эффективно использовать мощност своих сотрудников, их человеческий потенциал, мотивировать работников преумножать свои знания, умения, навыки и качество работы. Именно поэтому ученые уже долгие годы пытаются исследовать финансовые показатели деятельности организаций в интеграции с человеческими результатами.

По мнению американского ученого Яка Фитц-енца, привычная, стандартная бухгалтерия не может оправдать оказанное ей доверие по нескольким причинам. Во-первых, бухгалтерия смотрит в недра организации. Ее основная роль - сохранить имущество предприятия. Во-вторых, она сосредоточена на прошлом. Если нам нужно взглянуть внутрь и назад, то бухгалтерия справится с этим. Но в настоящее время необходимо заострить внимание на тех вопросах, которые создадут благосостояние в будущем, на действиях и поступках, которые помогут увеличить стоимость на рынке, повысить конкурентоспособность [1]. Вследствие этого ключевым вектором развития учета становится категория человеческого капитала.

Однако в случае выбора заявленного направления развития возникает трудноразрешимая проблема - отсутствие не только первоначальных механизмов признания человеческих активов в качестве объектов учета, но и процедур их последующей оценки (начисление амортизации, тестирование на обесценение) и анализа.

Для решения поставленной проблемы авторами предложены трансформационные шаги в четырех областях учета человеческих ресурсов:

- совершенствование моделей финансовой оценки человеческих ресурсов;
- разработка способа нелинейной амортизации человеческих ресурсов;
- алгоритмизация процесса обесценения человеческих ресурсов;
- разработка плана счетов управленческого учета для отражения операций с человеческими активами.

В качестве одного из вариантов финансовой оценки может быть использована авторская модель, основанная на комбинации моделей Флэмхольца и чистой выгоды Морсе. Модель основана на расчете приведенной стоимости потока чистых выгод от нахождения работников в организации и включает три компонента - первоначальные инвестиции в сотрудников, приведенный поток прибыли от работы сотрудников, восстановительные затраты на увольнение работников (формула (1)):

$$NB = -I_0 + \sum_j \sum_i \frac{(R_{ij} - CE_{ij}) \cdot p_{ij}}{(1+r)^n} - \sum_j \frac{(AC_j + DC_j) \cdot k_{nj}}{(1+r)^n}, \quad (1)$$

где: NB – чистая выгода от нахождения работников в организации;  $I_0$  - первоначальные инвестиции в работников (наём и подготовка);  $R_{ij}$  – доход, полученный организацией от работы сотрудника  $j$  в году  $i$ ;  $CE_{ij}$  - текущие затраты на оплату услуг сотрудника  $j$  в году  $i$ , включающие, помимо заработной платы, иные вложения в сотрудника (отчисления на пенсионное, медицинское и социальное страхование, обучение, лечение, отдых, бонусы и т.д.);  $AC_j$  - альтернативные затраты, связанные с увольнением сотрудника  $j$  (снижение производительности труда, потери в «динамической рутине» при замене персонала);  $DC_j$  – прямые выплаты сотруднику  $j$  при увольнении;  $r$  – ставка дисконтирования, отражающая среднюю рентабельность капитала компании;  $n$  – расчетное количество лет нахождения сотрудника в компании;  $p_{ij}$  – вероятность того, что сотрудник  $j$  продолжит работать в компании в году  $i$ ;  $k_{nj}$  – вероятность того, что сотрудник проработает в компании  $n$  лет.

Модель также учитывает вероятность перемещения сотрудника по карьерной лестнице в течение срока работы в организации, для чего используется аналог переходной матрицы Флэмхольца. Переходная матрица отражает вероятности того, что сотрудник в году  $i$  будет замещать определенную должность или уволится; матрица заканчивается годом, когда увольнение становится более вероятным, чем продолжение работы, и рассчитывается на основе анализа перемещений прошлых лет.

Финансовая оценка человеческих ресурсов предполагает, что в дальнейшем они будут амортизироваться. Амортизация должна учитывать перспективы отдачи человеческого ресурса, чему соответствует концепция учета по этапам жизненного цикла человеческого капитала в организации. Предлагается рассчитать доходы, расходы и индекс производительности (как частное от доходов, которые приносит сотрудник, и расходов на его содержание) нарастающим итогом, а затем распределить нормы амортизационных отчислений пропорционально значениям индекса производительности.

Амортизация человеческого капитала способна отразить увеличение или уменьшение отдачи от ресурса в течение срока полезного использования, но она не учитывает

последствий устаревания знаний и умений сотрудников, которым удовлетворяет концепция обесценения человеческих ресурсов.

Именно поэтому авторами разработана схема обесценения человеческого капитала (на примере МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»), так как ясность в этой сфере позволит компании принимать рациональные решения в рамках перманентно меняющейся конъюнктуры рынка.

Обесценение человеческих ресурсов – ситуация, в которой учетная стоимость человеческого ресурса или их группы выше его возмещаемой стоимости, т.е. стоимости, которая может быть получена при использовании данного ресурса до истечения предполагаемого срока его полезного использования.

Прежде чем перейти к алгоритму обесценения необходимо оценить профессиональную эффективность каждого сотрудника [2] с помощью авторской эконометрической модели (формула (2)).

$$PEF = -1,73 + 0,0001s + 0,063prom - 2,86lw - 1,15m + 1,043BO - 0,0046h^2 + 1,37ln pr, \quad (2)$$

где: *s* (salary) – заработная плата; *prom* (promotion) – процент надбавок в заработной плате; *lw* (loyalty wage) – бинарная переменная, бонусная выплата; *m* (mortgage) – бинарная переменная, ипотека или кредит; *BO* (before organization) – количество мест работы, предшествующих настоящей профессиональной позиции; *h* (hospital) – количество дней нахождения на больничном (в среднем за год); *pr* (probation) – продолжительность испытательного срока в неделях.

На следующем этапе исследования необходимо определить средневзвешенную профессиональную эффективность сотрудников в рамках ЕГДС (единицы, генерирующей денежные средства), где весами будут выступать значения, присваиваемые работнику исходя из его принадлежности к определенной стадии жизненного цикла (созревание – 0,3, рассвет – 0,5, старение – 0,2).

Далее следует получить по каждой бригаде, службе, отделу индекс профессиональной деятельности путем деления средневзвешенной профессиональной эффективности сотрудников на оборачиваемость (ресурсоотдачу) человеческих активов (частное от деления выручки на среднюю стоимость человеческих ресурсов). Схема процедуры обесценения представлена в таблице 1.

На заключительном этапе исследования авторами предлагается подход к формированию учетной информации в системе управления человеческим капиталом, решающий проблему учетного обеспечения человеческих ресурсов, возникающую на современном этапе развития методологии бухгалтерского учета [3].

Таблица 1 – Подходы к обесценению

	Низкий индекс профессиональной деятельности	Высокий индекс профессиональной деятельности
1	2	3
Начальная стадия жизненного цикла	Пропорционально балансовой стоимости каждого актива в единице (реверс убытков возможен)	Пропорционально балансовой стоимости каждого актива в единице (реверс убытков возможен)
Основная стадия жизненного цикла	По аналогии с гудвиллом: – резерв 10% (реверс убытков возможен)	Пропорционально балансовой стоимости каждого актива в единице (реверс убытков возможен)
Заключительная стадия жизненного цикла	По аналогии с гудвиллом: – до нуля (реверс убытков невозможен) – резерв 5 % (реверс убытков возможен)	Пропорционально балансовой стоимости каждого актива в единице (реверс убытков возможен)

На наш взгляд, нет необходимости создания дополнительных синтетических счетов в финансовом учете, поскольку это малореалистично. Однако создание рабочего плана счетов управленческого учета (по аналогии с предложениями В.Ф. Палий) позволит обеспечить инструментарий для отражения операций с человеческими активами. Человеческие ресурсы необходимо относить к ресурсам длительного использования и применять для их учета счет «Вложения на воссоздание человеческого капитала», где следует отражать затраты на приобретение и развитие сотрудников. При этом расходы на содержание и выбытие человеческих ресурсов стоит отражать как текущие расходы организации. Учет амортизации и обесценения следует организовать подобно учету других орудий труда с использованием счетов «Амортизация человеческих ресурсов» и «Переоценка человеческого капитала». Подобный подход позволит аккумулировать необходимую информацию для представления ее в рамках интегрированной отчетности компаний.

Таким образом, высказанные предложения по организации управленческого учета человеческих ресурсов организации позволят проводить оценку человеческих ресурсов, своевременно корректировать ее с учетом прогнозируемого срока полезного использования работников, а также обесценения, вызванного внешними и внутренними причинами.

### Список использованных источников

1. Як Фитц-енц. *Рентабельность инвестиций в персонал. Измерение экономической ценности персонала*. М.: Вершина, 2006. 320 с. [Yak Fitz-enz. *The Roi of Human Capital: Measuring the Economic Value of Employee Performance*. Moscow, Vershina, 2006, 320 p. (in Russian)];
2. Щетинин В.П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки. *Мировая экономика и международные отношения*, 2001, № 12, 42-49;
3. Руф Ю.Н., Каримова Д.В. Учет человеческих ресурсов организации: подходы и проблемы. *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*, 2014, № 3, 153-157.



## **СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

**Ревтович А.В.**

**Научный руководитель старший преподаватель Шердакова Т.А.**

*УО «Гомельский университет имени Франциска Скорины»*

Страхование домашнего имущества и строений граждан является востребованным во все времена и во всех странах. В Республике Беларусь можно выделить следующие виды страхования имущества граждан:

- обязательное страхование строений, принадлежащих гражданам. Данный вид страхования осуществляет только БРУСП «Белгосстрах»;
- добровольное страхование наземного транспорта или Автокаско;
- добровольное страхование животных, принадлежащих гражданам;
- добровольное страхование имущества, принадлежащего гражданам.

В 2016 году по добровольному страхованию имущества физических лиц начислено 1 068,3 млрд. руб. страховых премий. По сравнению с 2015 годом, когда было собрано 916 млрд. руб. рост составил 16,6%. В долларовом эквиваленте наблюдался спад объема премий на 24,9%. Стоит отметить, что наибольший рост был отмечен по добровольному страхованию строений граждан (31,2%). Около 60% всех премий было собрано по страхованию транспортных средств. Данный показатель составил 629 млрд. руб. [1].

За 2016 год по добровольному страхованию имущества физических лиц был заключен 1 884 431 договор. По сравнению с предыдущим 2015 годом общий рост заключенных договоров составил 36 136 единиц или 2%. Снижение количества заключенных договоров зафиксировано по страхованию животных и транспортных средств. Сокращение составило на 22,5% и 5,8% соответственно. По остальным видам страхования была отмечена небольшая, но все же положительная динамика. Самый значительный рост получен по прочим объектам имущественного страхования, где увеличение составило 11,6% (42 112 договоров).

Средняя страховая сумма в 2016 году по договору добровольного страхования транспортных средств физических лиц составила 298,7 млн. руб. В 2015 году средняя страховая сумма составляла 244,2 млн. руб. Средняя страховая сумма по добровольному страхованию строений в 2016 году составила 60,1 млн. руб. (в 2015 г. - 47,2 млн. руб.), домашнего имущества – 29,5 млн. руб. (в 2015 году – 21,4 млн. руб.), животных – 11 млн.

руб. (в 2015 г. – 10,6 млн. руб.). Число прекращенных досрочно договоров по добровольному страхованию транспортных средств составило за 2016 год 19,3%.

Лидером среди страховых организаций Республики Беларусь по осуществлению страхования имущества граждан является БРУСП «Белгосстрах». На его долю приходится 53% от общей массы заключенных договор страхования имущества граждан по состоянию на 01.10.2016 года. (рисунок 1).

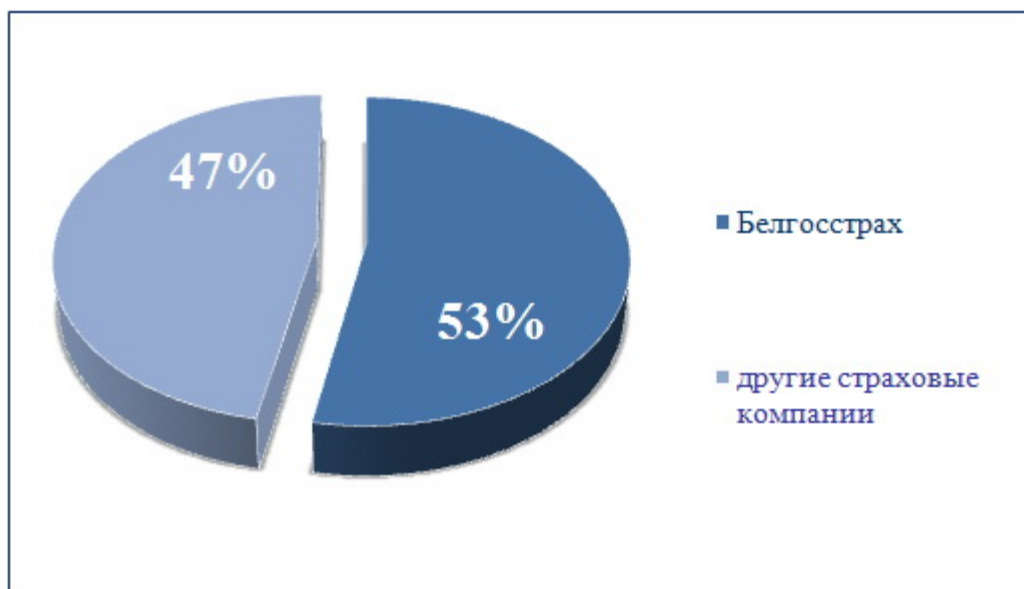


Рис. 1 - Доля БРУСП «Белгосстрах» в сегменте страхования имущества граждан на 01.10.2016 год, в %.

В настоящее время в Беларуси добровольное страхование имущества и строений граждан является весьма актуальным и востребованным продуктом среди населения. В 2016 году по добровольному страхованию имущества и строений граждан начислено 321,3 млрд. руб. страховых премий. По сравнению с 2015 годом, когда было начислено 244,3 млрд. руб., рост составил 31,5% [2].

Положительные черты рынка имущественного страхования в Республике Беларусь:

- достаточно высокая степень присутствия страховщиков через филиалы, представительства и сеть страховых агентов в регионах республики;
- высокий уровень профессиональной подготовки специалистов страховых организаций и страховых брокеров;
- высокая подконтрольность со стороны государства;
- готовность страховщиков к работе с большим объемом договоров и к предложению на рынке новых страховых продуктов и программ.

Проблемными чертами рынка имущественного страхования можно назвать:

- низкую страховую культуру населения;

– кризисные явления в экономике, которые влекут за собой нежелание граждан увеличивать количество заключаемых договоров;

– дисбаланс государственной политики в отношении участников разных форм собственности, недостаточным использованием рыночных принципов и подходов [3].

Таким образом, оценка структуры портфеля страховых услуг Республики Беларусь позволяет сделать вывод, что на белорусском страховом рынке следует ожидать увеличения поступлений по добровольному страхованию имущества граждан. Об этом свидетельствует ежегодный рост страховых взносов в данном сегменте страхового рынка.

Развитие страховой деятельности в Республике Беларусь должно быть направлено на повышение роли страхования в экономической жизни общества путем достижения уровня реализации функций страхования, соответствующего уровню социально-экономического развития страны.

Рекомендовано, с одной стороны, проводить политику, направленную на повышение страховой культуры населения и восприятие страховых организаций как надежных защитников при чрезвычайных ситуациях, а с другой стороны - страховым организациям обеспечивать высокие стандарты качества предоставляемых услуг.

Обеспечение страховыми организациями высоких стандартов качества предоставляемых услуг, оптимизации страховых продуктов и создании максимально удобных условий для страхователя возможно через:

1) индивидуальный подход к каждому страхователю. Это касается, во-первых, самого предложения: страхователь должен иметь возможность выбирать, какие условия в договоре ему удобны, интересны и выгодны, а какие – нет. То есть хотелось бы, чтобы полисы становились более персонифицированными;

2) развитие интернет-страхования, возможность продажи страховых услуг через интернет. Причем не просто декларирование такой возможности, а реальные действия со стороны страховщиков для ее реализации, ведь с каждым годом интернет-пользователей становится все больше.

Перевод части организационных моментов страхового бизнеса в Интернете потенциальным и реальным клиентам страховой компании дает возможность:

– составить общее представление о страховом рынке и страховщике, его услугах;

– провести самостоятельный расчет тарифов с помощью страхового калькулятора;

– воспользоваться онлайн-консультациями по различным вопросам страхования;

– подать заявку на заключение страхового договора в электронной форме;

– заключить договор страхования и внести страховую премию через Интернет;

- получить онлайн-сопровождение страхового договора;
- сообщить о наступлении страхового случая через интернет.

Использование средств Интернета может в значительной степени снизить расходы на аквизицию ввиду возможного отсутствия страховых посредников, а также значительного ускорения процесса оценки риска и, соответственно, заключения договора страхования. С точки зрения оптимизации бизнес-процессов страховой организации переход на технологии интернет-страхования может дать значительный выигрыш по времени [4].

Для обеспечения стимулирования спроса на страховые услуги, преимущественно по видам добровольного страхования, рекомендуется:

- совершенствование порядка оказания финансовой помощи юридическим и физическим лицам в случае наступления чрезвычайных ситуаций, природных и техногенных катастроф путем активного использования механизмов страхования;
- внедрение механизма страховой защиты в инвестиционные программы, в том числе осуществляемые с участием иностранного капитала;
- совершенствование системы налогообложения для граждан и субъектов хозяйствования, использующих инструменты страховой защиты;
- информирование субъектов хозяйствования и населения о страховых продуктах, правах потребителей страховых услуг и их защите;
- повышение качества и расширение спектра страховых услуг с условием максимальной защиты прав и интересов потребителей страховых услуг.

3) формирование среды добросовестной конкуренции. Состояние конкурентной среды на страховом рынке призвано способствовать повышению качества страховых услуг, снижению их стоимости, активному внедрению новых страховых продуктов. Для развития конкурентной среды на страховом рынке необходимо осуществление мероприятий, направленных на создание равных возможностей для государственных и частных страховых организаций, а также на расширение присутствия иностранного капитала на отечественном страховом рынке;

4) совершенствование законодательства о страховании. Для развития страхового законодательства необходимо создание единой системы законодательных актов в сфере страхования, определение четких условий взаимодействия страхователей и страховых организаций, предоставление всем субъектам страховых отношений возможности защищать свои права в равной мере;

5) переход на риск - ориентированный надзор и оценку уровня достаточности капитала страховых организаций на основе принципов, разработанных Международной ассоциацией органов страхового надзора.

Главная задача развития страхового надзора, обеспечивающего повышение финансовой стабильности страхового рынка, - расширение системы требований, определяющих допустимые параметры рисков, принимаемых страховыми организациями. Данная проблема может быть решена путем:

- определения ключевых рисков, присущих страховому рынку, с учетом изучения основных подходов и методов их анализа в соответствии с международными нормами;
- сбора и систематизации данных, необходимых для определения показателей, позволяющих количественно оценить уровень подверженности страховых организаций рискам;
- поэтапного перехода на международные стандарты финансовой отчетности;
- разработки методологической базы по расчету показателей финансовой устойчивости;
- внедрения в практику анализа специальных методов и алгоритмов оценки рисков на страховом рынке (стресс-тестирование);
- оценки уровня достаточности собственных средств на основе рискованного подхода и расчета экономического капитала (с использованием принципов платежеспособности, разработанных Международной ассоциацией органов страхового надзора).

Таким образом, рассмотренные направления будут способствовать повышению качества предоставляемых страховых услуг как в отрасли имущественного страхования, так и в других отраслях.

#### **Список используемых источников**

1. Официальный сайт национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/>. - Дата доступа: 02.12.2017.
2. Официальный сайт БРУСП «Белгосстрах» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://bgs.by/>. - Дата доступа: 20.12.2017.
3. Иевенко, С.Н. Сокращение затрат в страховой компании: новый взгляд на старые проблемы / С.Н. Иевенко [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Article-October-2011-RU/\\$FILE/Article-October-2011-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Article-October-2011-RU/$FILE/Article-October-2011-RU.pdf). - Дата доступа: 14.12.2016.
4. Страховой и банковский бизнес: тренды эффективного взаимодействия: *материалы Всерос. науч.-практ. интернет-конф.* 25 апр. – 20 мая 2013 г. – М.: Рос. экон. ун-т, 2013, 208

## **ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ**

**Чечушко А. Е.**

**Научный руководитель старший преподаватель Иванова Т. И.**

*УО «Гомельский университет имени Франциска Скорины»*

Современное рыночное хозяйство представляет собой смешанную экономику, в котором инструменты рыночного механизма дополняются государственным регулированием, финансовой базой которого является бюджет. В этих условиях особое значение приобретает вопрос об источниках финансирования государственной деятельности, их структуре и возможности регулирования. Одним из таких источников (наряду с налоговыми и неналоговыми доходами) являются правительственные займы и денежные (кредитные) эмиссии, другими словами, финансирование за счет государственного долга или дефицитное финансирование. Поэтому государственный долг играет существенную и многогранную роль в макроэкономической системе любой страны. Это объясняется тем, что отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения долга оказывают значительное влияние на состояние государственных финансов, денежное обращение, инвестиционный климат, структуру потребления и развитие международного сотрудничества.

До начала 2007 г. Республика Беларусь не сталкивалась с проблемой государственного долга, особенно внешнего. Экономический рост происходил за счет внутренних источников, значительный объем которых был обусловлен заниженными ценами на энергетические ресурсы, импортируемые из России. Начало перехода на рыночные цены на газ и нефть привело к резкому снижению инвестиционных возможностей предприятий и значительно увеличило роль внешних источников финансирования – прямых иностранных инвестиций и внешних займов.

Особенно серьезные изменения объёма и структуры внешнего государственного долга Республики Беларусь претерпели за последние годы. По данным Министерства финансов Республики Беларусь внешний государственный долг по состоянию на 1 января 2017 года составил 13,6 млрд. долларов США. За последние десять лет он вырос на 8,97 млрд. долл. США.

В отличие от внешнего государственного долга, включающего лишь обязательства Правительства перед нерезидентами, валовой внешний долг охватывает финансовые

обязательства перед нерезидентами всех резидентов Республики Беларусь, которые разделены на четыре основных сектора экономики: органы государственного управления, органы денежно-кредитного регулирования, банки (депозитные организации, за исключением Центрального банка), а также другие секторы (прочие юридические и физические лица).

За период с 01.01.2000 г. по 01.01.2016 г. внешний валовый долг вырос с 2224,7 до 38258,5 млн. долл. США. За 2000-2016 гг. внешний валовый долг увеличился на 36033,8 млн. долл. США (рис. 1).

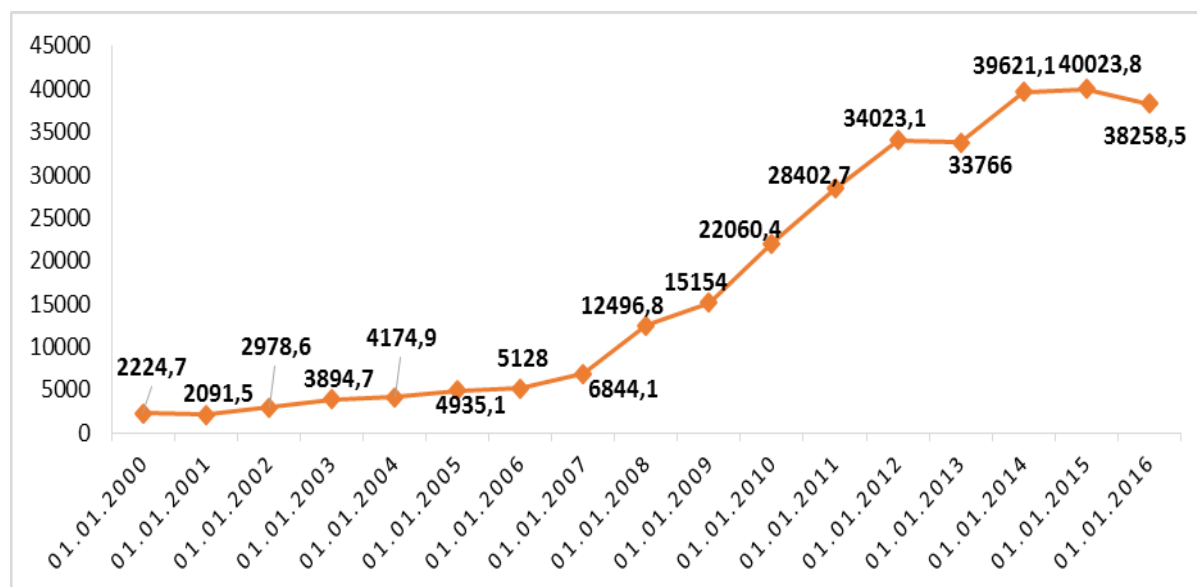


Рис. 1 – Динамика внешнего валового долга Республики Беларусь за 2000-2016 гг.

Анализируя динамику валового внешнего долга за 2000-2016 гг. можно отметить, что, начиная с 2006 г. стала наблюдаться тенденция роста валового внешнего долга Республики Беларусь. Однако, до того момента, как влияние мирового финансового кризиса распространилось на республику, данная тенденция не рассматривалась как негативная. Наибольший объем внешнего долга был в 2015 году и составил 40023,8 млн. долл. США, а наименьший в 2001 году – 2091,5 млн. долл. США.

Валовой внешний долг Республики Беларусь на 1 июля 2016 г. сложился в размере 38,2 млрд. долларов (76,7 % годового ВВП) и за январь-июнь 2016 г. уменьшился на 42,7 млн. долларов, или на 0,1 %. Сокращению внешних долговых заимствований способствовали внешнеэкономические операции Центрального банка и других секторов в составе прочих финансовых и нефинансовых организаций (рис. 2) [1].

Анализ структуры валового внешнего долга по секторам экономики позволяет сделать вывод, что наблюдается уменьшение удельного веса внешнего долга сектора государственного управления с 35,4% на 1 января 2011 г. до 33,9% на 1 января 2016 г. Также

произошло уменьшение удельного веса прочих депозитных организаций с 20,3 % на 1 января 2011 г. до 17,0% на 1 января 2016 г.

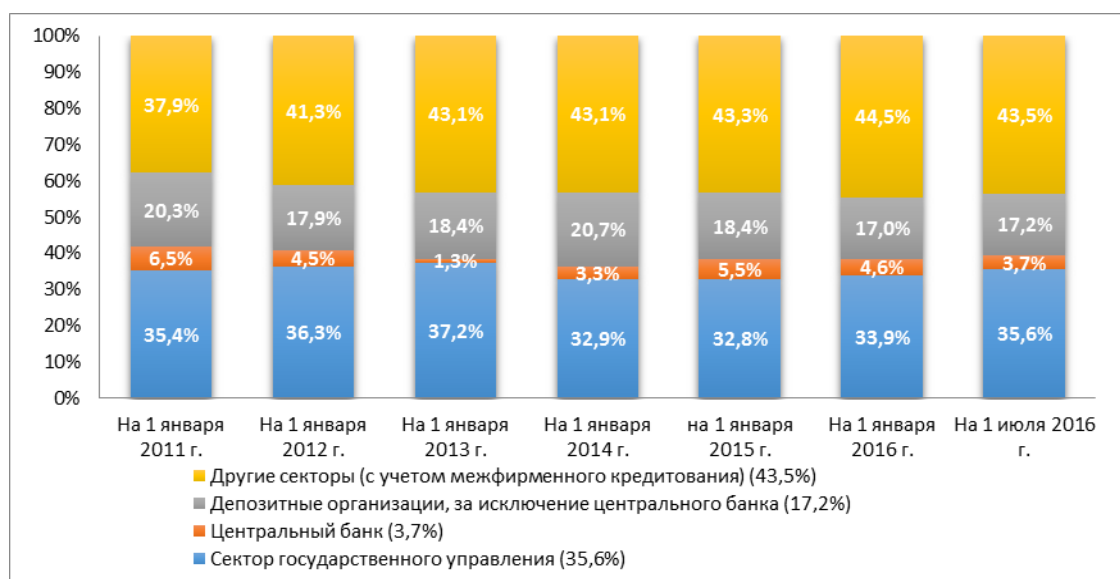


Рис. 2 – Структура внешнего долга Республики Беларусь по секторам экономики за 2011-2016 гг.

Наименьшую долю составляет внешний долг Центрального банка, который на 1 января 2016 года составил 4,6%. Доля внешнего долга других секторов с 2011 по 2016 гг. увеличилась на 6,6 п. п. и составила на 1 января 2016 года 44,5%.

Следовательно, валовый внешний долг Республики Беларусь стремительными темпами набирает обороты. Вместе с тем, в период 2009-2010 годов в Республике Беларусь наблюдался дефицит бюджета, но начиная с 2011 года - рост бюджетного профицита, часть которого должна была быть направлена на увеличение золотовалютных резервов.

Однако, на протяжении 2013-2015 гг. в Республике Беларусь наблюдалось сокращение золотовалютных резервов. За 2014 год золотовалютные резервы страны сократились на 1591,8 млн. долл. США и по состоянию на 1 января 2015 года их объем составил 5059,1 млн. долл. США, а на январь 2016 года – 4 175,8 млн. долл. США [2]. Основными причинами снижения объема золотовалютных резервов по итогам 2015 года стали погашение Правительством и Национальным банком Республики Беларусь внешних и внутренних обязательств в иностранной валюте в размере 6,0 млрд. долларов США, уменьшение рыночной стоимости золота, входящего в состав международных резервных активов на 0,2 млрд. долларов США.

Правительство Республики Беларусь намерено нарастить золотовалютные резервы до 5,4 млрд. долларов США к 2018 году. Согласно данным Национального банка Республики Беларусь золотовалютные резервы Беларуси за 2016 год незначительно выросли и на 1 января 2017 года составили 4 927,2 млн. долларов США, но до показателя в пять миллиардов



долларов так и не доросли. Это свидетельствует о том, что у государства недостаточно финансовых ресурсов для выполнения своих функций. Правительство берет новые кредиты, чтобы отдавать старые долги. Внешний государственный долг в Республике Беларусь с каждым годом увеличивается, но привлеченные денежные средства иностранных государств используются далеко неэффективно. Растет экономическая зависимость от стран-кредиторов. Также сокращается объем средств, которые могли бы быть направлены на инвестирование, что серьезно ограничивает экономический рост. Все меньше денежных средств выделяется на развитие социальной сферы, что в свою очередь может спровоцировать социальную напряженность в стране. В этой связи возникает необходимость в эффективной политике управления внешним долгом Республики Беларусь, поскольку его рост не связан с осуществлением государственного регулирования экономики, направленного на обеспечение прогрессивных сдвигов в структуре общественного производства, а является отражением кризисных процессов и требует принятия со стороны правительства незамедлительных стабилизационных мер.

В этой связи возникает необходимость в эффективной политике управления внешним долгом Республики Беларусь, которая должна предусматривать улучшение торгового баланса, качественного бюджетного планирования, лимитирования внешнего долга, улучшения налоговой политики, выпуска еврооблигаций, замены краткосрочных кредитов долгосрочными. Выше были перечислены общие мероприятия, которые необходимы для успешного развития политики управления внешним долгом нашей страны. Более конкретными вариантами их развития для Республики Беларусь являются:

1) Долг в обмен на экспорт. Позволит поддержать производство в стране, развивать экспорт, осваивать новые рынки сбыта. В результате ситуация в стране будет заметно улучшаться, поскольку рост экспорта означает рост ВВП, что положительным образом отразится на валовом внешнем долге страны.

2) Долг в обмен на собственность. Предполагает обмен долговых обязательств на акции приватизируемых предприятий и привлечение стратегических инвесторов, то есть приватизация предприятий отечественными инвесторами для пополнения бюджетных доходов, которые в последующем могут быть использованы для погашения или обслуживания внешнего долга. Это наиболее приемлемый вариант для национальной экономики.

Второй вариант представляет собой приватизацию предприятий иностранными инвесторами также с целью пополнения финансовых ресурсов государства, необходимых для обслуживания внешнего долга. Однако данным способом увлекаться не следует, потому что происходит распродажа, как правило, в первую очередь высокоэффективных

предприятий. Очевидно, что рано или поздно государство столкнется с тем, что просто не сможет производить ВВП и окажется в такой зависимости от иностранных государств, что Правительство уже не сможет контролировать и каким-либо образом влиять на экономические и даже политические процессы страны.

Третий вариант предполагает непосредственный обмен государственных облигаций на акции приватизируемых предприятий. Эмиссии государственных облигаций, конвертируемых в акции приватизируемых компаний, успешно применялись во многих странах и на большие суммы.

3) Долг в обмен на налоги. Наиболее простым средством, которое смягчает обслуживание государственного долга, является максимизация налоговых поступлений. Ведь чем выше налоги в стране, тем больше бюджет государства, а, следовательно, и денежных средств, которыми Правительство может эффективно распорядиться.

4) Выпуск еврооблигаций. Мировой практикой, которая позволяет правительствам привлекать более крупные суммы, чем на внутреннем рынке, под низкие ставки на длительный срок является выпуск еврооблигаций. Для примера, Республика Беларусь в 2010 году успешно осуществила размещение еврооблигаций на сумму 1 млрд. долларов США, что позволило не только профинансировать дефицит республиканского бюджета, но и привлечь внимание широкого круга инвесторов различных стран.

5) Замена краткосрочных кредитов долгосрочными.

Подводя итоги, можно сказать, что валовый внешний долг, как и любое значимое в жизни государства явление, понятие неоднозначное. Тем не менее, оно может принести экономике весомые выгоды и стать в определенной степени фактором экономического развития, учитывая то, что экономика Республики Беларусь нуждается в эффективном преобразовании и собственных средств на это не хватает, но для этого требуется ответственное и профессиональное управление им.

#### **Список использованных источников**

1. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь за январь – июнь 2016 г. [Электронный ресурс] / Национальный Банк Республики Беларусь - Минск, 2015. – Режим доступа: [www.nbrb.by/publications/FBalPay/FBalPay072016.pdf](http://www.nbrb.by/publications/FBalPay/FBalPay072016.pdf). Дата доступа: 20.02.2017 г.

2. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/reserveassets/assets.asp>. - Дата доступа: 18.03.2017 г.