

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»**

**СБОРНИК  
НАУЧНЫХ РАБОТ  
СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»**

**Выпуск 29**

**Донецк  
2023**

УДК 336(060.55)

ББК У26я54

Г72

**Г72** ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ». Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». Вып. 29. – Донецк : ДОНАУИГС, 2023. – 240 с.

В сборнике представлены результаты научных исследований. Изложены концептуальные основы формирования финансов хозяйствующих субъектов; приведён методический инструментарий финансирования инновационных и инвестиционных процессов; рассмотрены вопросы развития структурных элементов территориальных и местных финансов, анализа, учёта и аудита в современных условиях; теоретико-методические принципы финансово-банковских механизмов управления экономикой.

Предназначен для научных работников, аспирантов, магистрантов, обучающихся. Представляет интерес для руководителей предприятий, предпринимателей и менеджеров.

УДК 336(060.55)

ББК У26я54

*Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит» включён в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ). Договор № 39-02/2019 от 07.02.2019.*

*Свидетельство о регистрации средства массовой информации Министерства информации Донецкой Народной Республики серии ААА № 000069 от 16.11.2016 г.*

*В соответствии с решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики (Приказ № 1134 от 01.11.2016 г.) сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит» включён в Перечень рецензируемых научных изданий.*

**Учредитель:**

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ».

**Главный редактор:**

Волощенко Л.М. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», г. Донецк, ДНР.

**Заместитель главного редактора:**

Верига А.В. – доктор экономических наук, профессор, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», г. Донецк, ДНР.

**Члены редакционной коллегии:**

Ангелина И.А. – доктор экономических наук, профессор, ГО ВПО «ДОННУЭТ», г. Донецк, ДНР;  
Гончаров В.Н. – доктор экономических наук, профессор, ГОУ ВО ЛНР «ЛГАУ», г. Луганск, ЛНР;  
Зенченко С.В. – доктор экономических наук, профессор, ФГАОУ ВПО «СКФУ», г. Ставрополь, РФ;  
Кондрашова Т.Н. – кандидат экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», г. Донецк, ДНР;

Нижегородцев Р.М. – доктор экономических наук, ФГБУН «Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова», г. Москва, РФ;

Петренко С.Н. – доктор экономических наук, профессор, ГО ВПО «ДОННУЭТ», г. Донецк, ДНР;

Петрушевская В.В. – доктор экономических наук, профессор, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», г. Донецк, ДНР;

Петрушевский Ю.Л. – доктор экономических наук, профессор, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», г. Донецк, ДНР;

Саенко В.Г. – доктор экономических наук, доцент, ГО ВПО «ДОННУЭТ», г. Донецк, ДНР;

Саенко В.Б. – кандидат наук по государственному управлению, доцент, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», г. Донецк, ДНР.

**Научный редактор:**

Арчикова Я.О. – кандидат экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», г. Донецк, ДНР.

**Технический секретарь:**

Бойко С.В. – кандидат экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», г. Донецк, ДНР.

**Адрес редакции:** ДНР, 283015, Г.О. Донецкий, г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 163а.

**Телефон:** +7(856) 337-66-09.

**Издаётся по решению Учёного совета ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»**

© ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», 2023

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Алексеев С.Б.</b> Стратегическое формирование инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг .....	5
<b>Антонец В.Г.</b> Стратегические векторы трансформации банковской среды в условиях развития финансовых технологий .....	14
<b>Беляева Е.В.</b> Анализ современных методов оценки конкурентоспособности предприятия .....	27
<b>Броварь Н.А.</b> Финансовая система: её место и роль в экономике государства .....	42
<b>Гвасалия Д.С., Гришин С.А.</b> Сущность и причины инфляции в условиях современных реалий .....	50
<b>Гончаров В.Н., Колесникова В.В., Долгошеев А.В.</b> Зарубежный опыт стратегического финансового планирования субъектов хозяйствования и рекомендации относительно его имплементации в отечественную практику .....	63
<b>Горячева Е.А.</b> Анализ инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности Донецкой Народной Республики .....	79
<b>Демидова И.А.</b> Нематериальные активы: сущность и классификация .....	93
<b>Евсеенко В.А.</b> Преимущества и риски краудфандинга как модели финансирования проектов .....	103
<b>Ковалёва Ю.Н.</b> Банковская система Донецкой Народной Республики в современных реалиях .....	118

<b>Малецкий А.В., Малецкая Е.В.</b> Теоретические основы понятия финансовых рисков в переходной период ДНР в РФ .....	128
<b>Павлова М.В., Чуленкова Е.В.</b> Анализ динамики и структуры государственного долга субъектов Российской Федерации.....	144
<b>Салита С.В.</b> Актуальные вопросы функционирования современной финансовой системы .....	152
<b>Светличная Т.В.</b> Анализ развития статистической мысли и становления статистики как науки .....	161
<b>Сичкар И.А.</b> Достоверность и реальность оценки в бухгалтерском учёте: научный подход.....	170
<b>Ткаченко В.Г., Передериева С.А., Кизлик Т.А.</b> Финансовый механизм устойчивого развития АПК .....	181
<b>Тымчина Л.И.</b> Информационно-цифровая платформа развития рынка аутсорсинговых услуг как фактор модернизации региональной экономики .....	194
<b>Хорошева Е.И., Михальская Л.С.</b> Специфика управления государственными финансами .....	203
<b>Чаусовский А.М., Гучмазова Д.А.</b> Бедность домохозяйств: подходы к измерению.....	213
<b>Шарый К.В.</b> Развитие финансовой системы ДНР на современном этапе .....	222
<b>Шелегеда Б.Г., Погоржельская Н.В.</b> Бюджетное планирование как эффективный механизм регионального развития Российской Федерации.....	229

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

**АЛЕКСЕЕВ С.Б.,**  
д-р экон. наук, доцент, профессор  
кафедры экономики предприятия и  
управления персоналом  
ГО ВПО «ДОННУЭТ»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация

В статье на основе анализа современной экономической литературы усовершенствовано определение инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг, выделены его основные характеристики, разработан авторский механизм стратегического формирования инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг.

*Ключевые слова:* инвестиционный потенциал, предприятие, сфера услуг, определение, характеристики, формирование, механизм

## STRATEGIC FORMATION OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE IN THE SERVICE SECTOR

**ALEKSEEV S.B.,**  
Doctor of Economics, Associate Professor  
of the Department of Economics of Enterprise and  
HR management  
SO HPE «DONNUET»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation

In the article, based on the analysis of modern economic literature, the definition of the investment potential of a service sector enterprise is improved, its main characteristics are highlighted, and the author's mechanism for the strategic formation of the investment potential of a service sector enterprise is developed.

*Keywords:* investment potential, enterprises, service sector, definition, characteristics, formation, mechanism

*Постановка задачи.* В условиях развития экономики Донецкой Народной Республики происходит рост объемов производства и увеличение количества предприятий сферы услуг. По данным Министерства экономического развития ДНР оборот розничной торговли в сопоставимых ценах в 2021 году в сравнении с 2020 годом увеличился на 10,2%, объем оказанных платных услуг населению вырос на 22,5%, оборот организаций общественного питания увеличился на 25,5% [1]. Вследствие экономического роста возрастает конкуренция между предприятиями сферы услуг, что обуславливает необходимость внедрения в их деятельность новых, научно обоснованных подходов к стратегическому планированию и управлению, направленных на обеспечение выживания и достижения стратегических целей предприятий сферы услуг в долгосрочной перспективе. Одним из направлений стратегического управления является стратегическое формирование инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг, обеспечивающего возможности привлечения инвестиций и обеспечения финансирования долгосрочного стратегического развития на рынке услуг Донецкой Народной Республики.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблеме формирования инвестиционного потенциала предприятия в целом и предприятия сферы услуг в частности в современной экономической литературе посвящено достаточно большое количество работ таких авторов, как М.В. Глотова [2], Ю.К. Багне [3], Е.В. Ковтун [4], Д.В. Крылов [5], Е.В. Безлепкина [6], О.Е. Бабина [7], С.А. Маковецкий [8], Н.Н. Кудрявцева [9] и других.

*Актуальность.* Анализ современных научных публикаций по проблемам формирования инвестиционного потенциала предприятия позволяет утверждать, что многие аспекты формирования инвестиционного потенциала освещены фрагментарно, нет единого мнения по поводу сущности и процесса формирования инвестиционного потенциала, мало кто из авторов рассматривает стратегический подход к формированию инвестиционного потенциала. В настоящее время отсутствует действенный механизм стратегического формирования инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг, что обуславливает актуальность проведения дальнейших научных исследований в данном направлении.

*Цель статьи* заключается в уточнении определения инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг и его особенностей, а также в разработке авторского механизма стратегического формирования инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг.

*Изложение основного материала.* По поводу сущности инвестиционного потенциала предприятия в современной экономической литературе существует множество разнообразных мнений, которые целесообразно объединить в рамках нескольких научных подходов.

Как и в отношении трактовки категории «потенциал» вообще, так и в отношении толкования дефиниции «инвестиционный потенциал» наиболее распространён *ресурсный подход*, согласно которому инвестиционный потенциал рассматривается как совокупность разнообразных ресурсов предприятия, которые при определённых условиях могут быть преобразованы в инвестиционные [2, с. 21]. Основные недостатки ресурсного подхода заключаются в том, что он не учитывает возможности внешней и внутренней среды предприятия, а также способности его персонала.

Представители *подхода возможностей* определяют инвестиционный потенциал предприятия сферы услуг как возможности вложений средств в активы предприятия сферы услуг для повышения эффективности воспроизводства и улучшения качества жизни населения [3, с. 47]. В свою очередь, подход возможностей не учитывает ресурсы предприятия, а также способности его руководителей и персонала.

Сторонники *результатного подхода* основной акцент в трактовке инвестиционного потенциала делают на способности предприятия получить реальные результаты инвестиционной деятельности, которые могут выражаться во внедрении инвестиционных проектов, привлечении внешних инвестиционных ресурсов и в осуществлении финансового инвестирования в ценные бумаги для дополнительного получения прибыли [4, с. 31]. В современной ситуации с учётом отсутствия в Донецкой Народной Республике рынка ценных бумаг и ограниченных возможностях привлечения внешних кредитов и инвестиций основным результатом реализации инвестиционного потенциала

предприятий сферы услуг может быть только внедрение реальных инвестиционных проектов.

Многие авторы придерживаются позиций *инновационного подхода* в определении инвестиционного потенциала предприятия и рекомендуют обязательно выделять в составе инвестиционного потенциала инновационную составляющую. Некоторые авторы вообще предпочитают использовать категорию «инвестиционно-инновационный потенциал» [5, с. 426]. Такая позиция является весьма дискуссионной, поскольку далеко не все реальные инвестиционные проекты развития предприятия, а тем более финансовые инвестиции, требуют обязательного внедрения инноваций, как и не все внедряемые на предприятии инновации требуют привлечения инвестиций, финансируемых за счёт собственных средств.

Существует и *финансовый подход*, согласно которому инвестиционный потенциал анализируется с использованием показателей финансового состояния предприятия – ликвидности, платёжеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности [6, с. 294], а также финансовых результатов деятельности предприятия – прибыли и рентабельности. Однако такой подход является также достаточно дискуссионным, поскольку если даже финансовое состояние и финансовые результаты в определённой степени и характеризуют инвестиционную привлекательность предприятия, то использование их для анализа инвестиционного потенциала нецелесообразно, так как они оценивают финансовый потенциал предприятия.

Резюмируя мнения авторов и учитывая необходимость использования *стратегического подхода* к трактовке инвестиционного потенциала, который никто из учёных не предлагает, а также интегрируя выделенные научные подходы с учётом обоснованных их недостатков, целесообразно предложить следующее авторские определение: *инвестиционный потенциал предприятия сферы услуг – это комплексная характеристика, представляющая собой совокупность инвестиционных ресурсов предприятия, а также возможностей их стратегического формирования и использования для разработки и внедрения инвестиционных проектов, направленных на достижения стратегических целей и финансовых результатов деятельности.*



Данное определение, в отличие от существующих, интегрирует положения ресурсного, результатного подходов и подхода возможностей, при этом устраняя их недостатки, а также отражает положения стратегического подхода.

Относительно характеристик инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг следует отметить, что они связаны с характеристиками экономических категорий «потенциал» и «инвестиции». К характеристикам инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг как потенциала целесообразно отнести уникальность, сложность, непрерывность существования, способность к развитию, адаптивность [7, с. 59]. К характеристикам инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг, учитывающим свойства инвестиций, следует отнести необходимость финансовых вложений, существование длительного периода получения отдачи, наличие высокой степени неопределённости и риска [8, с. 77]. В целом, характеристики инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг представлены в табл. 1.

*Таблица 1*

Характеристики инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг (обобщено автором)

Характеристика инвестиционного потенциала	Сущность характеристики инвестиционного потенциала
уникальность	инвестиционный потенциал каждого предприятия обладает уникальными свойствами
сложность	инвестиционный потенциал является сложной системой
непрерывность существования	инвестиционный потенциал существует постоянно
способность к развитию	инвестиционный потенциал предприятия способен повышаться
адаптивность	инвестиционный потенциал предприятия приспосабливается к условиям внешней среды
необходимость финансовых вложений	формирование инвестиционного потенциала требует финансовых вложений
длительный период получения отдачи	отдача от использования инвестиционного потенциала может быть получена по истечении длительного периода времени
наличие высокой степени неопределённости и риска	формирование и использование инвестиционного потенциала происходит в условиях высокой неопределённости факторов внешней среды и экономического риска

Далее необходимо разработать механизм стратегического формирования инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг. Целью механизма является формирование инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг в стратегической перспективе. Задачами механизма являются обеспечение разработки и реализации реальных инвестиционных проектов, увеличение количества инвестиционных ресурсов, наращивание использования инвестиционных возможностей, достижение стратегических целей, увеличение отдачи использования инвестиционных ресурсов.

К принципам механизма стратегического формирования инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг целесообразно отнести принципы системности (формирование инвестиционного потенциала как единой системы и элемента системы потенциалов предприятия) [9, с. 430], стратегической направленности (ориентация формирования и использования инвестиционного потенциала на достижение стратегических целей), научной обоснованности (использование научно обоснованных методов формирования и использования инвестиционного потенциала), непрерывности стратегического развития (непрерывность наращивания инвестиционных ресурсов и возможностей их формирования в процессе достижения стратегических целей), учёта неопределённости (учёт факторов неопределённости и риска в процессе формирования и использования инвестиционного потенциала).

К функциям механизма целесообразно отнести формирующую функцию (заключается в формировании инвестиционного потенциала), стратегическую функцию (заключается в стратегическом планировании формирования и использования инвестиционного потенциала), контролирующую функцию (контроль над реализацией реальных инвестиционных проектов).

Теоретико-методологическую базу механизма составляют также синтез концепций стратегического управления предприятием, управления экономическим потенциалом предприятия и управления инвестициями предприятия, научно-методические подходы к стратегическому планированию, разработке и реализации инвестиционных проектов и к формированию и использованию инвестиционного потенциала предприятия.



Рис. 1. Механизм стратегического формирования инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг (авторская разработка)

Процессную базу составляют этапы анализа внешней инвестиционной привлекательности и внутренних инвестиционных возможностей предприятия сферы услуг, разработки целей инвестиционной политики предприятия и инвестиционных

стратегий, разработки стратегий формирования инвестиционного потенциала предприятия, реализации стратегий формирования инвестиционного потенциала и инвестиционных проектов и оценки эффективности использования инвестиционного потенциала предприятия в процессе реализации стратегий.

В целом, механизм стратегического формирования инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг представлен на рис. 1.

Результатом реализации разработанного механизма является развитие инвестиционного потенциала и достижение стратегических целей, предусматривающих, в том числе, и увеличение финансовых результатов деятельности предприятия сферы услуг.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* В статье выделено пять научных подходов к трактовке инвестиционного потенциала предприятия, существующих в современной экономической литературе, обосновано использование стратегического подхода. Предложено авторское определение инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг как комплексной характеристики, представляющей собой совокупность инвестиционных ресурсов предприятия, а также возможностей их стратегического формирования и использования для разработки и внедрения инвестиционных проектов, направленных на достижение стратегических целей и финансовых результатов деятельности. Обоснованы характеристики инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг, а именно: уникальность, сложность, непрерывность существования, способность к развитию, адаптивность, необходимость финансовых вложений, существование длительного периода получения отдачи, наличие высокой степени неопределённости и риска. Разработан авторский механизм стратегического формирования инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг, обоснованы его цель, задачи, принципы, функции, теоретико-методологическая и процессная база. Направления дальнейших исследований в теоретическом аспекте заключаются в обосновании концепции стратегического формирования инвестиционного потенциала предприятия, в практическом аспекте – в разработке научно-методических подходов к анализу, планированию и повышению эффективности использования инвестиционного потенциала предприятия сферы услуг.

### *Список использованных источников*

1. Социально-экономическое развитие Донецкой Народной Республики за 2021 год / Официальный сайт Министерства экономического развития ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mer.govdnr.ru>.
2. Глотова, М. В. Исследование механизмов усиления инвестиционного потенциала промышленных предприятий / М. В. Глотова, Ю. А. Карплюк // Наука сегодня: вызовы, перспективы и возможности: матер. междунар. научн.-практ. конф. – Вологда : ООО «Маркер», 2019. – С. 20-23.
3. Бгане, Ю. К. Социальная значимость и экономическая эффективность реализации инвестиционного потенциала сферы потребительских услуг в современной России: монография / Ю. К. Бгане. – М. : ИД «АТиСО», 2012. – 140 с.
4. Ковтун, Е. В. Теоретические основы формирования и реализации инвестиционного потенциала предприятия / Е. В. Ковтун // Донецкие чтения 2019: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности: матер. IV научн. конф. – Донецк : Донецкий национальный университет, 2019. – С. 30-32.
5. Крылов, Д. И. Комплексная оценка инвестиционного потенциала промышленного предприятия / Д. И. Крылов, А. С. Ходаева // SCIENCE TIME. – 2015. – № 12 (24). – С. 426-434.
6. Безлепкина, Н. В. Инвестиционный потенциал как многомерное явление: структура и факторы формирования / Н. В. Безлепкина // Риск: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. – № 1. – С. 293-296.
7. Бабина, О. Е. Обобщение свойств экономического потенциала в контексте системного подхода / О. Е. Бабина, О. О. Карпенко // Бизнес-информ. – 2013. – № 9. – С. 55-60.
8. Маковецкий, С. А. Инвестиции: сущность, функции и перспективы в Донецкой Народной Республике / С. А. Маковецкий // Вестник института экономических исследований. – 2018. – № 1 (9). – С. 74-80.
9. Кудрявцева, Н. Н. Концепция менеджмента в управлении развитием предприятия / Н. Н. Кудрявцева, Ю. В. Пахомова, Ю. Н. Дуванова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2019. – № 1 (79). – С. 429-433.

УДК 330.332: 336.717

DOI 10.5281/zenodo.7875453

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОЙ СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**АНТОНЕЦ В.Г.,  
канд. экон. наук, доцент,  
доцент кафедры туризма  
ГО ВПО «ДОННУЭТ»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация**

Отмечена важность цифровой трансформации банковской системы в регионах. Выделены основные факторы конкурентоспособности банковских структур. Определены основные преимущества и недостатки в деятельности коммерческих банков и финтех-компаний. Развитие финансовых технологий положительно влияет на деятельность отечественных коммерческих банков, которые улучшают качество обслуживания клиентов, совершенствуют автоматизированные средства управления, повышают защищённость от кибератак и мошенничества. В то же время традиционные коммерческие банки могут оказать значительную помощь финтех-бизнесу в части расширения инфраструктуры, увеличения капитала и доступа к наработанной клиентской базе данных. Проведен сравнительный анализ по характерным чертам, сильным и слабым сторонам коммерческих банков и новых субъектов финансового рынка. Приведены примеры новых участников финансового рынка, очерчены их перспективы развития.

*Ключевые слова:* банковская среда, финтех-инновации, финтех-бизнес, финтех-компании, необанки, коммерческие банки

## **STRATEGIC VECTORS OF BANKING ENVIRONMENT TRANSFORMATION UNDER THE FINANCIAL TECHNOLOGIES DEVELOPMENT**

**ANTONETS V.G.,  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate professor of tourism department  
SO HPE «DONNUET»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation**

The importance of digital transformation of the banking system in the regions was noted. The main factors of competitiveness of banking structures are

identified. The main advantages and disadvantages in the activities of commercial banks and fintech companies are identified. The development of financial technologies has a positive effect on the activities of domestic commercial banks, which improve the quality of customer service, improve automated controls, increase security against cyber attacks and fraud. At the same time, traditional commercial banks can provide significant assistance to fintech businesses in terms of expanding infrastructure, increasing capital, and accessing an established client database. A comparative analysis of the characteristics, strengths and weaknesses of commercial banks and new subjects of the financial market has been carried out. Examples of new participants in the financial market are given, their development prospects are outlined.

**Keywords:** *banking environment, fintech innovations, fintech business, fintech companies, neobanks, commercial banks*

*Постановка задачи.* В условиях перехода к цифровой экономике и внедрению инновационных технологий во все сферы общественной жизни происходит существенная трансформация финансового сектора. Определяющим явлением современного рынка финансовых услуг является развитие нефизических каналов обслуживания, альтернативных платёжных решений на основе инновационных технологий, внедрение новых способов взаимодействия с существующими и потенциальными клиентами. На финансовом рынке появились новые игроки – финтех-компании, которые на основе современных технологий улучшают и оптимизируют финансовые услуги, делают их более удобными и доступными для потребителей.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Современным проблемам банковского дела посвящены работы как ряда зарубежных экономистов (С. Фишера, Р. Дорнбуша, Х.-У. Дёрига, Э. Долана, Ж. Матука, Ф. Мишкина, Э. Рида, Р. Смита, Э. Роде, Р.Л. Миллера, Дэвида Д. ВанХуза, П.С. Роуза, Дж. Синки и др.), так и российских учёных (Г.Н. Белоглазовой, Е.Ф. Жукова, Л.Н. Красавиной, Л.П. Кроливецкой, Г.Н. Коробовой, О.И. Лаврушина и др.).

*Актуальность.* Технологические и финансовые компании, с одной стороны, создают дополнительные риски для удержания конкурентных позиций коммерческими банками на рынке финансовых услуг, а с другой – позволяют традиционным финансовым посредникам установить с ними партнёрские отношения [1]. Особенно актуальна эта проблематика в условиях нынешнего функционирования банковского сектора и одновременного роста виртуального бизнеса.

*Целью* научного исследования является определение роли банковской среды в процессах цифровой трансформации, анализ современных экономических, организационных, управленческих, институтных аспектов цифровизации банковской системы и обоснование целесообразности внедрения новых финансовых технологий в банковскую деятельность региона в контексте мировых глобализации их трендов.

*Изложение основного материала.* Деятельность на финансовом рынке высокотехнологичных компаний и стартапов убедительно доказывает, что традиционные подходы к предоставлению банковских услуг уже не отвечают потребностям рынка и требованиям повышения эффективности и прибыльности банковского бизнеса. Чтобы остаться на рынке и сохранить свои конкурентные преимущества, коммерческие банки вынуждены внедрять в свою деятельность финансово-технологические инновации, принимать новые технические решения для улучшения обслуживания клиентов, качества и конкурентоспособности банковских продуктов. В то же время современные коммерческие банки активно применяют в своей деятельности автоматизированные системы управления, в частности это касается IT-направления, благодаря которому повышается защищённость базы данных клиентов и самого банка от кибератак и обеспечивается минимизация операционных расходов. Однако другие возможности финтех-направления используются коммерческими банками в полной мере [2].

По мнению отдельных экспертов, одним из наиболее опасных для коммерческих банков направлений развития финансовых инноваций является активное использование P2P- и P2B-кредитования, которое может привести к исчезновению банковской системы в «классическом» виде [3]. Эти электронные кредитные платформы без роли коммерческих банков оценивают платёжеспособность физического лица либо кредитоспособность юридического лица, после чего находятся инвесторы, которые могут выделить нужные средства для кредитования. Эта форма кредитных отношений в перспективе в состоянии вытеснить банки с кредитного рынка, оставив их без процентных доходов, составляющих львиную долю (около 70-80%) валовых доходов банковской системы, и отобрав долю денежных потоков, формирующих банковские активы и пассивы.



Однако приведенное утверждение слишком преувеличено и не соответствует действительности. Дело в том, что P2P- и P2B-кредитование, как микро- и онлайн-кредитование, фактически не конкурируют с традиционным банковским кредитованием, а удовлетворяют спрос, который не может быть удовлетворён последним.

Каждый из этих видов альтернативного кредитования нашёл свою нишу на рынке финансовых услуг, причём они нацелены примерно на один профиль клиента, в первую очередь это физические лица и малый и средний бизнес. Поэтому P2P- и P2B-кредиты – это серьёзный конкурент именно для рынков микро- и онлайн-кредитования, а не для банковского кредитования [4]. Следовательно, электронные кредитные платформы и коммерческие банки, работая на одном рынке кредитных услуг, могут, прежде всего, рассматриваться не как конкуренты, а как партнёры, поскольку имеют разные продукты и сотрудничают с разными группами клиентов.

Главным отличием между коммерческими банками и финтех-компаниями является то, что первые несут ответственность перед вкладчиками, а вторые просто создают онлайн-сервисы, но ответственность у них ограничена той операцией, которую они выполняют.

Коммерческим банкам сложнее принимать те решения, которые финтех-провайдеры воплощают в практическую плоскость гораздо более оперативно. Но в этом и состоит ценность финтех-компаний, которые находят новые ниши и предлагают такие решения, которые через некоторое время позволяют банкам использовать их для лучшего удовлетворения потребностей и запросов потребителей банковских продуктов и услуг. Основные преимущества и недостатки в деятельности коммерческих банков и новых участников финансового рынка приведены в табл. 1.

Развитие финансово-технологических инноваций, с одной стороны, создаёт определённые конкурентные условия для деятельности коммерческих банков наравне с финтех-компаниями, с другой – может положительно отразиться на деятельности коммерческих банков. Последние имеют большой опыт в сфере предоставления финансовых услуг и соблюдения нормативно-правовых требований, обеспечены проверенной инфраструктурой и высококвалифицированным персоналом, обладают большей

оперативной мощностью и проверенными средствами для достижения положительных результатов. Новые и меньшие по масштабам деятельности финтех-компании способны быстро внедрять и эффективно использовать в своей работе новейшие достижения в сфере финансово-технологических инноваций.

Таблица 1

Сравнение коммерческих банков и новых игроков и участников финансового рынка

	Коммерческие банки	Финтех-компании	Необанки	Big-Tech
Характерные черты	Обладают значительными финансовыми ресурсами и способны проводить масштабные операции	Разрабатывают высокотехнологичные стартапы: P2P, FX, краутфандинг, криптовалюта и блокчейн	Это компании, которые обеспечивают банковский и платёжный сервис без традиционной инфраструктуры банковских отделений. Это высокотехнологичные стартапы с банковской лицензией: P2P, FX, краутфандинг и микрокредитование. Независимые, или в составе крупных компаний	Глобальные или локальные технологические гиганты, которые из-за использования существующих сетей клиентов и огромного количества данных оказывают мощное воздействие на рынки
Сильные стороны	Большой опыт, устойчивые отношения с клиентами, доверие клиентов, квалифицированный персонал, проверенная инфраструктура	Time2market, удобство, качество, цена	Time2market, удобство, качество, цена, банковская лицензия	Time2market, удобство, масштабирование, Big Data, база клиентов
Слабые стороны	Консерватизм к новым технологиям, проблемы с быстрой переориентацией на потребности клиентов	Доверие клиентов, банковская экспертиза, финансирование, масштабирование бизнеса	Финансирование и масштабирование	Доверие клиентов и экспертиза в банковской сфере

В то же время накопленные банками знания, опыт и лояльная клиентская база имеют огромную ценность для финтех-бизнеса, поскольку клиенты могут не доверять финтех-компаниям, с

которыми они не работали, и будут поддерживать надёжную и безопасную банковскую систему в регионе [5]. В таком случае, как для коммерческих банков, так и для новых участников финансового рынка, лучшей стратегией является не конкурентная борьба, а использование различных взаимовыгодных вариантов сотрудничества.

Главным отличием между коммерческими банками и финтех-компаниями является то, что первые несут ответственность перед вкладчиками, а вторые – просто создают онлайн-сервисы, но ответственность у них ограничена той операцией, которую они выполняют.

Коммерческим банкам сложнее принимать те решения, которые финтех-провайдеры воплощают в практическую плоскость гораздо более оперативно. Но в этом и состоит ценность финтех-компаний, которые находят новые ниши и предлагают такие решения, которые через некоторое время позволяют банкам использовать их для лучшего удовлетворения потребностей и запросов потребителей банковских товаров и услуг.

Развитие финансово-технологических инноваций, с одной стороны, создаёт определённые конкурентные условия для деятельности коммерческих банков наравне с финтех-компаниями, с другой – может положительно отразиться на деятельности коммерческих банков. Последние имеют большой опыт в сфере предоставления финансовых услуг и соблюдении нормативно-правовых требований, обеспеченные проверенной инфраструктурой и высококвалифицированным персоналом, обладают большей оперативной мощностью и проверенными средствами для достижения положительных результатов. Новые и меньшие по масштабам деятельности финтех-компании способны быстро внедрять и эффективно использовать в своей работе новейшие достижения в сфере финансово-технологических инноваций

В то же время накопленные банками знания, опыт и лояльная клиентская база имеют огромную ценность для финтех-бизнеса, поскольку клиенты могут не доверять финтех-компаниям, с которыми они не работали и будут поддерживать надёжную и безопасную банковскую систему. В таком случае, как для коммерческих банков, так и для финтех-компаний, лучшей

стратегией является не конкурентная борьба, а использование различных взаимовыгодных вариантов сотрудничества.

Подавляющее большинство современных финтех-услуг в банковской сфере связано с расчётами и переводами, однако постепенно финтех-компании расширяют поле своей деятельности, включая перечень возможных услуг кредитования, инвестиционные операции, финансовое консультирование и т.д.

В частности, согласно результатам опроса банковского топ-менеджмента, проведенного Capgemini и Efma в 2022 г. [6], наибольшую угрозу конкурентоспособности банков со стороны финтех-компаний они видят в сфере платёжных карт и платежей (80% опрошенных), где рост популярности мобильных кошельков и мобильных платежей повышает спрос на проведение операций в режиме реального времени. Однако под угрозой находятся и другие направления работы банков: около половины опрошенных определили кредитование, повышение финансовой осведомлённости, ведение счетов и инвестиции привлекательными сферами деятельности для финтех-компаний (рис. 1).

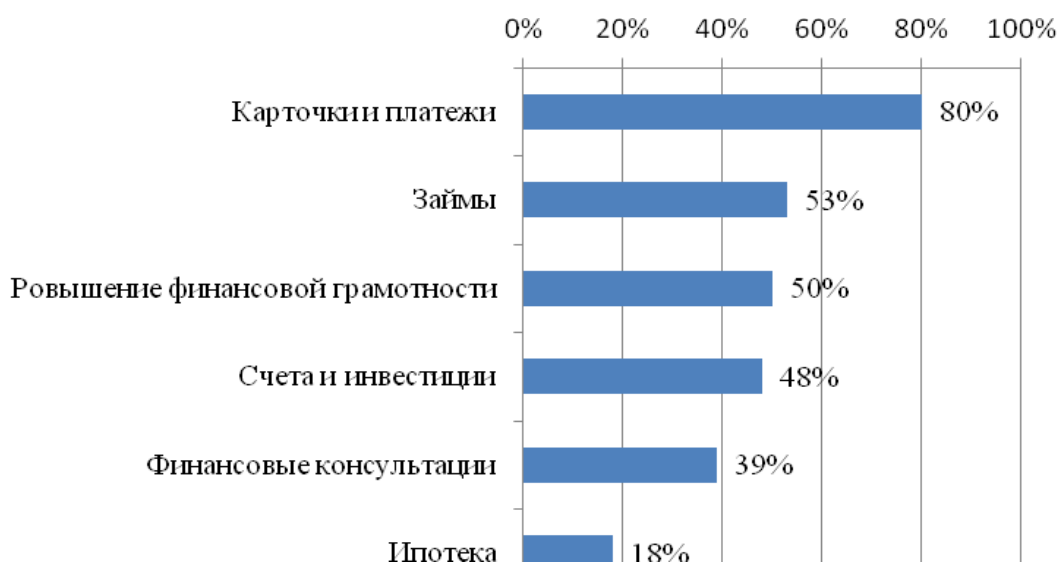


Рис. 1. Направления развития финтех в банковской сфере по видам финансовых услуг

Банки имеют несколько альтернатив для построения своей стратегии для сохранения конкурентных позиций на рынке в условиях роста уровня цифровизации банковских услуг. Один из вариантов – формирование и развитие собственных финтех-подразделений и трансформация банка в контроллинг

финансовый центр, который может предложить клиентам, открывшим счёт в таком банке, пакет различных финансовых услуг, включая инновационные финтех-продукты. Другой подход – это функционирование банка как открытой платформы, через которую клиенты могут получить услуги не только этого банка, но и всех финтех-компаний, являющихся его партнёрами.

Для некоторых банков сотрудничество с финтех-компаниями уже стало реальностью. Особенно это касается крупнейших мировых банков, которые, с одной стороны, имеют достаточные финансовые ресурсы для развития в своей структуре отдельных финтех-подразделений, а с другой – лидеры рынка и не хотят терять свои конкурентные позиции. Такие банки активно развивают партнёрство с успешными финтех-стартапами, инвестируют в новые финтех-компании, расширяют линейку банковских продуктов инновационными услугами, связанными с использованием цифровых технологий.

Инновационные разработки в сфере финтеха определяют фундаментальную трансформацию всей индустрии финансовых услуг. Финтех – это динамично развивающийся сегмент на пересечении секторов финансовых услуг и технологий, который генерирует инновационные подходы к продуктам и услугам, использует инновационные технологии и формирует новые направления деятельности.

Основными направлениями работы новых участников финансового рынка являются: платежи и денежные переводы, технологии и инфраструктура, кредитование, маркетплейсы, иншуртех, диджитал и необанки, управление финансами, мобильные кошельки, блокчейн, криптовалюты, PerTech и т.д. (рис. 2).

С активным развитием цифровых технологий и волнами инноваций в финансовой сфере традиционная банковская среда стремительно изменяется. Цифровизация банковской среды трансформирует роль банков и их IT-инфраструктуры – от функции гаранта до регулятора финансовых операций. Если в традиционной модели банковских услуг банк выступает гарантом проводимых операций и конечный клиент всегда взаимодействует с банком, технологии распределённых реестров изменяют модель взаимодействия, в частности нивелируется потребность в центральном гаранте и обеспечивается прямое взаимодействие между клиентами.

Стратегические направления трансформации банковской среды на основе финтех-возможностей

1. Платёжные услуги и рыночная инфраструктура	- электронные деньги и мобильные решения – технологии распределённого реестра для реструктуризации ключевой инфраструктуры рынка (например, платёжных систем, центральных депозитариев ценных бумаг, клиринговых палат и центральных контрагентов) и трансграничных платежей
2. Криптоактивы и цифровые валюты, выпущенные Центральным банком	- криптоактивы как средство платежа – промежуточная валюта для трансграничных платежей – пилотные программы центральных банков по выпуску цифровой фиатной валюты наряду с более широким использованием распределённых реестров, физических банкнот и монет
3. Использование идентификации, аутентификации и инструментов «знай своего клиента»	- электронные деньги и мобильные решения – технологии распределённого реестра для реструктуризации ключевой инфраструктуры рынка (например, платёжных систем, центральных депозитариев ценных бумаг, клиринговых палат и центральных контрагентов) и трансграничных платежей
4. Альтернативные данные и оценка кредитоспособности	- данные транзакций с платформ электронной коммерции и платежей, - данные об использовании мобильных телефонов, - данные социальных сетей, используемых в качестве альтернативных источников информации для оценки кредитоспособности
5. Финансирование торговых операций и услуги кредитования МСП	- системы финансирования торговых операций, - программы кредитования МСП
6. Новые способы открытия депозитов, кредитования и привлечения капитала	- реализация идей краудсорсинга и фандрейзинга через онлайн платформы для краудфандинга и P2P-кредитования, а также через интернет-банки – выпуск цифровых токенов (Initial Coin Offering, ICO) для привлечения капитала, иногда с публичным размещением
7. Управление инвестициями	- автоматизированная обработка и распространение рекомендаций по вложению инвестиций - технологии страхования, которые используют новые разработки в сфере крупных данных, промышленных датчиков и интернет вещей для сбора и анализа данных с целью совершенствования процессов андеррайтинга – P2P-страхование,
8. InsurTech	- использование блокчейна и смарт-контрактов для автоматизации страховых выплат
9. Контекстное финансирование	- предоставление услуг, связанных с финансами, компаниями в сфере розничной торговли, транспортными компаниями, агротехническими фирмами, дистрибьюторами и другими технологическими компаниями, интегрированными в финансовую архитектуру
10. RegTech	- услуги, использующие технологии для повышения экономической эффективности и эффективности действия правовых и нормативных требований (например, аналитика обширных данных для анализа борьбы с отмыванием денег / финансированием терроризма, технологии распределённого реестра для предоставления законных доходов, смарт-контракты для обеспечения соблюдения нормативных требований)
11. SupTech	- дают возможность перевести в цифровой формат и оптимизировать административные процедуры, инструменты взаимодействия регулятора с участниками финансового рынка, а также повысить качество отчётной информации и усовершенствовать систему поддержки принятия решений в области регулирования финансового сектора

Рис. 2. Стратегические векторы трансформации банковской среды на базе финтех-возможностей

Новые технологии в банковской деятельности обеспечивают высокий уровень безопасности и надёжности при обмене данными, информацией и деньгами, поэтому передовые банки работают над адаптацией децентрализованных регистров в работе с активами и интеграцией финансовых технологий в свои бизнес-процессы [7].

Цифровая трансформация охватывает полный спектр продуктов и услуг финансового сектора, а также ключевые бизнес-процессы: от коммуникаций с конечными потребителями до хранения и обработки массивов данных, от процедур принятия решений до каналов предложения и обслуживания продуктов и сервисов.

Крупнейшие финансовые организации интенсивно осваивают передовые технологии.

В частности, ряд ведущих банков, в том числе Nationwide, HSBC (Hongkong and Shanghai Banking Corporation), RBS (Royal Bank of Scotland) и др., перешли на открытые API и используют их в своих цифровых экосистемах, что позволяет открывать новые высокодоходные сегменты рынка, выходя за пределы сектора финансовых услуг [8].

За счёт подобных изменений в бизнес-моделях банки становятся ключевым каналом продаж не только банковских, но и иных финансовых продуктов – страховых, брокерских, доверительного управления и др.

При этом недостаток средств на разработку и внедрение комплексных IT-решений у малых и средних банков обуславливает их заинтересованность в доступе к платформам крупных игроков.

Сотрудничество коммерческих банков и финтех-компаний может иметь разные варианты взаимодействия – от простого использования услуг финтех-стартапов до полноценного технологического партнёрства, инвестирования в реализацию новых систем или покупки уже реализуемых проектов. В то же время партнёрство коммерческих банков и финтех-компаний может успешно развиваться в сфере платёжных сервисов, больших данных, искусственного интеллекта, кибербезопасности, автоматизации бизнес-процессов, P2P- и P2B-кредитования.

Коммерческие банки в последнее время проявляют живой интерес к рынку P2P- и P2B-кредитования, на котором они могут взаимовыгодно сотрудничать с электронными кредитными платформами или создавать свои аналогичные площадки. Объединяясь с такими кредитными платформами, коммерческие банки создают для себя более благоприятные условия развития и

получения дополнительного дохода в виде комиссий, принимая некоторые технологические решения, снижая текущие расходы на определённые виды услуг и косвенно участвуя в деятельности, которую не могут вести самостоятельно из-за ряда ограничений со стороны финансового регулятора и неурегулированности на законодательном уровне отдельных аспектов такого рода деятельности.

Перспективным направлением взаимодействия финтех- и банковского бизнеса является внедрение открытого банкинга (Open Banking), предусматривающего то, что коммерческие банки должны открыть доступ к собственным данным и сервисам финтехпровайдерам (через открытый интерфейс программирования) приложений (API), которые могут использовать их для разработки собственных программ. Открытие коммерческими банками интерфейс программирования приложений в значительной степени облегчит финтех-разработчикам возможность создания новых продуктов и услуг, поскольку им для этого не требуется каждый раз кодировать всё с нуля, а они смогут использовать уже готовые части нужного функционала. Для коммерческих банков этот механизм предоставляет ряд преимуществ: минимизация затрат и времени на разработку и внедрение финансово-технологических инноваций; последовательный переход к цифровому банкингу в банковском секторе; появление у банка новых возможностей по созданию современных сервисов и продуктов, удовлетворяющих потребности имеющихся и потенциальных клиентов; активное использование Big data, что стало бы частью бизнеса и принятых бизнес-решений; расширение возможности использования социальных медиа как одного из основных каналов коммуникации. Итак, Open Banking будет стимулировать появление на рынке провайдеров и разных решений под этот стандарт.

Дополнительные возможности и преимущества для коммерческих банков может предоставить их партнёрство с ритейл-компаниями. Взаимовыгодное сотрудничество «банк – ритейлер» позволит создать новые сервисы и расширить список услуг для клиентов, запустить новую программу лояльности для клиентов, обеспечить новые источники прибыли для ритейлера, создать новые источники дохода и расширить список клиентов банка (например, от предоставления финансовых услуг до выпуска карты ритейлера).



Ещё одним потенциальным толчком к реализации инновационных решений может стать введение отдалённой идентификации клиента и BankID. Удобство идентификации является одним из основных запросов пользователей современных услуг. Несколько стран, особенно Индия, инвестировали в создание систем цифровой идентификации исходя из биометрических данных. В Индии унифицированный интерфейс платежа дал рост объёма цифровых платёжных транзакций на 1000%. Система BankID позволит удобно и безопасно идентифицировать пользователей для предоставления им ряда банковских, коммерческих и административных услуг средствами Интернет.

*Выводы по проведённому исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Развитие финансово-технологических инноваций наглядно демонстрирует несоответствие традиционных подходов к предоставлению банковских услуг современным потребностям и запросам потребителей, требованиям повышения эффективности и прибыльности банковского бизнеса в регионе. Финтех-инновации, создавая определённые конкурентные условия для функционирования коммерческих банков наравне с финтех-компаниями, могут положительно отразиться на деятельности банков за счёт совершенствования отношений с клиентами и увеличения вариантов предоставления услуг, сокращения затрат и повышения уровня кибербезопасности. В то же время традиционные коммерческие банки могут оказать значительную помощь финтех-бизнесу в части расширения инфраструктуры, увеличения капитала и доступа к наработанной клиентской базе данных.

Стратегическими ориентирами как для коммерческих банков, так и для финтех-компаний является не конкурентная борьба, а применение различных вариантов взаимовыгодного сотрудничества. Партнёрство финтех- и банковского бизнеса позволит привлечь большее количество клиентов, обеспечить скорость, удобство и безопасность в использовании инновационных услуг, что приведёт к улучшению инвестиционной среды, развитию прозрачной экономики и финансовой вовлечённости населения. Последующие исследования будут направлены на углублённое изучение отдельных направлений сотрудничества финтех- и банковского бизнеса.

### *Список использованных источников*

1. Зверькова, Т. Н. Цифровизация региональных банков: осознанная необходимость или дань моде? / Т. Н. Зверькова, А. И. Зверьков // Финансы и кредит. – 2019. – Т. 25. – № 2. – С. 312-325 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.24891/fc.25.2.312>.
2. Щербакова, Н. В. Цифровые технологии в банковском секторе РФ: особенности и сопутствующие угрозы / Н. В. Щербакова // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2021. – Т. 6. – № 1. – С. 136-146 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.21603/2500-3372-2021-6-1-136-146>.
3. Артёменко, Д. А. Цифровые технологии в финансовой сфере: эволюция и основные тренды развития в России и за рубежом / Д. А. Артёменко, С. В. Зенченко // Финансы: теория и практика. – 2021 – № 25(3) – С. 90-101.
4. Модернизация банковского сектора и рынка ценных бумаг в интересах повышения эффективности национальной экономики. – М.: Издание Государственной Думы, 2018. – 320 с.
5. Соколинская, Н. Э. Механизмы информационного и научно-технологического обеспечения инноваций в банковской сфере в условиях цифровой экономики / Н. Э. Соколинская // Банковское дело. – 2020. – № 2. – С. 25-30.
6. Capgemini\_WorldRetailBankingReport\_042022.pdf [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://worldretailbankingreport.com/pdf/Capgemini\\_WorldRetailBankingReport\\_042022.pdf](https://worldretailbankingreport.com/pdf/Capgemini_WorldRetailBankingReport_042022.pdf).
7. Ревенков, П. В. Метод количественной оценки риска воздействия кибератак в условиях электронного банкинга / П. В. Ревенков, А. А. Бердюгин // Банковское дело. – 2020. – № 7. – С. 32-37.
8. Цифровая трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты: докл. к XXII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 13-30 апр. 2021 г. / Г. И. Абдрахманова, К. Б. Быховский, Н. Н. Веселитская, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг и др. ; рук. авт. колл. П. Б. Рудник ; науч. ред. Л. М. Гохберг, П. Б. Рудник, К. О. Вишневский, Т. С. Зинина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2021. – 239 с. – ISBN 978-5-7598-2510-4 (в обл.).

## **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**БЕЛЯЕВА Е.В.,**  
**ст. преподаватель кафедры финансов и**  
**экономической безопасности**  
**ГО ВПО «ДОННУЭТ»,**  
**Донецк, Донецкая Народная Республика,**  
**Российская Федерация**

В статье рассмотрены методы оценки конкурентоспособности предприятия, которые позволяют провести качественный анализ его конкурентной позиции на рынке. Проанализированы их достоинства и недостатки, в том числе возможность использования в современных условиях хозяйствования. Предложена классификация методов оценки конкурентоспособности с указанием их наиболее значимых параметров.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность предприятия, анализ, методы оценки конкурентоспособности, качественные и количественные методы, аналитические и графические методы, критерии оценки

## **ANALYSIS OF MODERN METHODS OF ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE**

**BELYAEVA E.V.,**  
**Senior Lecturer of the department of**  
**finance and economic security**  
**SO HPE «DONNUET»,**  
**Donetsk, Donetsk People's Republic,**  
**Russian Federation**

The article discusses the methods of assessing the competitiveness of an enterprise, which allow for a qualitative analysis of its competitive position in the market. Their advantages and disadvantages are analyzed, including the possibility of using them in modern economic conditions. A scheme for the application of methods based on a comparative, comparative and coefficient approach has been developed. A classification of methods for assessing competitiveness is proposed, indicating their most significant parameters.

*Keywords:* competitiveness of the enterprise, analysis, methods of assessing competitiveness, qualitative and quantitative methods, analytical and graphical methods, evaluation criteria

*Постановка задачи.* Рост конкурентоспособности российской экономики и повышение её устойчивости к воздействию внешних и внутренних угроз в условиях экономических и финансовых санкций является одной из стратегических целей обеспечения национальной и экономической безопасности страны. Достижение вышеуказанной цели непосредственно зависит от повышения уровня конкурентоспособности российских предприятий. В условиях импортозамещения умение предприятия приспособиться к новым условиям конкурентной борьбы показывает эффективность всего современного экономического пространства России, характеризующегося высокой динамичностью экономических процессов. Данное обстоятельство свидетельствует о необходимости всестороннего изучения и анализа существующих моделей и методов оценки конкурентоспособности предприятия.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Изучением и исследованием теоретических и методических аспектов, посвящённых оценке конкурентоспособности предприятия, занимались зарубежные и отечественные учёные, среди которых можно выделить: Дойль П., Ламбена Ж.-Ж., Портера М., Болодурина В.А., Воронова Д.С., Гавшину В.Е., Гайфуллину М.М., Жданову Е.С., Кыдыгалиеву А.Б., Рамазанова В.Г., Сапунову Т.А., Фудину Е.В., Чебурахину Д.И., Субботину Т.Н. и других.

*Актуальность.* В этой связи особую актуальность и объективную реальность приобретают вопросы практической оценки конкурентоспособности предприятия. Её проведение даёт возможность выявить конкурентные преимущества предприятия в сравнении с конкурентами, разработать результативную конкурентную стратегию для сохранения и развития конкурентных преимуществ, а также наиболее эффективно защитить свои финансовые интересы.

*Цель статьи* – исследование методов оценки конкурентоспособности предприятия путём проведения сравнительного анализа, выявление их достоинств и недостатков, а также возможности применения в современных условиях хозяйствования.

*Изложение основного материала исследования.* Оценка конкурентоспособности предприятия необходима для определения мероприятий по повышению эффективности хозяйственной деятельности и конкурентоспособности продукции, работ, услуг; привлечения внутренних и внешних источников финансирования;

внедрения инновационных технологий в производственный процесс; подготовки программ охвата новых рынков сбыта сырья и продукции и др. [1, с. 191].

К настоящему времени не разработано универсального и общепризнанного подхода к оценке конкурентоспособности предприятия, что продиктовано постоянно трансформирующимися экономическими процессами. Многообразие предлагаемых учёными и используемыми экономистами методов оценки конкурентоспособности вытекает из специфики особенностей организации производственной и хозяйственной деятельности предприятия, целей проведения анализа, состава факторов, формирующих конкурентоспособность, инструментов оценки, доступности информации для оценки и др.

Знание методов и средств оценки конкурентоспособности предприятия дало возможность разработать их классификацию с учётом присущих им особенностей применения, что, исходя из запросов практики, вполне оправдано (табл. 1).

Исходные данные для классификации сгруппированы исходя из систематизации первичных данных о методе, а также индикаторов и способов расчёта обобщающих характеристик объекта исследования. Следует отметить, что предпочтительность выбора того или иного метода различна в разных условиях функционирования.

Отождествление конкурентоспособности предприятия с конкурентоспособностью его продукции (товара), исследование причинно-следственных связей между ними нашло своё отражение в использовании продуктовых методов оценки конкурентоспособности субъекта предпринимательства. В основе применения данных методов лежит закономерность – чем выше конкурентоспособность продукции (товаров), тем выше конкурентоспособность предприятия [2; 3; 4] и др.

Предпочтительность использования данных методов оценки заключается в их простоте, а также наглядности полученных результатов. Вместе с тем, данная группа методов имеет весьма существенные недостатки. Поскольку в состав факторов для оценки конкурентоспособности предприятия включена только конкурентная сила продукции, то возникает невозможность объективной оценки реальной конкурентоспособности из-за несвоевременности получения информации о недостатках в работе предприятия по другим направлениям деятельности.



Кроме того, при оценке соотношения «цена – качество» не учитывается степень инновативности продукции, имеющей существенное значение при позиционировании продукции на рынке [3, с. 195].

Достаточно многочисленную группу методов оценки конкурентоспособности предприятия составляют матричные методы. Использование таких методов позволяет формализовать представление о текущем состоянии дел на предприятии, а также подвергнуть анализу его основных конкурентов. Характерной чертой матричных методов является ярко выраженный акцент на маркетинговой оценке деятельности предприятия [1; 2].

Общеизвестным матричным методом стратегического менеджмента, используемым для оценки конкурентоспособности предприятия и выбора перспективных направлений его развития, является матрица Бостонской консультационной группы (БКГ). Она отражает четыре основные позиции бизнеса: высококонкурентный бизнес на быстрорастущих рынках; высококонкурентный бизнес на зрелых, насыщенных рынках; слабоконкурентные предприятия, действующие на перспективных рынках; сочетание слабых конкурентных позиций с застойными рынками [6, с. 189]. В соответствии с этим методом наиболее конкурентоспособными считаются предприятия, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке. Однако, вместе с тем, совсем не учитываются финансовые показатели деятельности предприятия, что не позволяет правильно выстроить стратегию и перспективы его развития в будущем.

Между тем уровень экономического развития и рост потребностей рынка выдвигал новые требования к оценке конкурентоспособности предприятия, что привело к потере привлекательности матрицы БКГ и необходимости расширения спектра показателей, используемых для анализа. С целью устранения ограничений матрицы БКГ были разработаны альтернативные многочисленные матричные модели, среди которых: матрица МакКинзи, модель Shell/DPM, модель Хофера/Шендела, матрица Ж.Ж. Ламбена и др.

В сравнении с матрицей БКГ представленные модели более сложные, охватывают дополнительные индикаторы привлекательности товарного рынка, перечень конкурентных преимуществ и в целом факторов конкурентоспособности

предприятия, что даёт возможность существенно повысить возможности для разработки стратегии развития предприятия в перспективе.

При рассмотрении матричных методов уместно обратить внимание на метод по оценке конкурентоспособности предприятия, основанный на методике Ж.Ж. Ламбена. Особенностью данного метода является сравнительный анализ внешних и внутренних конкурентных преимуществ предприятия с другими предприятиями определённой отрасли товарного рынка, выступающими его прямыми конкурентами. При применении данной методики используются показатели: относительная доля рынка, отличительные свойства товара, издержки, степень освоения технологии, каналы товародвижения, имидж и др. [7, с. 652]. Значимость данного метода проявляется в возможности оценки реальных конкурентных преимуществ предприятия в сравнении с предприятиями-конкурентами, и проработка новых конкурентных возможностей в будущем. В то же время его недостаток заключается в использовании весьма ограниченного круга факторов конкурентоспособности, в том числе неучитывание факторов финансовой среды, что делает оценку по поддержанию или созданию конкурентных преимуществ необъективной.

Методы оценки конкурентоспособности предприятия, в основе которых лежит построение матриц, дают основание выделить такие преимущества их использования в практической деятельности субъекта предпринимательства: во-первых, простота применения на практике, что не требует привлечения высококвалифицированных специалистов в области стратегического анализа; во-вторых, наглядность и понятность представленных результатов исследования; в-третьих, дают возможность определить стратегическую позицию предприятия относительно его основных конкурентов, а также выделить стратегически важные приоритеты в дальнейшем развитии предприятия.

Тем не менее, представленные методы не позволяют использовать их в полной мере в практике отечественных предприятий, потому как: во-первых, существенным недостатком указанных методов является ограниченность учитываемых при анализе факторов конкурентоспособности и статичность используемых показателей, что не даёт возможности реально



оценить перспективы развития предприятия в условиях изменчивости внешней экономической среды; во-вторых, ориентация методов направлена исключительно на маркетинговую и инновационную составляющую бизнеса, в то время как финансовые показатели и коэффициенты не используются как инструмент для представления о конкурентных преимуществах предприятия и перспектив его финансового развития; в-третьих, присутствие субъективизма в оценке предлагаемых критериев, что влияет на правильность и точность оценки, и, как следствие, на качество управленческих решений; в-четвёртых, весьма часто не учитываются факторы макро- и микроокружения предприятия, что сказывается на характере оценки конкурентоспособности; в-пятых, предложенные стратегии по результатам оценки не сопровождаются направлениями их реализации.

Заслуживает быть отмеченным метод оценки конкурентоспособности, предложенный известным учёным в области теории экономики, бизнес-стратегии и социальных причин Майклом Портером. В своих научных трудах он акцентировал внимание на основных видах конкурентных преимуществ субъекта предпринимательства, которые обеспечивали бы ему превосходство над конкурентами. Использование данной методики позволяет выбрать один из двух путей развития бизнеса: производить продукцию с низкими затратами в отрасли или дифференцировать её выпуск в соответствии с нуждами потребителей. Сторонники данного подхода к оценке конкурентоспособности предприятия отмечают простоту использования метода, возможность оценить разностороннюю силу влияния внешних факторов на конкуренцию в отрасли и определить место субъекта в ней, а также выработать стратегические альтернативы разрабатываемой стратегии. К недостаткам модели типовых стратегий можно отнести: статичность проведения анализа, не отвечающую сложным и быстрым изменениям в условиях нестабильности; типовые стратегии не учитывают того, что стратегия создаётся и разрушается в течение времени, что требует дополнительных оценок ситуации и возможных стратегических альтернатив, проводимых за пределами типовых стратегий [8, с. 178].

В исследуемой проблематике весьма практичной с точки зрения оценки конкурентоспособности предприятия и выбора

приоритетов его дальнейшего развития выступает модель SWOT-анализа, которая отличается универсальностью применения в отечественной экономической практике.

Первостепенное значение применения данной методики заключается в возможности установления сильных и слабых сторон деятельности предприятия, а также своевременном выявлении возможностей и угроз для его конкурентоспособности. При этом сильные и слабые стороны выступают факторами внутренней среды, возможности и угрозы – внешними. В то же время слабые стороны могут стать сильными при определённых условиях, а также в случае их устранения. То же самое относится и к угрозам. Если организация, в свою очередь, вовремя не воспользуется своей возможностью, то это также может стать угрозой в будущем [1, с. 193].

Использование SWOT-анализа даёт возможность не только оценить ключевые базовые характеристики деятельности предприятия, которые выбираются по усмотрению индивидуальных предпочтений автора исследования, но и обеспечить разработку управленческих решений не только в оперативном, а и стратегическом управлении конкурентоспособностью.

Оценка конкурентоспособности при помощи SWOT-анализа проводится по следующим направлениям: организация и управление, производство, финансы, маркетинг, кадры, технологии.

Совокупность методик общего стратегического анализа, в основе которых лежит исследование факторов внутренней и внешней среды, а также их влияния на конкурентоспособность предприятия не ограничивается только SWOT-анализом, аналогичными по применению являются также PEST-анализ, метод оценки на базе «4P», модель PIMS.

Между тем представленные методы наряду с простотой применения, достаточно произвольным набором компонентов для анализа, отсутствием необходимости сбора большого массива данных для решения поставленной проблемы не дают содержательного заключения о конкурентоспособности предприятия, сужают возможности разработки качественной стратегии развития. Современные исследователи сходятся во мнении, что результаты оценки с помощью данных методов не лишены неточностей и недостатков, среди которых можно отметить: субъективизм полученных выводов, которые напрямую

зависят от аналитических способностей экспертов; исключительно качественная оценка факторов конкурентоспособности; остаются не учтёнными в полной мере возможные финансовые риски; неудобство применения для сравнения конкурентных преимуществ предприятия с его конкурентами.

Широкое применение среди методов оценки конкурентоспособности предприятия получили способы, основанные на рейтинговой или балльной оценке. Методика реализации метода рейтинговой оценки заключается в установлении рейтинга субъекта предпринимательства в сравнении с другими аналогичными участниками рынка исходя из полученных рангов по исследуемым направлениям деятельности. Этапами проведения рейтинговой оценки являются: сбор необходимой для анализа информации; представление информации в виде таблицы, где по горизонтали – показатели, по вертикали – оцениваемые компании; сравнение показателей с предприятием-эталонном; вычисление значения оценки; ранжирование предприятий [9, с. 115].

В качестве информационного обеспечения для применения метода используются такие информационные источники: сведения, полученные путём интервьюирования менеджеров или руководителей предприятия; сводная финансовая отчётность; фрагментарная управленческая информация в виде формализованных учётных таблиц, рассылаемых на предприятия [10, с. 193].

Рассуждая о целесообразности применения данного метода на практике, можно сказать, что предложенный метод выгодно отличается от продуктовых и матричных методов, поскольку позволяет повысить уровень и качество проводимой оценки путём одновременного использования качественных и количественных показателей, а также сравнения их с соответствующими показателями предприятия-конкурента (лучшего в отрасли, эталонного предприятия). Преимуществом данного метода является учитывание показателей финансовой сферы, как в качественном, так и количественном аспекте, среди которых можно отметить: ликвидность и платёжеспособность, рыночную устойчивость, рентабельность результатов финансово-хозяйственной деятельности, целесообразность использования организационно-управленческого персонала, коммерческую активность, качество

торгового обслуживания, имидж системы [9, с. 117]. Однако, исходя из запросов практики, следует признать высокую стоимость использования данного метода, а также трудоёмкость выполнения оценки. Кроме того, непубличный характер информационной базы проведения исследования не позволяют в достаточной мере широко его использовать в практической деятельности. Также необходимо подчеркнуть большой субъективизм при выборе исходных данных и оценки степени их значимости, что сопровождается весьма условными результатами оценки конкурентоспособности предприятия.

Особое научно-теоретическое и практическое значение для оценки конкурентоспособности предприятия имеют подходы, построенные на основе теории эффективной конкуренции. Сущность операционных методов заключается в том, что в их основе лежит конкурентоспособность того предприятия, у которого наилучшим образом выстроена работа всех подразделений и служб, что подразумевает оценку эффективности использования всех имеющихся ресурсов. Именно поэтому в основе реализации данных методов используются четыре группы показателей: показатели, характеризующие эффективность управления производственным процессом; эффективность управления оборотными средствами; эффективность управления сбытом и продвижением товара на рынке; средствами рекламы и стимулирования сбыта; показатели конкурентоспособности товара, характеризующие качество и цену.

В этом контексте убедительными являются такие достоинства применения операционных методов: охват широкого спектра ключевых показателей деятельности хозяйствующего субъекта; использование в процессе расчёта конкурентоспособности предприятия реальных отчётных данных, что позволяет получить достаточно точную и объективную оценку конкурентоспособности [11, с. 48]; использование в ходе оценки сравнения показателей за разные промежутки времени, что даёт возможность применять этот метод как вариант оперативного контроля отдельных служб [10, с. 195]; возможность обеспечения высокой репрезентативности оценки [3, с. 198].

В то же время данным методам свойственны такие недостатки, как: необходимость сбора большого количества исходных данных; сложность в поиске необходимой информации для анализа; перегруженность методики максимально возможным

количеством показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия; чрезвычайно высокая трудоёмкость математической обработки исследуемых показателей.

В экономической науке известны методы оценки конкурентоспособности, построенные на исследовании внутренней среды предприятия, позиционировании сильных и слабых сторон потенциала конкурентоспособности предприятия [12, с. 32].

Следует заметить, что в методике отсутствует конкретика относительно функциональных областей для анализа, но содержится полезное указание, что для обеспечения сравнимости информации анализ потенциала должен проводиться по тем же областям и направлениям, что и анализ ближайших конкурентов [13, с. 429].

Тем не менее, целесообразность применения данного метода во многом определяется характером анализируемых факторов внешней и внутренней среды. Его можно рассматривать лишь как первый этап стратегического анализа, который в целом позволяет дать общую оценку состояния внешней среды предприятия, выявить факторы влияния на его деятельность, что необходимо учитывать в перспективе [14].

Для повышения достоверности диагностики, корректного и глубокого изучения и оценки текущей и перспективной конкурентной позиции предприятия уместно использовать SPACE-анализ. При оценке внутренней среды все факторы группируются в два направления: анализ финансового состояния предприятия; определение и оценка его конкурентных преимуществ. В процессе оценки внешней отраслевой среды рассматриваются следующие направления: стабильность внешней среды; привлекательность отрасли [14].

Важным для исследования является положение о том, что финансовая составляющая конкурентоспособности является одной из базовых и включает в себя оценку таких составляющих: 1) платёжеспособность предприятия; 2) финансовая независимость предприятия; 3) результативность (эффективность) деятельности [14]. Использование расширенной обоснованной системы показателей и количественной оценки рыночных отраслевых факторов и финансового состояния предприятия позволяют глубже понять конкурентоспособность предприятия и провести анализ его стратегических позиций.

Принципиально новые решения проблемы оценки конкурентоспособности предприятия даёт метод, основанный на оценке стоимости бизнеса. Многие исследователи сходятся во мнении, что рыночная стоимость предприятия является главным фактором его развития, и предлагают рассматривать стоимость субъекта предпринимательства как наиболее комплексную характеристику его конкурентоспособности [2; 3; 11]. С точки зрения эффективности и объективности получения результатов оценки конкурентоспособности указанным методом, можем предположить, что не иначе как он позволяет комплексно оценить качество системы управления предприятием и принимаемых управленческих решений, установить развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала, в условиях допустимого финансового риска, а также выявить перспективы роста бизнеса. Но в то же время использование данного метода для оценки конкурентоспособности предприятия является весьма проблематичным вследствие трудоёмкости и дороговизны, необходимости сбора огромного количества различной информации о деятельности предприятия, невозможности получения аналогичных данных по предприятиям-конкурентам, использование специфических показателей, что делает невозможность его применения большинством предприятий [2; 3].

С помощью вышеуказанных методов, несомненно, можно оценить конкурентоспособность предприятия, однако большинство из них относятся к статическим, что в современных условиях качественных структурных изменений не даёт возможности рассматривать конкурентоспособность предприятия как динамический процесс. В силу этого заслуживает внимания динамический подход, предложенный и описанный Вороновым Д.С.

Прежде всего, следует отметить, что данный метод позволяет оценивать конкурентоспособность предприятия с точки зрения динамики её наиболее существенных показателей. Сущность динамического подхода заключается в том, что конкурентоспособность предприятия выступает обобщающей характеристикой его деятельности, отражающей эффективность использования предприятием экономических ресурсов относительно эффективности использования экономических ресурсов его конкурентами [2]. В качестве ключевых индикаторов автор данного подхода предлагает использовать: коэффициенты

операционной эффективности, стратегического позиционирования и финансового состояния. При этом базовые индикаторы оцениваются с точки зрения динамического анализа, что позволяет определить будущие риски предприятия при реализации конкурентных стратегий.

При этом методологическая основа оценки конкурентоспособности предприятия настолько проста, что обеспечивает возможность проведения расчётов не только текущего периода, но и в ретроспективе, что, в свою очередь, позволяет на основе полученных динамических рядов осуществлять глубокий факторный анализ изменений конкурентоспособности предприятия и прогнозировать её на перспективу [2].

Сочетание статического и динамического подходов к оценке конкурентоспособности предприятия позволяет проводить такую оценку разносторонне и способствует повышению информативности используемых показателей для дальнейшего принятия стратегических решений. Но в то же время надо полагать, что использование данного метода может быть затруднительно для малых предприятий, чью долю на рынке достоверно определить практически невозможно [15, с. 130].

Нередко в работах по конкурентоспособности можно встретить дифференциальный метод оценки конкурентоспособности. Данный метод основан на сопоставлении единичных параметров анализируемого и аналогового (эталонного) субъекта предпринимательской деятельности [10, с. 192]. Такой подход даёт возможность установить, соответствуют ли анализируемые параметры субъекта предпринимательства эталонным, а также выявить какие из них имеют серьёзные расхождения.

В отдельную группу методов можно внести методы, построенные на применении групповых, интегральных, смешанных показателей. Оценка конкурентоспособности предприятия в рамках данных методов осуществляется не только в соответствии с текущей, но и потенциальной конкурентоспособностью предприятия. Между тем такие методы оценки также не лишены недостатков, главными из которых являются высокий субъективизм оцениваемых параметров и необходимость использования

дополнительных методов анализа для принятия комплексного заключения о конкурентоспособности предприятия.

При оценке конкурентоспособности предприятия необходимо не упускать из виду и математические методы, которые могут быть альтернативным вариантом для анализа и выбора дальнейшей стратегии развития предприятия. Например, имитационное моделирование даёт возможность исследовать различные факторы, влияние которых может иметь отрицательный результат на всю систему конкурентоспособности предприятия. Однако можно усомниться в том, что оценка конкурентоспособности предприятия с использованием обозначенных выше методов будет объективной и всеобъемлющей. Поскольку методики, основанные на математических моделях, используют только количественные показатели, а качественные остаются за границами исследования.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, можно сделать вывод, что сегодня не существует универсальных методов и методик их реализации, каждый из них не идеален и обладает своими уникальными достоинствами и существенными недостатками. Именно поэтому необходимо применять комплекс методов, что позволит получить объективные данные для сопоставления положения предприятия относительно его конкурентов, выявить сильные и слабые стороны его функционирования, определить пути нейтрализации угроз факторов внешнего окружения и разработать стратегические направления усиления конкурентоспособности и финансирования конкурентных преимуществ.

Кроме того, важно не просто применение методов, а применение механизма оценки, который помимо методов и методик включает алгоритм оценки конкурентоспособности. Исследуемые методы оценки конкурентоспособности являются ориентиром в дальнейшей опытно-экспериментальной работе.

#### *Список использованных источников*

1. Чебурахина, Д. И.. Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятия / Д. И. Чебурахина, Т. Н. Субботина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 5-3. – С. 191-195 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:



<https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-metodov-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiya-1>

2. Воронов, Д. С. Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий / Д. С. Воронов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vds1234.ru/concurency/11-31>

3. Жданова, Е. С. Анализ современных методов определения конкурентоспособности предприятий / Е. С. Жданова // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество. – 2018. – № 1-2. – С. 195-199 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sovremennyh-metodov-opredeleniya-konkurentosposobnosti-predpriyatiy-1>

4. Толстиков, Е. А. К вопросу о выборе метода оценки конкурентоспособности предприятия / Е. А. Толстиков // Символ науки. – 2016. – № 11-1. – С. 204-207 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-vybore-metoda-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiya>

5. Лазаренко, А. А. Методы оценки конкурентоспособности / А. А. Лазаренко // Молодой учёный. – 2014. – № 1 (60). – С. 374-377 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/60/8754/>

6. Виссема, Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / Х. Виссема. – М. : Инфра-М, 1996. – 288 с.

7. Ламбен, Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж. Ж. Ламбен. – СПб. : Питер, 2007. – 800 с.

8. Цыгалов, Ю. М. Методы выявления стратегических альтернатив развития организации / Ю. М. Цыгалов, И. И. Ординарцев // Управленческое консультирование. – 2016. – № 4. – С. 176-185.

9. Гайфуллина, М. М. Методы оценки конкурентоспособности компании / М. М. Гайфуллина, А. М. Щербаков // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 5-4. – С. 115-118 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-konkurentosposobnosti-kompanii>

10. Латкин, А. П. Методы оценки конкурентоспособности / А. П. Латкин, И. В. Иванова // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2012. – № 5. – С. 192-196 [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-konkurentosposobnosti>

11. Гавшина, В. Е. Методы оценки конкурентоспособности предприятий / В. Е. Гавшина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 5-1. – С. 47-49 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiy-1>

12. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический менеджмент: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Дело, 2013. – 448 с.

13. Поляк, Г. Б. Финансы: учебник / Г. Б. Поляк. – М. : Юнити-Дана, 2013. – 703 с.

14. Сапунова, Т. А. Анализ стратегических позиций в бизнес-пространстве / Т. А. Сапунова // MODERN SCIENCE Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований» (Москва). – 2021. – № 3-1. – С. 92-96 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44930755>

15. Якушев, А. А. Современные методы и алгоритм оценки корпоративной конкурентоспособности / А. А. Якушев, Д. В. Крайнова, Т. А. Баранчугова // Kant. – 2021. – № 2 (39). – С. 127-132 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-metody-i-algoritm--Cotsenki-korporativnoy-konkurentosposobnosti>

**УДК 336.13**

**DOI 10.5281/zenodo.7875521**

## **ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: ЕЁ МЕСТО И РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА**

**БРОВАРЬ Н.А.,  
аспирант кафедры финансов и  
банковского дела  
ГОУ ВПО «ДОННУ»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация**

Статья посвящена исследованию финансовой системы, её месту и роли в экономике государства. Проанализирована сложность целостной экономической системы, которая выражается в том, что элементы экономической системы государства стали взаимозависимы между собой

внутри страны и также зависимы от экономических связей и отношений в мировом сообществе, а также каждый элемент стал отдельной сложной системой. Также представлен комплексный подход к исследованию экономической сущности финансовой системы. Рассматривается современный взгляд на место финансовой системы в экономике государства.

*Ключевые слова:* финансы, экономика, финансовая система, экономическая школа, рыночная экономика

## **FINANCIAL SYSTEM: ITS PLACE AND ROLE IN THE ECONOMY OF THE STATE**

**BROVAR' N.A.,  
postgraduate student of the Department of  
Finance and Banking  
SEI HPE «DONNU»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation**

The article is devoted to the study of the financial system, its place and role in the economy of the state. The complexity of the integral economic system is analyzed, which is expressed in the fact that the elements of the economic system of the state have become more interdependent within the country and are also dependent on economic ties and relations in the world community, and each element has become a separate complex system. An integrated approach to the study of the economic essence of the financial system is also presented. A modern view of the place of the financial system in the economy of the state is considered.

*Keywords:* finance, economics, financial system, economic school, market economy

*Постановка задачи.* Эволюция человеческой цивилизации обусловила формирование экономической системы общества как одной из важных подсистем всей целостной и единой системы общества. Организмическая системная концепция великого учёного, австрийского биолога Карла Людвиг фон Берталанфи, выдвинутая и доказанная в 1937 году, даёт возможность полноценно и достоверно исследовать вопросы развития экономики государства и обозначить место и роль в ней финансовой системы. Применение в научном исследовании законов организмической системной концепции способствует эффективному достижению цели исследования, разработке комплексного обоснования научно-методических и практических основ по формированию финансовой системы Донецкой Народной Республики в условиях обеспечения социально-экономического развития государства.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Большое количество исследований в данном направлении было осуществлено классиками, выдающимися учёными, такими как: А. А. Аузан [1], А. Смит [2], К. Маркс, Дж. М. Кейнс, Д. Рикардо, М. Фридмена, Н. Я. Кажуро [3] и другие. Многие учёные и практики мирового сообщества на протяжении человеческой цивилизации изучали и продолжают изучать эволюцию денег, товарообменных отношений в разных типах общества, организацию денежных потоков через сформированные финансовые институты, выделяя проблемы разного уровня развития и их совершенствования в глобализированном мире: Н. А. Лавров, В. М. Манусов, М. С. Романов, П. Ю. Фомичев, К. Х. Зоидов, Ю. С. Кибардина, А. Повилан, Г. А. Шавкун, А. В. Половян, В. Вишневецкий и др.

*Актуальность исследования* определена тем, что в условиях глобализации ещё более востребованным становятся исследования финансовой системы, направленные на создание механизмов и инструментов для обоюдовыгодного компромисса, обеспечивающего одновременно и интересы государства с макроэкономическими задачами, и интересы всех субъектов хозяйственной деятельности, и населения. В государстве, в котором не создана благоприятная экономическая среда для бизнеса, финансовая система сталкивается с негативными процессами вывода частного капитала в страны с лёгкими условиями ведения бизнеса, увеличением теневой экономики, использованием спектра инструментов значительного уменьшения налоговых платежей в бюджет, ростом безработицы и оттоком профессиональных кадров.

*Целью статьи* является исследование финансовой системы, а также определение её места и роли в экономике государства.

*Изложение основного материала исследования.* Экономическая система и её важный центральный элемент – финансовая система – в ходе развития всего общества в целом претерпели значительные изменения, в ходе которых усложнились все связи и отношения между институтами и внутри самих институтов как в каждой стране мира, так и глобально внутри всего мирового сообщества и мировой экономической и финансовой системы. Как следствие, институты и инструменты анализируемой системы государства представляют собой иные, более усложнённые качественные и количественные характеристики.

Исследуя место и роль финансовой системы в экономической системе государства, логично доказана необходимость применения синтеза основ институционального подхода и методологии системного подхода Берталанфи.

Фундаментальным, сложным, открытым и динамичным элементом экономической системы любого государства является финансовая система. Именно поэтому значительный пласт научных исследований составляет изучение и совершенствование финансовой системы в рамках экономической подсистемы общества.

Финансовая система включает важный финансовый механизм распределения и перераспределения стоимости совокупного общественного продукта, обеспечивающий жизнеспособность всего общества, поскольку обеспечивает бесперебойность обращения денежных средств, формирование и распределение всех финансовых ресурсов, а также эффективную систему организации и регулирования финансов. То есть от эффективности функционирования финансовой системы зависит уровень развития хозяйственной деятельности всех субъектов деятельности в стране, населения и государства в целом.

В свою очередь уровень развития институтов и инструментов финансовой системы влияет на состояние и уровень развития экономической системы государства и, наоборот, поскольку сложные и многообразные межличностные и общественные связи и отношения взаимозависимы и подвержены влиянию с разных сторон.

Эволюционно финансовые институты и финансовые инструменты были подвержены серьёзным изменениям в силу общественного прогресса, с научной точки зрения технологического подхода к общественному развитию. Разработка и внедрение машин и механизмов дали толчок перехода общества с аграрного (традиционного) к индустриальному типу общества, развитию всей экономической подсистемы общества, финансовой системы, выделения двухуровневой банковской системы в связи с развитием неполноценных бумажных и кредитных денег, необходимостью регулирования инфляции. Разработка и внедрение новейших технологий интернета привели к переходу на новый тип общества информационного (постиндустриального). Естественно, все финансовые институты и финансовые инструменты были

изменены и качественно, и количественно. Произошло практически полное стирание границ между странами во всех чётко налаженных внутренних связях и отношений внутри государства. Новейшие технологии позволили беспрепятственно и мгновенно передавать, обмениваться, получать информацию, денежные средства, а денежные потоки получили возможность быстрого обращения в границах мирового сообщества. Глобализация и интеграция привели как к положительным тенденциям развития всех финансовых систем разных стран, объединению капиталов, новым возможностям развития всех уровней и элементов финансовой системы государства, так и углубили сильные взаимозависимости всех элементов финансовых систем всех стран [1].

Важная роль и место финансовой системы в экономической системе каждой страны, предопределяющее её состояние, определяется также и в контексте национальной безопасности и финансовой мощности. Существует достаточное количество разных концептуальных подходов к сущности, функциям, значимости всех институтов и инструментов, важности уровней и структурных элементов финансовой системы.

Вместе с тем следует заметить, что существование государства предусматривает создание системы перераспределительных отношений, что заложено в основе финансовой системы.

Особую роль финансовой системе уделяют Барулин С. В. и Ковалёва Т. М., отмечающие в своих работах важность действия рыночных финансовых механизмов и инструментов для формирования и использования частнохозяйственных и государственных (муниципальных) доходов. Хотелось бы отметить, что в исследованиях учёных абсолютно верно указана ограничительная функция государства при рыночной экономике на систему формирования различных источников ресурсов и их вложений субъектами хозяйствования, создание фондов и резервов, спрос и предложение товаров, работ и услуг [4].

Мнение же Барулина С. В. и Ковалёвой Т. М. о том, что бумажные деньги превратились в финансовые инструменты, в средства обращения и платежа, а современные деньги выступают полноценными деньгами, находим достаточно спорным. Полноценные деньги были только в период признания денежной формы денег за золотом и серебром, за благородными металлами, а

переход на бумажные и кредитные деньги, которые развиваются и в настоящее время, и которыми справедливо будет назвать современными деньгами, не являются полноценными деньгами. К неполноценным современным деньгам в настоящее время можно отнести и цифровые валюты, принятые и введённые как законное средство обращения и платежа в некоторых государствах [4].

В итоге, финансы выступают формами отношений в контексте движения различных государственных и частных ресурсов, а финансовые ресурсы являются, в свою очередь, совокупностью денежных средств, используемых для функционирования систем хозяйствования, деятельности всех участников экономики.

Хотелось бы отметить, что большинство экономистов, многие из которых являются приверженцами разных научных подходов и школ, выделяют схожий состав финансовой системы: государственные финансы (бюджетные и внебюджетные фонды), финансы хозяйствующих субъектов, местные финансы, фонды страхования, кредитование (государственный, банковский кредит). Традиционно в экономической науке сложилось деление системы на звенья (сферы), которые, в свою очередь, формируются и составляют определённые уровни:

1) бюджеты, внебюджетные фонды, государственный кредит, страхование – централизованные финансы;

2) финансы коммерческих предприятий, финансы некоммерческих предприятий, финансы индивидуальных предпринимателей, финансы финансовых посредников – финансы домашних хозяйств;

3) центральный банк страны, банковские кредитные организации, небанковские кредитные организации – денежно-кредитная система.

У каждого субъекта финансовой системы, состоящего в определённой сфере, существует определённая роль в общественном воспроизводстве, специфические структурные элементы, формы и методы формирования, распределения и использования доходов.

На наш взгляд, финансовая система – это сложная саморазвивающаяся многоуровневая и многоэлементная система, являющаяся фундаментальным элементом экономической системы, обеспечивающая организацию денежных потоков и отношений субъектов процесса формирования и использования финансовых

ресурсов, распределения и перераспределения совокупного общественного продукта, обладающая высокой степенью адаптации к условиям и факторам внешней среды.

Государственные финансы – это особые финансовые отношения по формированию финансовых ресурсов для исполнения экономических, социальных, политических и других функций государства, представленные институтами власти и управления, что и даёт основание представлять их как государственные финансы. Вторая же существенная часть финансовой системы, представленная совокупностью элементов, звеньев функционирования субъектов хозяйственной деятельности, абсолютно отличаются и финансовыми инструментами, и качественными характеристиками самих институтов, что обусловлено качественно другой спецификой ведения хозяйствования. Коммерческие и некоммерческие предприятия, индивидуальные предприниматели и финансовые посредники обладают многообразными инструментами получения и использования доходов [5].

Не соглашаясь с мнением Е. А. Ермаковой, приверженцев позиции выделения исключительно роли финансов государства в условиях углубления глобализационных общественных процессов, можно отметить, что такой акцент приводит к негативным экономическим последствиям в государстве [6].

*Выводы по проведенному исследованию и направлению дальнейших разработок по данной проблеме.* Подводя итоги, следует отметить, что роль и значение государственных финансов велика и фундаментальна, поскольку от государственных институтов, особенно в настоящих условиях глобализации и цифровизации, зависит:

- заложенная основа и выбор экономической политики, создающий или не создающий предпосылки для роста благополучия всех участников экономики и прогресса общества;

- создание инвестиционного климата и финансового обеспечения инновационным внедрениям;

- обеспечение благоприятных взаимовыгодных внешних отношений с другими государствами при сохранении национальных интересов и уважении интересов на международном финансовом рынке;



- создание и совершенствование на непрерывной основе безопасности финансовой системы, в частности кредитной системы, обеспечивающей сохранность всех денежных потоков и ресурсов страны.

Таким образом, сфера централизованных финансов оказывает сильное влияние на остальные звенья и уровни финансовой системы. От выбора инструментов и механизмов, степени вмешательства и давления, приоритетов внутренней и внешней политики зависит экономический климат и развитие всех остальных элементов финансовой системы. Можно назвать такую роль предопределяющей для определения эффективности или неэффективности экономического и финансового устройства государства как внутри страны, так в мировой глобализированной финансовой системе.

Направлением дальнейших исследований будет формирование концепции стратегического развития финансовой системы Донецкой Народной Республики в условиях цифровизации экономических процессов.

#### *Список использованных источников*

1. Аузан, А. А. Институциональная экономика для чайников / А. А. Аузан. – М. : Фешн-пресс, 2011. – 127 с.
2. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В. С. Афанасьева]. – М. : Эксмо, 2017. – 960 с.
3. Кажуро, Н. Я. Рынок и рыночная экономика: миф и реальность / Н. Я. Кажуро // Вестник БНТУ. – 2011. – № 5. – С. 82-86.
4. Барулин, С. В. Сущность финансов: новые реалии / С. В. Барулин, Т. М. Ковалёва // Финансы и кредит. – 2004. – № 5. – С. 5-9.
5. Романов, М. С. Типология мировых финансовых центров в начале XXI века / М. С. Романов // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Сер. Естественные и медицинские науки. – 2021. – № 4. – С. 25-34.
6. Ермакова, Е. А. Государственные финансы в финансовой системе России / Е. А. Ермакова // Финансы и кредит. – 2017. – № 3 (243). – С. 32-40.

## **СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ**

**ГВАСАЛИЯ Д.С.,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и  
экономической безопасности;

**ГРИШИН С.А.,**  
студент ОП «Специалитет»,  
ГО ВПО «ДОННУЭТ»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация

Статья посвящена изучению сущности инфляции в условиях современных реалий. В ходе исследования были представлены сводные данные по инфляционным процессам, проведен аналитический обзор финансового сектора на основе статистических данных по инфляции. Рассмотрены факторы и причины развития инфляции в экономической системе Российской Федерации, а также предложены эффективные антиинфляционные методы.

*Ключевые слова:* инфляция, уровень потребительских цен, масса денег, денежно-кредитная политика, причины инфляции, ключевая ставка, современные реалии, таргетирование инфляции

## **THE NATURE AND CAUSES OF INFLATION IN TODAY'S REALITIES**

**GVASALIYA D.S.,**  
PhD in Economics, Associate Professor  
of the Finance Department;

**GRISHIN S.A.,**  
student of EP «Specialist»  
SO HPE «DONNUET»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation

The article is devoted to the study of the essence of inflation under modern realities. In the course of the study, a summary of data on inflationary processes was presented, and an analytical review of the financial sector was conducted based on inflation statistics. Factors and causes of inflation development in the economic system of the Russian Federation have been considered, effective anti-inflationary methods have been proposed.

*Keywords: inflation, level of consumer prices, mass of money, monetary policy, causes of inflation, key rate, modern realities, inflation targeting*

*Постановка задачи.* Инфляция является очень сложным социально-экономическим явлением. Как экономическое явление инфляция существует длительное время и считается, что она появилась практически с возникновением денег, с функционированием которых неразрывно связана.

Проблема инфляции двояка. С одной стороны, это острая проблема многих стран, которая ведёт к ухудшению конкурентоспособности страны на мировой арене. С другой, от этого процесса напрямую зависит успешное развитие экономики. Поэтому взятие инфляционных процессов под контроль является приоритетной задачей для государства.

Научный интерес вызывают направления формирования инфляционных процессов, воздействующих на банковские структуры. Данные процессы возникают на разных этапах социально-экономического развития, однако все они имеют ряд одинаковых проблем, которые влияют на работу механизмов экономической системы.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Анализ научных исследований и публикаций свидетельствует, что многие авторы посвятили свои работы изучению сущности инфляции, её причин и последствий, среди которых: Андрианов В.Д., Горюнов Ф.А., Омельянович Л.А., Турка А.С., Соколин Б.М., Шахнович Р.М., Канеева И. И. и др.

*Актуальность.* Важность освещаемой темы связана с тем, что анализ показателей инфляции в рамках сложной экономической ситуации способствует выявлению новых экономических закономерностей и позволяет дать подробный анализ причин сложившейся ситуации. Вопрос высокого уровня инфляции стоит остро и является серьёзным испытанием как для социальной, так и для экономической сфер, особенно в настоящее время, так как инфляция является сложным социально-экономическим явлением, которое требует постоянного наблюдения на фоне нестабильной политической ситуации в мире.

*Цель статьи* – рассмотрение специфических особенностей инфляции, анализ её предпосылок причин и последствий в условиях современных реалий.

*Изложение основного материала исследования.* Термин «инфляция» произошёл от латинского корня «inflatio» – набухание,

вздутие, распухание. И, соответственно, относительно денежной массы можно говорить об увеличении, «вздутии» последней. Первоначально под инфляцией понималось всякое расширение денежного обращения, каковы бы не были его последствия. Затем инфляцию определяли, как переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и, соответственно, рост цен [1, с. 6].

В экономической литературе есть множество определений, которые раскрывают причины и последствия инфляции или же представляют её другие характеристики. Учёные разных школ трактуют понятие инфляции по-разному.

Рассмотрим более детально понятие инфляции относительно вышеуказанных экономических школ.

*Таблица 1*

Систематизация взглядов экономических школ на сущность инфляции в историческом аспекте

Школа	Представители	Сущность подхода
Марксистская (1840-1860 гг.)	К. Маркс, З. Атлас, Э. Я. Брегель	Нарушение в процессе общественного производства, проявляющееся в переполнении денежными знаками сферы хозяйства сверх потребностей хозяйства
Кейнсианская (1940-1970 гг.)	А. Филипс, Р. Липси	Проблема совокупных расходов как главного фактора, определяющего национальное производство и занятость
Монетаристская (1950-1990 гг.)	Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл	Причина зависимости между изменением массы денег в обороте и общим уровнем цен
Современный период (1990 г. – н. в.)	К. Р. Макконнел, С. Л. Брю, Л. С. Карасевич	Процесс нарушения закона денежного обращения, результатом которого является выпуск избыточной массы денег в обращение, приводящий к общему повышению цен и обесценению денег, так как происходит снижение покупательской способности денежной единицы

Составлено с использованием источников [1, 6, 10].

В марксистской школе инфляцию понимали как своего рода отклонение в механизме общественного производства. Инфляцию связывают с милитаризацией экономики, с безработицей, с особенностями цикла воспроизводства. Порождается она из

социально-экономических противоречий в капиталистическом производстве, различий между реальным объёмом и стоимостным выражением общественного продукта. Инфляция используется более привилегированными классами для перераспределения национального богатства в пользу себя, при этом используя снижение реальной заработной платы рабочего класса.

Согласно кейнсианской теории, суть инфляции заключается в том, что она концентрировалась вокруг проблемы совокупных расходов, а монополия – причина роста цен. За основу учёные брали кривую Филипса, отражающую зависимость инфляции и безработицы: в экономике возникает либо инфляция, либо безработица, однако одновременное их существование невозможно.

Монетаристы полагали, что инфляция – это причинная зависимость изменения массы денег и уровня цен. Современная количественная теория рассматривается с той точки зрения, что она является направлением, допускающим регулярное изменение скорости обращения денег и реальных доходов аналогично изменениям массы денег в обращении и абсолютного уровня цен. Главной причиной инфляции здесь является опережение роста массы средств национально валюты над ростом продукта.

Исходя из представленных точек зрения, вытекает мысль о том, что в современный период инфляция возникает в условиях дисбаланса товарно-денежных потоков в экономике. Например, при сокращении товарного предложения в условиях стабильности денежной массы в обращении. И, наоборот, развитие экономики, рост производства товаров и услуг требуют адекватного денежного покрытия для обеспечения нормального процесса обмена. При недостатке денежной массы товары и услуги на рынке не найдут своего потребителя. В результате экономическое равновесие нарушится, развитие страны замедлится [10, с. 147].

Подытоживая все изложенные аргументы, отметим, что инфляция – это многофакторный процесс, и рассматривать её нужно, учитывая влияние всех факторов, определяющих как производственную, так и непроизводственную сферы экономики.

Для эффективного регулирования инфляции целесообразно рассмотреть факторы, которые определяют сущность инфляции. Под «фактором» стоит понимать специфическую причину, приводящую в действие определённый процесс, при этом отражающую характер этого процесса или его отдельные черты. В современной экономической науке выделяют различные факторы

инфляции, поэтому целесообразно объединить их по основным классификационным критериям и описать [9].

На основании представленной классификации (табл. 2) рассмотрим основные факторы инфляции согласно представленной классификации, а также выделим основные особенности воздействия на экономику.

Таблица 2

Систематизация факторов, определяющих инфляцию

Критерий классификации	Характер фактора инфляции	Воздействие на экономику
По сфере распространения	внешняя	структурные кризисные события; сокращение внешнеторговых поступлений; отрицательное сальдо внешнего торгового баланса
	внутренняя	развитие деформации экономики; цикличность развития экономики; монополизация национального рынка; высокие налоги, процентные ставки
По источнику происхождения инфляционных процессов	фактор спроса	иммобилизация массы денег; скорость обращения средств; бюджетный дефицит; кредитная экспансия; рост массы денег
	фактор предложения	рост издержек, нормы прибыли; изменение структуры потребительского предпочтения; повышение нормы налогов; рост заработной платы
По особенностям форм процессов	денежные	милитаризация экономики; кредитная экспансия банков; импортируемая инфляция; рост внутреннего долга; дефицит госбюджета
	неденежные	снижение производительности труда; падение производства; энергетический кризис; возросшее значение сферы услуг; ускорение прироста издержек, заработной платы на ед. продукции

Составлено с использованием источников [1, 2, 7]

Обесценивание денежной единицы в состоянии происходить как под воздействием преимуществ внешнего характера, так и внутренних составляющих. Данные факторы образуются из политической нестабильности, структурных кризисов, деформации экономики. Важно отметить главную особенность: если рассматривать факторы относительно сферы распространения, они являются взаимосвязанными, то есть внешняя обстановка воздействует на внутреннюю и наоборот.

В зависимости от источников происхождения инфляционных процессов выделяют две основные группы: фактор спроса и фактор предложения. Здесь, с одной стороны, инфляционные процессы порождаются избытком в спросе, за которым в какой-то момент начинает не поспевать производство. Происходит рост доходов владельцев предприятий и ресурсов, это способствует увеличению спроса и уровня цен. С другой стороны, инфляция предложения повышает рост цен, который провоцируют издержки производства в условиях образовавшегося избыточного объёма выделенных ресурсов производства.

Особенности причин и форм инфляционных процессов дают возможность выделить денежные и неденежные группы факторов. Денежные факторы вызывают кризисное состояние финансов государства: дефицит госдолга, бюджетный дефицит и эмиссию денег. Неденежные факторы приводят к изначальному росту издержек и общих цен на товары, а также усиливается производственная монополизация и экономика начинает функционировать циклически [7, с. 182].

Однако из вышеописанной классификации следует заключить, что инфляция является результатом синергии потрясений в обществе, социально-политических конфликтов во время нарушения устойчивости экономики в целом. Потому в реальной практике инфляционные изменения возникают под влиянием сразу нескольких факторов, которые совместно действуют на изменение массы денег на денежном рынке.

Детальное изучение факторов инфляции позволило сформировать и обосновать причины возникновения инфляции с учётом современных реалий:

– отсутствие баланса между государственными расходами и государственными доходами. В этом случае проявляется дефицит бюджета, что ведёт к чрезмерной эмиссии денег;

– высокая милитаризация экономики. В данном случае, чаще всего, из-за высоких инвестиций в военную сферу наблюдается дефицит бюджета, что, опять же, влечёт за собой дополнительный выпуск денежных единиц;

– рост социальных расходов бюджета. Такой тип инфляции возможен в кризисных ситуациях. Так как во время кризиса уровень жизни населения падает, правительство стремится поддержать этот уровень различными методами (индексация зарплат, выплата различных пособий, различные доплаты) [1, с. 21-24]. Это ведёт к повышению количества наличных денег, следствием этого является увеличение инфляции.

Рассмотрим более детально развитие инфляционных процессов на примере Российской Федерации, а также проведём аналитический обзор инфляции (рис. 1) в период с 2002-2021 гг. Для расчёта этих показателей используют ежегодные данные по потребительской корзине, куда входят сотни наименований различных товаров и услуг [5].

Год	Показатель инфляции, %
2002	15,06
2003	11,99
2004	11,74
2005	10,91
2006	9,0
2007	11,87
2008	13,28
2009	8,8
2010	8,78
2011	6,1
2012	6,58
2013	6,45
2014	11,36
2015	12,9
2016	5,4
2017	2,5
2018	4,3
2019	3,0
2020	4,9
2021	8,39

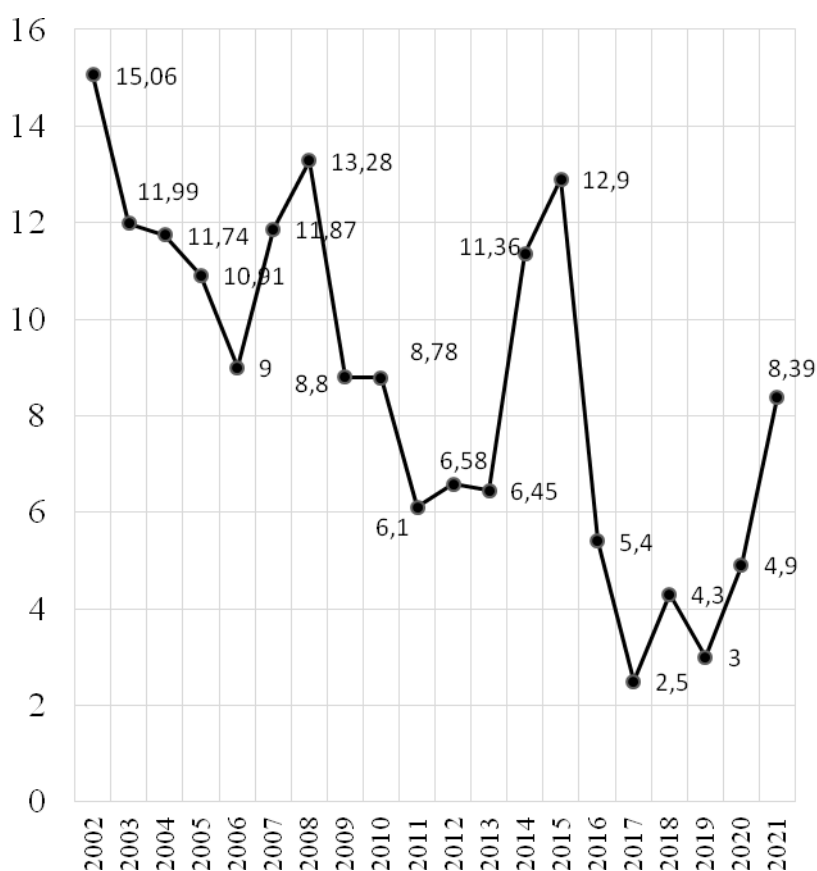


Рис. 1. Аналитический обзор показателей инфляции Российской Федерации в период с 2002-2021 гг., (%) [8]



Таким образом, своего максимального показателя в данном диапазоне инфляция достигла в 2002 году, составив 15,06%. В начале нового столетия экономической системе Российской Федерации предстояло решать накопившиеся проблемы 90-х годов, а именно: падение покупательской способности денежной единицы, экономическая и социальная нестабильность, производственный спад и финансовые противоречия между центральной властью и региональной.

Исторический минимум выбранного диапазона был зафиксирован в 2017 г., составив 2,5%. Важно отметить, что Центробанк придерживался и продолжает проводить политику таргетирования инфляции, целью которой является обеспечение макроэкономической стабильности и уровня роста цен в государстве в пределах 4% на постоянной основе [3].

Динамика изменения графика отражает, что государство в годы, во время которых наблюдались сильные возрастания показателя, переживала кризисные ситуации, связанные с нестабильной обстановкой во внешней политике страны или мире в целом.

Рассмотрим динамику изменения показателя инфляции по месяцам в 2022 году. Для этого проанализируем официальные статистические данные Банка России по динамике потребительских цен, которая воздействовала на изменение показателя инфляции на все товары и услуги (табл. 3).

Таблица 3

Обзор динамики уровня потребительских цен за 2022 г.

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь
Темп прироста цен к соответствующему месяцу предыдущего года											
– все товары и услуги	8,73	9,15	16,69	17,83	17,10	15,90	15,10	14,30	13,68	12,63	11,98
– продовольственные товары	11,09	11,46	17,99	20,48	20,05	17,98	16,76	15,77	14,20	12,08	14,32
из них: плодоовощная продукция	15,96	16,05	34,83	33,00	26,35	11,63	6,04	2,07	-3,89	-8,49	-4,08
продовольственные товары без плодоовощной продукции	10,48	10,86	15,70	18,78	19,20	18,95	18,26	17,50	16,49	14,86	13,16
– непродовольственные товары	8,73	8,96	20,34	20,19	19,20	17,92	16,50	15,51	14,94	14,10	13,36
из них: непродовольственные товары без нефтепродуктов	8,68	9,07	22,43	22,37	21,30	19,93	18,43	17,53	16,78	15,88	15,14
– услуги	5,38	6,10	9,94	10,87	10,03	10,17	10,75	10,45	11,01	11,27	11,22
из них: услуги без ЖКУ	6,21	6,90	12,90	14,47	13,11	13,37	14,06	13,58	14,50	14,99	14,99
базовая инфляция	9,24	9,74	18,69	20,37	19,87	19,18	18,40	17,71	17,11	16,16	15,06
среднегодовая инфляция	6,97	7,26	8,14	9,14	10,04	10,82	11,55	12,19	12,72	13,10	13,41

Составлено с использованием источников [3, 5, 8]

Согласно данным табл. 3, I квартал отражал постепенное повышение потребительских цен, однако в конце I – начале II квартала произошли бурные экономические потрясения, отразившиеся на экономической ситуации товаров и услуг в период марта и апреля. Инфляция особенно ускорилась в результате ослабления рубля и всплеска потребительского спроса в условиях вводимых внешних санкций. Заметно ускорилось повышение цен на непродовольственные товары длительного пользования, продукты питания длительного хранения, услуги зарубежного туризма. За данный период выросли цены на все товары и услуги (особенно на плодовоовощную продукцию) почти в 2 раза, что негативно сказалось на стабильности экономики.

Необходимо отметить, что своего максимального значения за год инфляция достигла во II квартале в апреле, когда годовая инфляция увеличилась до 17,8%. Важными факторами инфляции в ближайшие месяцы стали изменение потребительского поведения и спроса, с одной стороны, и динамика предложения, зависящая, в том числе, от масштаба и скорости нормализации импорта и эффективности процессов импортозамещения – с другой. При этом продолжается перенос в цены возросших затрат (связанных с изменениями в технологиях, логистике, платёжно-расчётных отношениях).

Рассматривая показатели III квартала, можно заметить снижение потребительских цен на протяжении пары месяцев. Значительный вклад в снижение цен внесли наращивание товарного предложения плодовоовощной продукции и укрепление рубля в последние месяцы. Дополнительное дезинфляционное влияние оказывала сдержанная динамика спроса и ограничения экспортных возможностей по ряду товаров. Начинает в большей мере проявляться проинфляционное давление, которое связано с сохраняющимися ограничениями по выпуску и импорту ряда непродовольственных товаров, ростом издержек, сохранением на повышенном уровне инфляционных и ценовых ожиданий.

Динамика потребительских цен IV квартала отражает положительное действие политики поддержки спроса, которая оказывала смягчение денежно-кредитных условий. Рост цен на продовольственные товары сдерживали расширение предложения и снижение экспортных цен. Ослабление инфляционного давления обусловлено временным охлаждением потребительской активности

в расширении предложения продовольствия. По прогнозу Банка России, с учётом переноса индексации тарифов на коммунальные услуги с будущего года на декабрь текущего, годовая инфляция в 2022 г. составит 12,0-13,0%. С учётом проводимой денежно-кредитной политики она предположительно снизится до 5,0-7,0% в 2023 г. и вернётся к 4% в 2024 году [3].

Целесообразно рассмотреть и иностранный опыт борьбы с инфляцией, поэтому проведём аналитический обзор показателей инфляции Германии по месяцам за период 2022 г.

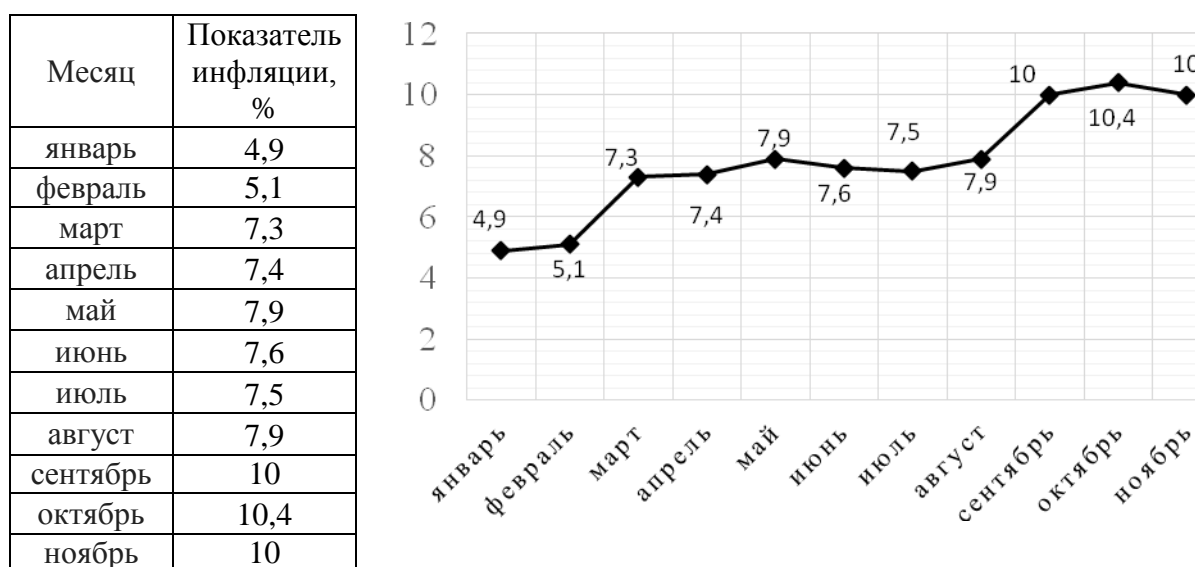


Рис. 2. Аналитический обзор показателей инфляции Германии в период 2022 г., (%) [8]

Власти Германии смогли взять под экономический контроль начало инфляции в государстве уже в апреле посредством мер правительства по оказанию поддержки наиболее пострадавшим сферам от роста цен. Снижение налогов на топливо и скидки на проезд в общественном транспорте помогли замедлить рост потребительских цен в летний период. Тем не менее, в Германии ожидаемо было повышение инфляции на момент начала зимнего сезона ввиду развивающегося энергетического кризиса Европы. В связи с этим был выпущен пакет мер и согласован вследствие высоких цен на энергоносители, который поможет с применением таргетирования инфляции.

Центральный банк посредством процентной политики предпринимает меры по её обеспечению и несёт ответственность перед обществом за результаты выполненной работы. Несмотря на нарастающий экономический кризис, Германии удалось

посредством инфляционного таргетирования обеспечить более низкие и стабильные темпы инфляции, чем ожидалось по прогнозам аналитиков. Такая политика позволила способствовать сдерживанию инфляции в рамках основной цели, а также сокращению изменчивости ключевых макроэкономических параметров, при этом должным способом сбалансированная гибкость создаст в дальнейшем прочную основу для денежно-кредитной стратегии в целях обеспечения стабильности цен.

Возвращаясь к увеличению показателя инфляции в 2022 году в Российской Федерации, целесообразно разделить образовавшиеся последствия по сферам воздействия:

1) для *производственной сферы*: снижение занятости населения, обесценение всего фонда накопления, обесценение кредитов;

2) для *распределения доходов*: увеличение доходов людей, выплачивающих задолженность по фиксированному проценту, и снижение доходов их кредиторов, обесценение доходов населения, обесценивание доходов населения с фиксированной ставкой заработной платы и пособий, что приводит к сокращению текущего потребления, а также покупательская способность денежной единицы снижается;

3) для *экономических взаимоотношений*: неопределённость и напряжённость во взаимоотношениях владельцев предприятий и покупателей (у одних возникает трудность в определении грамотной и выгодной цены на продукцию, а у других – потеря ориентированности в выгоды покупки необходимой продукции), среди поставщиков сырья увеличивается частота обмена на реальные товары, а не на обесцененные деньги в условиях девальвации национальной валюты;

4) для *массы денег в экономике*: утрата ценности денежной единицы, которые прекращают реализовывать свои функции средства обращения и меры стоимости;

5) для *социальной сферы*: падение реальных доходов населения, увеличение затрат на текущие потребности, обесценение денежных накоплений населения, вследствие чего происходит снижение общего уровня жизни населения, обострение социальных противоречий (между заёмщиками и кредиторами, между работниками реальной и бюджетной сфер, между продавцами и покупателями и т.д.).

Для проведения дальнейшей качественной антиинфляционной политики в экономической системе Российской Федерации необходимо выделить эффективные методы, способствующие снижению высоких показателей инфляции и взятию экономической ситуации индексов цен под контроль.

Денежная реформа считается одним из действенных методов борьбы с обесценением национальной валюты. Она подразумевает внесение изменений в базовую часть экономики страны. Денежная реформа выступает в различных формах, из-за чего, в зависимости от дальнейшего развития событий, необходимо воспользоваться каким-либо её видом: дефляция, деноминация, девальвация, ревальвация и т.д.

Тем не менее, более предпочтительными на данный момент будут являться косвенные методы, которые включают [3]:

- валютные интервенции Центрального Банка, оказывающие краткосрочное влияние на курс национальной валюты;
- операции на открытом рынке по покупке и продаже государственных облигаций;
- регулирование величины ключевой ставки;
- изменение нормы обязательных резервов.

В рамках нынешней политической обстановки эффективным вариантом является политика таргетирования инфляции, проводимая Банком России, которая должна придерживаться следующих принципов денежно-кредитной политики [9, с. 308]:

- публичное заключение количественной цели по контролю инфляции;
- основными применимыми инструментами денежно-кредитной политики должны быть коммуникация и применение ключевой ставки;
- решения, касающиеся денежно-кредитной политики, должны приниматься по денежно-кредитной политике на основании принципа макроэкономического прогноза;
- открытость и доступность информации.

С учётом растянутого во временном отношении характера влияния мер денежно-кредитной политики на экономику нужно применять решения по ключевой ставке на основании устойчивых тенденций в экономической системе и долгосрочных факторов, которые должны ориентироваться на сглаживание экономического цикла денежно-кредитной политики (контрциклический подход).

Для того чтобы увеличить процент доверия со стороны населения страны, экономические решения должны поддерживать стабильность цели по показателям инфляции и последовательность денежно-кредитной политики. К тому же, эти процессы необходимо комбинировать с донесением до целевой аудитории информации об инфляции. Поэтому Банку России необходимо провести работу по повышению эффективности коммуникации по вопросам денежно-кредитной политики, используя весь набор имеющихся инструментов, совершенствуя их применение с учётом особенностей аудиторий.

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, систематизация данных по особенностям сущности инфляции, её факторов и причин появления создаёт информационную основу для определения дальнейшего вектора борьбы государства с экономическими трудностями в условиях кризисной инфляционной обстановки. При анализе потребительских цен в Российской Федерации за 2022 г. выявлено, что эффективная стратегия таргетирования инфляции и денежно-кредитная политика с применением косвенных методов борьбы с инфляцией помогут в дальнейшем продолжать снижение инфляционных показателей в условиях современного кризиса экономических систем.

#### *Список использованных источников*

1. Андрианов, В. Д. Инфляция: причины возникновения и методы регулирования / В. Д. Андрианов. – М. : Экономика, 2016. – 184 с.
2. Горюнов, Ф. А. В петле инфляции / Ф. А. Горюнов. – М. : Издательство политической литературы, 2018. – 112 с.
3. Динамика потребительских цен: факты, оценки, комментарии // Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/analytics/dkp/dinamic/>
4. Коцофана, Т. В. Эволюция причин инфляции в российской экономике / Т. В. Коцофана. – М. : LAP Lambert Academic Publishing, 2016. – 272 с.
5. Официальная статистика федеральной службы государственной статистики Росстат – Цены, инфляция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/price>.
6. Соколин, Б. М. Инфляция и власть / Б. М. Соколин. – М. : Бизнес-пресса, 2018. – 144 с.

7. Турка, А. С. Факторы инфляции и методы её регулирования / А. С. Турка // Международный научный журнал «Символ науки». – 2015. – № 12. – С. 181-184 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-inflyatsii-i-metody-ee-regulirovaniya>.

8. Уровень инфляции – список стран // TRADING ECONOMICS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.tradingeconomics.com/country-list/inflation-rate>

9. Шахнович, Р. М. Инфляция и антиинфляционная политика в переходной экономике / Р. М. Шахнович. – М. : Либроком, 2018. – 392 с.

10. Омелянович, Л. А. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / Л. А. Омелянович [и др.]. – Донецк : ДонНУЭТ, 2022. – 452 с.

**УДК 336.144.2**

**DOI 10.5281/zenodo.7875636**

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО  
ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ  
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ  
ОТНОСИТЕЛЬНО ЕГО ИМПЛЕМЕНТАЦИИ В  
ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ**

**ГОНЧАРОВ В.Н.,**

**д-р экон. наук, профессор кафедры  
экономики предприятий и управления  
трудовыми ресурсами в АПК;**

**КОЛЕСНИКОВА В.В.,**

**канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры  
стратегического управления и организации  
производства в АПК;**

**ДОЛГОШЕЕВ А.В.,**

**соискатель кафедры экономики предприятия и  
управления трудовыми ресурсами в АПК;  
ГОУ ВО ЛНР «ЛГАУ»,  
Луганск, Луганская Народная Республика,  
Российская Федерация**

Статья посвящена исследованию теоретических и методических основ стратегического финансового планирования отечественных субъектов хозяйствования и разработке практических рекомендаций относительно

повышения его эффективности в современных условиях. Изучен зарубежный опыт осуществления стратегического финансового планирования, что дало возможность сравнить практику развитых стран с отечественным опытом и определить направления имплементации зарубежного опыта в отечественную практику. Сходство обусловлено общностью условий функционирования субъектов хозяйствования этих государств, поскольку все они функционируют в высокоразвитых рыночных экономиках, которые заинтересованы в разработке и совершенствовании средств конкурентной борьбы.

*Ключевые слова:* финансовая стратегия, стратегическое финансовое планирование, планирование в рыночной экономике, субъекты хозяйствования, глобализация экономических процессов, конкуренция

## **FOREIGN EXPERIENCE OF STRATEGIC FINANCIAL PLANNING OF BUSINESS ENTITIES AND RECOMMENDATIONS REGARDING ITS IMPLEMENTATION IN DOMESTIC PRACTICE**

**GONCHAROV V.N.,  
Doctor of Economic Sciences, Professor of  
Department of economics of enterprises and labor  
resources management in the agro-industrial  
complex;**

**KOLESNIKOVA V.V.,  
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
of the Department of strategic management and  
organization of production in the agro-industrial  
complex;**

**DOLGOSHEEV F.V.,  
Applicant of Department of economics of enterprises  
and labor resources management in the agro-  
industrial complex,  
SEI HE LPR «LSAU»,  
Lugansk, Lugansk People's Republic,  
Russian Federation**

The article is devoted to the study of the theoretical and methodological foundations of strategic financial planning of domestic business entities and the development of practical recommendations for improving its effectiveness in modern conditions. Foreign experience in the implementation of strategic financial planning was studied, which made it possible to compare the practice of developed countries with domestic experience and determine the directions for the implementation of foreign experience in domestic practice. The similarity is due to the common conditions for the functioning of economic entities of these states,



since they all operate in highly developed market economies that are interested in developing and improving the means of competition. The uniqueness of approaches to the financial planning of economic activity of economic entities, associated primarily with the peculiarity of information systems adapted to domestic needs, is noted.

*Keywords:* financial strategy, strategic financial planning, planning in a market economy, business entities, globalization of economic processes, competition

*Постановка задачи.* Изучить зарубежный опыт осуществления стратегического финансового планирования, что позволит сравнить практику развитых стран и выяснить направления имплементации зарубежного опыта в отечественную практику. Сходство обусловлено общностью условий функционирования субъектов хозяйствования этих государств, поскольку все они функционируют в высокоразвитых рыночных экономиках, которые заинтересованы в разработке и совершенствовании средств конкурентной борьбы. Уникальность подходов к финансовому планированию хозяйственной деятельности связана, прежде всего, с особенностью информационных систем, приспособленных для внутринациональных потребностей.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию отдельных теоретических, методических практических аспектов стратегического финансового планирования посвящены труды зарубежных учёных, таких как: И. Ансофф, Р. Брейли, Ю. Бригхэм, Р. Вестерфилд, Ф. Джабоцци, Б. Джордан, М. Эрхардт, С. Майерс, Г. Минцберг, П. Петерсон, С. Росс, Д. Хорн и др. Значительное развитие вопроса стратегического планирования получило в России, где этими вопросами занимались А. Г. Агонбемян, Л. Е. Басовский, А. С. Виханский, Л. И. Евенко, Б. З. Мильнер, С. А. Попов, Р. А. Фатхудинов и др.

Однако, несмотря на значительное количество научных поисков, относительно данной проблематики до последнего времени недостаточно исследованным остаётся ряд аспектов стратегического финансового планирования, в частности современная стратегия стратегического финансового планирования в части необходимости её усовершенствования в условиях глобализации. Актуальность, практическая значимость и недостаточная проработанность указанной проблематики обусловили выбор темы, определили цель, задачи, логику и структуру статьи.

*Актуальность.* Стратегическое финансовое планирование является важной составляющей процесса перспективного планирования долговременного развития отечественных субъектов хозяйствования. В процессе его осуществления определяются главные цели и задачи существующего бизнеса или определяются чёткие ориентиры для вновь созданных фирм, разрабатывается план для их достижения в рамках финансовой стратегии, что является предпосылкой успешной работы. Однако в современных рыночных условиях хозяйствования значение стратегического финансового планирования часто недооценивают. Опыт многих субъектов хозяйствования развитых стран показывает, что на современном рынке и в условиях жёсткой конкуренции на нём стратегическое финансовое планирование является одной из важнейших условий их успешной деятельности. Это предопределяет необходимость проведения научного исследования проблематики стратегического финансового планирования в деятельности отечественных субъектов хозяйствования. В то же время особое значение приобретает повышение эффективности стратегического финансового планирования предприятий в современных условиях хозяйствования Российской Федерации.

Нестабильность финансово-экономического и политического положения, трансформация международной рыночной среды, нестабильность экспортно-импортных операций, усиление интеграционных процессов в мире сопровождается оживлением экономической конкуренции, что актуализирует вопрос стратегического финансового планирования в деятельности субъектов хозяйствования. Незрелость или отсутствие такого планирования сдерживает формирование предпосылок для развития реального сектора, вызывает неполучение отечественными субъектами хозяйствования потенциальных доходов и снижение уровня их рентабельности

*Цель статьи* – исследовать теоретические и методические основы стратегического финансового планирования развитых стран и сравнить с опытом отечественных субъектов хозяйствования, разработать практические рекомендации относительно повышения его эффективности в современных условиях.

*Изложение основного материала исследования.* Исследование мирового опыта стратегического финансового планирования разрешает выяснить подобные и отличительные черты этого

процесса у субъектов хозяйствования ведущих стран мира для поиска путей совершенствования отечественной практики. Благодаря этому удастся сравнить опыт развитых стран с отечественным и выяснить возможности и направления его имплементации в отечественную практику с учётом специфики отечественных условий хозяйствования.

Основные методы и подходы к стратегическому финансовому планированию отечественных субъектов хозяйствования заимствованы преимущественно из теоретических наработок и практики зарубежных учёных через небольшой опыт в этой сфере. Мировая практика пользуется разными подходами к использованию финансового планирования, среди которых особого внимания заслуживает опыт Германии, США, Японии и Великобритании, поскольку эти страны являются лидерами в этой отрасли.

Большие немецкие корпорации владеют значительным опытом корпоративного планирования в условиях сильных социальных ограничений, с одной стороны, и жёсткой международной конкуренции – с другой. Немецкий подход к стратегическому финансовому планированию характеризуется основательностью и подробностью всех планово-контрольных процедур. Здесь значительное внимание уделяют вопросам безопасного в плане ликвидности развития субъектов хозяйствования и стратегического подхода. Как критерии существования субъектов хозяйствования в краткосрочном периоде выступают показатели результата и ликвидности, а как долгосрочная цель – увеличение стоимости капитала субъектов хозяйствования; краткосрочная же прибыль рассматривается только как источник финансирования стратегического развития. В немецких субъектах хозяйствования персонал напрямую включён в управление деятельностью корпораций через участие в надзорных (у больших акционерных обществ) и производственных рядах [3].

Распределение полученной прибыли или финансового результата субъектов хозяйствования изучается с взгляда вклада в него труда и капитала. Акционеры практически уравниваются в правах с персоналом, что делает субъектов хозяйствования более устойчивыми. Большое значение в деятельности немецких субъектов хозяйствования имеют регламентация процессов

управления и привлечение к этим процессам персонала. В частности, это происходит через целевое управление и систему стимулирования персонала, привязанную к уровню достижения целевых показателей [3].

Для сохранения равновесия между возможностями субъектов хозяйствования и требованиями изменчивого рынка в концернах Германии в рамках стратегического планирования финансовые планы отдельных сфер хозяйственной деятельности сводятся в общий план. Дефицит денежных средств, возникающих в отдельных сферах деятельности субъектов хозяйствования, ликвидируется в ходе планирования финансовых операций. Эту задачу, как правило, решает центральный отдел финансов. Если дефицита финансирования нет, или потенциально он может быть ликвидирован в краткосрочном и среднесрочном периоде, то использование денежных средств, запланированных для сфер хозяйственной деятельности, ограничивается, к примеру, увеличением сроков инвестирования (в краткосрочном периоде) или корректировкой стратегических планов сфер деятельности (в среднесрочном и долгосрочном периодах). Кроме того, центральный отдел финансов делает специальные краткосрочные финансовые расчёты, связанные со специфическими поступлениями и выплатами денежных средств. Таким образом, учитывая отдельные планы финансирования проектов, формируются три этапа финансового планирования [6].

В немецкой практике финансовый план обычно состоит из следующих разделов: плана финансирования, плана доходов (убытков), плана движения денежных средств, баланса.

У субъектов хозяйствования Германии процесс стратегического финансового планирования ориентирован на внутренних пользователей информации, лиц, которые принимают управленческие решения. Бюджетный процесс строго регламентирован, корректировке с учётом изменений условий во время производственного цикла подлежат только долгосрочные бюджеты. Средне- и долгосрочные бюджеты изменяются только в следующем цикле, то есть процесс финансового планирования нельзя признать гибким [6].

На основе рассмотренного выше опыта стратегического финансирования на примере Германии можно предложить следующие рекомендации относительно его внедрения в практику

отечественных субъектов хозяйствования:

- отечественным субъектам хозяйствования целесообразно заимствовать основательность и подробность всех плановых процедур;

- большее внимание необходимо уделять контролю выполнения стратегических финансовых планов;

- концентрироваться на результатах деятельности, а не на продолжительности процессов;

- перенять стратегический подход к планированию, что даст возможность перейти от тактики постоянного решения краткосрочных проблем и сконцентрироваться на стратегических вопросах субъектов хозяйствования.

Имплементация немецкого опыта стратегического финансового планирования в условиях отечественной экономики имеет свои специфические особенности, а именно: отмеченную выше основательность и подробность всех плановых процедур трудно внедрять в условиях нестабильности рыночной экономики Российской Федерации в условиях санкций. Из-за высокого уровня детализации финансовых планов процесс планирования будет негибким, а в условиях динамичности среды хозяйствования, это значительно будет снижать эффективность стратегического финансового планирования.

В США финансовое планирование субъектов хозяйствования подчинено требованиям внешних пользователей: инвесторов, акционеров, кредиторов, правительственных регулирующих и налоговых служб. Налоговое управление, при всей его значимости, не имеет в этом перечне приоритетного значения, в отличие от субъектов хозяйствования стран континентальной Европы, где особое внимание уделяется именно налогообложению. У субъектов хозяйствования США весь процесс финансового планирования направлен на удовлетворение потребностей именно этой группы пользователей информации, планы и отчёты для внешнего использования – приоритетные. Кроме того, финансовое планирование субъектов хозяйствования США отличается гибкостью: коррекция основных показателей среднесрочного и оперативного планирования проводится в момент возникновения такой необходимости [6].

Американские субъекты хозяйствования используют обычно два вида планирования: стратегическое финансовое планирование и

годовое финансовое планирование. Цель стратегического финансового планирования – обоснованная оценка будущей рентабельности различных стратегических хозяйственных центров. На основании этого принимаются решения по поводу прекращения того или иного вида хозяйственной деятельности, или вовлечения в новые сферы деловой активности [6].

Согласно данным исследования, проведенного аудиторской компанией PricewaterhouseCoopers (PwC), в США финансовые директора определили свои приоритеты по улучшению в сфере финансов на следующие два года. На первом месте оказались поддержка принятия решений и бизнес-анализ (74% опрошенных), на втором месте в списке приоритетов – планирование, бюджетирование и прогнозирование (69%). Эти инструменты управления вытеснили в списке приоритетов управление затратами (68%) и управление оборотным капиталом (63%) [6].

Годовое финансовое планирование основывается на показателях стратегического плана. Годовой план (бюджет) – оперативный документ, согласно которому стратегический хозяйственный центр определяет планируемый на текущий год объём производства, составляет планы по использованию рабочей силы, капиталовложений, выпуска новых видов продукции. В годовом плане детализируется план производства и сбыта поквартально и ежемесячно. Процесс разработки годового плана начинается с прогноза объёма продаж товаров и услуг, потом рассчитываются расходы производства, и прогнозируется прибыль. Составление бюджета начинается с разработки нормативов трудовых затрат на единицу продукции. Затем «от достигнутого» определяются затраты на сырьё и материалы по установленным нормативам [6].

Согласно исследованию, несмотря на то, что продолжительность времени, необходимого для формирования бюджета или подготовки прогноза варьируется в зависимости от отрасли и компании, большинство опрошенных отметили, что их компании тратят много времени и усилий на консолидацию, подведение итогов, коммуникацию, объяснение и анализ информации для финансового планирования. Одним из неблагоприятных последствий таких длительных циклов планирования является то, что часто окончательно сформированные бюджеты уже не соответствуют меняющимся условиям бизнеса [1].

Результаты опроса также подтвердили, что финансовое планирование является сложным, повторяющимся и затратным относительно времени процессом. 83% респондентов сообщили, что составление бюджета продолжается два месяца и дольше. В то же время большинство респондентов отмечают, что для составления прогноза им нужно не менее шести рабочих дней (61%) и почти одна треть опрошенных (32%) отметили, что это занимает больше десяти рабочих дней в их компаниях.

Гибкость планирования американские субъекты хозяйствования повышают двумя путями:

- сокращением планируемого периода прогнозирования и планирования задач на гибкой основе;

- уменьшением времени выполнения заказа за счёт установления более тесных контактов с заказчиком [6].

В американских корпорациях планы составляются в производственных подразделениях. По некоторым данным, около 2/3 американских субъектов хозяйствования планируют «снизу-вверх», 1/3 – на основе взаимодействия всех уровней управления, а планирование «сверху-вниз» вообще отсутствует [2].

Согласно исследованиям Ю. Бригхема и М. Эрхардта [4], много менеджеров США уверены, что результаты современного процесса финансового планирования не могут быть достаточно надёжными. В соответствии с опросом профессионалов в сфере финансов только 45% из них довольны процессом финансового планирования, а 90% уверены, что он слишком сложный и громоздкий. Тем не менее, 71% профессионалов уверены в том, что добросовестное финансовое планирование – это важнейший вид деятельности для будущего успеха. Несовершенство современного процесса планирования в США состоит в следующем:

- процесс планирования проходит слишком медленно, обычно начинается в июле и завершается в декабре. Учитывая то, что жизненный цикл многих продуктов окончен, планы часто успевают устареть до его завершения. Это вызывает проблемы при их реализации, а также снижает точность прогнозирования прибыли;

- этот процесс требует значительных усилий со стороны менеджеров. В среднем пятеро специалистов в сфере финансов и восемь специалистов, не занятых финансами, которые работают на протяжении полной рабочей недели, тратят на планирование по четыре месяца в год каждый.

Процесс планирования начинается со сбора данных. Он включает финансовые результаты, такие как доходы от реализации, расходы и уровни материально-производственных запасов. Он также включает и нефинансовые данные, которые часто называются управленческими факторами. Эти факторы отличаются в зависимости от типа субъектов хозяйствования, но включают, к примеру, размеры партий, процент брака и время, необходимое для обслуживания клиента. Кроме того, должна быть информация о клиентах (число клиентов, осуществляющих повторные покупки; время, которое клиент затрачивает на изучение web-страницы; ряд товаров, какие заказывает определённый тип клиентов) и о сотрудниках (процент работников, отсутствующих на рабочем месте или уровень их образования и т.д.). Подобные факторы одинаковы для многих субъектов хозяйствования, и потому они имеют возможность использовать автоматизированные системы корпоративного управления типа «Balanced Scorecard» [4].

Желательно, чтобы сбор соответствующих данных был относительно простым, но чаще всего на практике это не так. Только 24 субъекта хозяйствования из числа респондентов, охваченных опросом, имели единую систему планирования и отчётности – большинство же имеет отдельные компьютерные программы и электронные таблицы, которые отличаются в зависимости от подразделений субъектов хозяйствования и разные подразделения пользуются разной терминологией. Всё это делает сбор и обработку данных трудоёмким процессом, что часто приводит к ошибкам [4].

Следующий шаг – выбор целевых финансовых показателей и параметров. Вместо того чтобы основываться на анализе, они часто производятся в результате переговоров функциональных руководителей (которые составляют бюджеты) и менеджеров направлений (которые должны выполнять данные бюджеты). 66% менеджеров уверены, что на планирование больше влияет политика субъектов хозяйствования, чем его стратегия [4].

Конечная цель – привязка вознаграждения менеджеров к плановым показателям. Многие американские субъекты хозяйствования связывают вознаграждение менеджеров с планом, или связывают его с факторами в плане, находящимися вне сферы деятельности менеджеров [4].



Учитывая важность финансового планирования, неудивительно, что многие субъекты хозяйствования США стремятся перестраивать заново свои процессы планирования, тем более что для такой перестройки есть все возможности. Все члены «Большой четвёрки» (Big Four) аудиторских компаний имеют консалтинговые группы, занимающиеся финансовым планированием, а также все поставщики программного обеспечения, такие как SAP и PeopleSoft, добавили модули финансового планирования в свои пакеты. Кроме того, и другие специализированные поставщики программного обеспечения, включая SAS, Hyperion и Oracle, предоставляют программное обеспечение для финансового планирования [4].

С американской практики отечественным субъектам хозяйствования можно рекомендовать следующее:

- гибкий подход к финансовому планированию и прогнозированию, т.е. проведение коррекции основных показателей среднесрочного и оперативного планирования в момент возникновения такой необходимости;

- привлечение персонала к разработке стратегического финансового плана и максимальное обеспечение взаимодействия всех уровней во время этого процесса;

- уделить больше внимания разработке и внедрению эффективной системы информационно-аналитического обеспечения стратегического финансового планирования;

- обеспечение высокого уровня качества процесса стратегического финансового планирования. Показателен тот факт, что 81% американских профессионалов в сфере финансов считают качественное финансовое планирование важнейшим для будущего успеха.

Внедрение американского опыта стратегического финансового планирования отечественными субъектами хозяйствования имеет определённые особенности: следует учитывать, что внутренние пользователи информации о стратегическом финансовом планировании отечественных субъектов хозяйствования являются основными. В условиях нестабильности экономической ситуации в стране они должны иметь доступную и достоверную информацию для оперативного реагирования на изменения среды хозяйствования и коррекции планов, поэтому стоит обратить внимание на архитектуру системы информационно-аналитического обеспечения стратегического финансового планирования.

При постоянных изменениях среды отечественным субъектам хозяйствования сложно достоверно определить будущую рентабельность своей деятельности в виду нестабильности законодательной базы, резких колебаний валютных курсов, высокого уровня инфляции, налоговой политики и др. [5].

Кроме того, как было указано выше, в США много времени и усилий тратится на консолидацию, подведение итогов, коммуникацию, объяснение и анализ информации для финансового планирования, то есть этот процесс происходит очень медленно. В современных отечественных условиях такая практика приведёт к несоответствию окончательных планов текущим условиям хозяйствования и, как следствие, к невозможности принятия эффективных управленческих решений на основе разработанных планов хозяйствующими субъектами.

Рассмотрим опыт стратегического финансового планирования субъектов хозяйствования Японии. Основой японского бизнеса является планомерность, т.е. все действия любого субъекта хозяйствования обязательно происходят по установленным планам. Большое внимание уделяется всем видам планов, особенно стратегическим, ориентированным на достижение долгосрочных целей, и развитие на долгосрочной основе [6].

В Японии все крупные предприятия имеют плановые отделы; подготовка плана централизованная, планирование осуществляется «сверху-вниз». Временной горизонт планирования обычно равен пяти годам, горизонт прогнозирования – пятнадцати годам. Процесс стратегического финансового планирования в большинстве случаев включает четыре стадии: формулировка предпосылок, уточнение проблем, долгосрочная стратегия, среднесрочные и краткосрочные планы. В Японии существует система общенационального прогнозирования, иногда её называют индикативным планированием [6].

Центральный плановый отдел в японских субъектах ведения хозяйства играет более важную роль, чем в американских. Как правило, именно плановый отдел осуществляет разработку плана при некотором участии линейных плановых отделов и отдела взаимоотношений с персоналом. Составленный плановым отделом план рассматривается Комитетом управления, а окончательное решение принимается Комитетом управления и Президентом, который одновременно является и Главным руководителем. В японских корпорациях это во многом обусловлено тем, что степень их диверсификации меньше, чем американских [6].

Философия и цели хозяйствующих субъектов пересматриваются при участии акционеров с учётом имеющихся ресурсов. На основе собранной информации (о внешней среде, о состоянии и развитии отрасли, конкуренции) составляются прогнозы будущего состояния субъектов хозяйствования. Анализ прогнозов даёт возможность обнаружить возможности и угрозы. Оценка результатов прошлой деятельности и текущих итогов выявляет проблемы и даёт информацию для следующего прогнозирования [6].

На основе приведенных выше предпосылок определяются уровни стремлений, потом прогнозируются важнейшие результаты при условии сохранения текущей политики. Или результаты сравниваются с уровнем стремлений и находятся резервы, разрабатываются стратегии, которые дают возможность задействовать выявленные резервы. Для устранения разрывов между прогнозными значениями показателей и теми, которых стремится достичь предприятие, разрабатываются новые стратегии «продукт – рынок». В дальнейшем изучают варианты расширения производства и снижения затрат. Прогнозируются результаты от использования разных стратегий, при этом определяется, будут использованы резервы или нет [6].

В 70-80% крупнейших японских субъектах хозяйствования применяются системы стратегического финансового планирования, организация которого осуществляется следующим образом:

- выбираются 5-10 ключевых стратегий, и вокруг них формируется политика долгосрочного развития;
- одновременно принимаются среднесрочные планы для объединения стратегий в одно целое и увязки с распределением ресурсов;
- высшее руководство определяет цели для каждого подразделения, а последние разрабатывают количественные планы достижения этих целей методом «снизу-вверх» [6].

Стратегия состоит из трёх элементов: цели, подкреплённые стратегией; стратегические проекты; политика в основных сферах. Среднесрочные планы состоят из трёх этапов:

- определяются среднесрочные проекты, осуществляется их хронологическая привязка, и распределяются ресурсы;
- составляются планы по укрупнённой номенклатуре продукции, исходя из стратегии конкурентной борьбы для каждого вида продукции;

– составляются функциональные планы субъектов хозяйствования, т.е. развитие производственных мощностей, формируются планы по труду и персоналу [6].

Особенности данной модели:

– устанавливаются разрывы между проектируемыми и текущими показателями и разрабатываются мероприятия по их преодолению;

– целью является не максимизация производства, а достижение поставленных целей;

– сначала разрабатываются долгосрочные стратегии, а далее они служат директивой для среднесрочных планов [6].

С японского опыта стратегического финансового планирования отечественным субъектам хозяйствования можно перенять следующую последовательность этого процесса: формулирование предпосылок; уточнение проблем; разработка долгосрочной стратегии; разработка среднесрочных и краткосрочных планов. Кроме того, стоит учитывать, что для прогнозирования и планирования базой в Японии служит оценка результатов прошлой деятельности и текущих итогов, что даёт возможность субъектам хозяйствования эффективно и своевременно обнаруживать проблемы.

В условиях изменчивой экономики, которая характеризуется, в частности, колебаниями валютных курсов, постоянными изменениями нормативных и законодательных актов, нестабильной налоговой и таможенной политикой, очень тяжело обеспечить планомерность стратегического финансового планирования, то есть подчинение всех действий отечественного субъекта хозяйствования установленным планам. Соответственно, эффективно выявить проблемы на основе только оценки результатов прошлой деятельности и текущих итогов в отечественных условиях сложно, поскольку нужно постоянно учитывать изменения внешней среды деятельности субъектов хозяйствования.

Для разработки рекомендаций относительно улучшения эффективности стратегического финансового планирования субъектов хозяйствования Российской Федерации стоит также рассмотреть опыт субъектов хозяйствования Великобритании.

Большинство субъектов хозяйствования Великобритании имеют бизнес-стратегию. Её цели направлены на определение:

– факторов внешней среды, что влияет на конкурентоспособность;

- ожидаемого состояния субъектов хозяйствования, которого они стремятся достичь в долгосрочной перспективе;
- рынков, на которых субъекты хозяйствования собираются конкурировать с другими, и деятельности, которую они должны осуществлять;
- ресурсов, необходимых для обеспечения конкурентоспособности;
- средств, с помощью которых субъекты хозяйствования могут работать лучше, чем конкуренты на рынке.

Британские менеджеры считают, что, прежде чем действовать, важно уделить время планированию и размышлению. Стратегия должна быть понятной, чёткой и должна выполняться субъектами хозяйствования. Поклонники разработки считают, что оптимальная стратегия – это результат взаимодействия субъектов хозяйствования с окружением, а её разработка является непрерывным процессом постоянного обучения, экспериментирования и риска. Реалистичные стратегии зависят от целого ряда факторов, таких как: окружающая среда, культура, расположение и т.д.

Кроме того, стратегия должна рассматриваться как нечто большее, чем просто подготовка стратегического плана, а именно как процесс, состоящий из трёх элементов: план, реализация плана, оценка успешности стратегии (или достижения поставленных целей).

По нашему мнению, из британской практики стратегического финансового планирования отечественным субъектам хозяйствования стоит позаимствовать наличие стратегии и подход к её обоснованию, поскольку очень часто она отсутствует или несовершенно разработана. Британские специалисты уделяют значительное внимание оценке успешности стратегии и уровню достижения поставленных целей, что полезно имплементировать в отечественную практику стратегического финансового планирования.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Исследование мирового опыта стратегического финансового планирования позволило выявить общие и отличительные черты этого процесса у субъектов хозяйствования ведущих стран мира. Аналогичность обусловлена общностью условий функционирования субъектов хозяйствования этих государств: все они действуют в высокоразвитых рыночных экономиках, предопределяя разработку и

усовершенствование средств конкурентной борьбы. Стоит отметить уникальность подходов к финансовому планированию хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, связанную, прежде всего, с уникальностью информационных систем, приспособленных для внутринациональных потребностей.

Таким образом, в рыночных условиях хозяйствования в Российской Федерации необходимо использовать систему стратегического финансового планирования, построенную на основе синтеза отечественной практики и достижений мирового опыта. Особое внимание целесообразно уделить организационным и методологическим аспектам финансового планирования. Стоит заметить, что Российская Федерация отличается от государств Запада и Востока, и перенос зарубежной практики стратегического финансового планирования без учёта специфики отечественной экономики и условий деятельности субъектов хозяйствования может привести к отрицательным результатам [5].

На наш взгляд, применение в стратегическом финансовом планировании опыта субъектов хозяйствования развитых стран поможет повысить эффективность этого процесса в отечественных условиях.

#### *Список использованных источников*

1. Ансофф, И. Стратегический менеджмент = Strategic management : классическое издание / И. Ансофф. – М. : Питер, 2009. – 344 с.
2. Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Л. Е. Басовский [и др.]. – М. : Риор, 2019. – 350 с.
3. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс / Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон. – СПб. : Питер, 2017. – 80 с.
4. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. – СПб. : Питер, 2009. – 958 с.
5. Попов, С. А. Стратегический менеджмент: актуальный курс: учебник для вузов / С. А. Попов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 481 с.
6. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учёт для руководителей и бизнесменов / П. Этрилл. – М. : Альпина Паблишер, 2018. – 648 с.

## **АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ГОРЯЧЕВА Е.А.,  
канд. экон. наук, доцент кафедры теории  
управления и государственного  
администрирования,  
ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация**

В статье проведен анализ инвестиционного потенциала Донецкой Народной Республики. Выявлены слабые и сильные стороны функционирования экономики в Донецкой Народной Республике. Рассмотрены факторы, влияющие на заинтересованность инвесторов вложения финансовых средств в данный регион. Классифицированы основные инвестиционные предложения и инвестиционные площадки города Донецка.

*Ключевые слова:* инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционные предложения Донецкой Народной Республики, инвестиционные площадки, Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики

## **ANALYSIS OF THE INVESTMENT POTENTIAL AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC**

**GORYACHEVA E.A.,  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of  
Management Theory and Public Administration,  
SEE HPE «DAMPA»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation**

The article analyzes the investment potential of the Donetsk People's Republic. The weaknesses and strengths of the functioning of the economy in the Donetsk People's Republic are revealed. The factors influencing the interest of investors in investing financial resources in this region are considered. The main investment proposals and investment sites of the city of Donetsk are classified.

*Keywords: investment attractiveness, investment potential, investment proposals of the Donetsk People's Republic, investment platforms, Ministry of Economic Development of the Donetsk People's Republic*

*Постановка задачи.* Одним из главных условий стабильного развития региона является активизация инвестиционной деятельности, направленная на привлечение финансовых и материальных ресурсов отечественных и зарубежных инвесторов, а также рациональное их использование в наиболее приоритетных отраслях экономики. В связи с этим возрастает необходимость анализа инвестиционной привлекательности Донецкой Народной Республики.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Категорию инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности рассматривали множество учёных, предпринимая разные подходы, парадигмы экономических школ, а также аспекты данной проблемы, среди которых: Андросова С. А., Бережной А. Н., Бланк И. А., Бухвальд Е. М., Викулова Е. Ю., Ермаков Ж. А., Зайковский В. Э., Зайцев В. В., Катанасов В. Ю., Коняров Э.К., Некрасова О. Л., Райзберг Б. А., Тумосов Ф. С., Хутова Л. А.

*Актуальность исследования.* Вопросы экономического развития Донецкой Народной Республики на данный момент являются одним из главных направлений в развитии молодого государства. Позитивное изменение развития региональной экономики в целом напрямую зависит от уровня инвестиционной привлекательности региона. Именно степень инвестиционной привлекательности является определяющим условием активной инвестиционной деятельности, а, следовательно, и эффективного социально-экономического развития государства. Обоснование новых более эффективных механизмов ведения инвестиционной политики ДНР обуславливает актуальность данной темы исследования.

*Целью статьи* является проведение анализа финансового и инвестиционного потенциала Донецкой Народной Республики, выявление основных особенностей её развития и функционирования.

*Изложение основного материала исследования.* Экономика Донецкой Народной Республики восемь лет функционировала в непростых сложившихся условиях, которые были вызваны отложенным политическим статусом территории,



продолжающимися военными действиями, экономической изоляцией. В течение 2014-2022 гг. произошло резкое сокращение промышленного производства по отношению к довоенному периоду (2014 г.). Экономические показатели за этот период снизились, остаются проблемы, связанные с поставкой сырья и отгрузкой произведенной продукции, разрушением производственной инфраструктуры, экономической блокадой территории. Несмотря на сложившиеся негативные тенденции и имеющиеся существенные риски, в 2022 г. наблюдается экономический рост показателей. Так, за 2020-2022 гг. увеличился общий объем реализации промышленной продукции, если в 2015 г. было реализовано на сумму 88,1 млрд руб., то в 2022 г. промышленные предприятия ДНР реализовали продукцию на 146,4 млрд руб.

Объемы реализованной промышленной продукции выросли в следующих видах деятельности: текстильное производство, производство одежды и пр. – в 1,8 раза; производство неметаллической минеральной продукции – в 1,6 раза; производство, передача и распределение электроэнергии – на 41,3%; добыча каменного угля – на 29,3%; изготовление изделий из древесины, производство бумаги и полиграфическая деятельность – на 24,5%; производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – на 24,1%; производство мебели – на 23,2%; производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов – на 21,5%; ремонт и монтаж машин и оборудования – на 16,1%; машиностроение – на 13,6%. Из общего объема реализованной промышленной продукции за 2022 г. около 50% приходится на продукцию перерабатывающей промышленности, 37% – на предприятия по поставке электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха (в т.ч. по производству, передаче и распределению электроэнергии – 31%), 11% – на добывающую промышленность и разработку карьеров (в т.ч. на добычу каменного угля – 11%), 2% – на водоснабжение, обработку отходов. [4, с. 33].

На 2022 г. в ДНР в структуре общего объема реализации продукции перерабатывающей промышленности преобладало металлургическое производство, производство готовых металлических изделий – 25% (2020 г.  $\approx$  37%), производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – 13% (2020 г.  $\approx$

11%); производство кокса и продуктов нефтепереработки – 6% (2020 г. – 9%); производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции приходится 1,8% (2020 г.  $\approx$  2%), машиностроение – 1,4% (2020 г.  $\approx$  2%).

Министерство экономического развития осуществляет работу по мониторингу и систематизации сведений о ключевых показателях социально-экономического развития в городах и районах ДНР с целью комплексного анализа состояния административно-территориальных единиц Донецкой Народной Республики и формирования эффективных механизмов их развития.

Один из важнейших показателей – численность населения. Всего в 2022 году на территории Республики проживали 2 203 431 человек, 95,2% которого проживает в городах, а 4,8% являются сельскими жителями. Согласно показателям 2022 года, сохраняется положительная динамика основных макроэкономических показателей по сравнению с предыдущим годом.

В сфере промышленности объём реализованной продукции промышленности вырос в 2 раза в Дебальцево, Горловке, Енакиево, Ждановке, Макеевке, а также в Старобешевском и Тельмановском районах. Однако в Торезе и Амросиевском районе произошло снижение данного показателя на 6% и 2% соответственно.

На рис. 1 приведена информация о территориальном разделении предложения продукции промышленной сферы. Так, из него можно сделать вывод, что лидером является столица – г. Донецк – с долей в 37,8%, а города Макеевка и Енакиево разделяют второе место, отличаясь на 1 п.п.

Промышленная продукция, также получила градацию не только относительно места её производства, но также и по промышленным группам, среди которых: товары промежуточного потребления, инвестиционные товары, потребительские товары краткосрочного использования и энергия. На рис. 2 представлено территориальное распределение инвестиционных товаров промышленности.

В рамках текущего исследования рассмотрим данные по инвестиционным товарам, которые определяются как товары, изготавливаемые за счёт инвестиционного капитала и служащие целям замены, обновления, качественного улучшения основных средств [3].

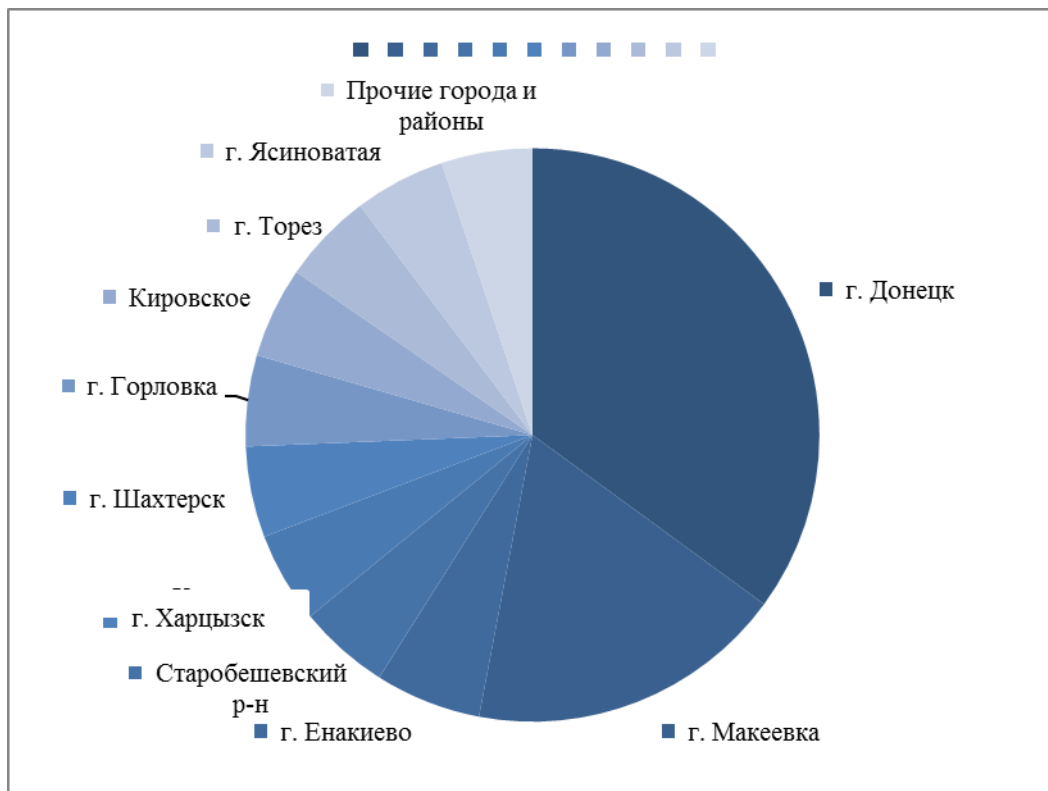


Рис. 1. Доля продукции городов и районов в общем объеме реализованной промышленной продукции в 2022 г.

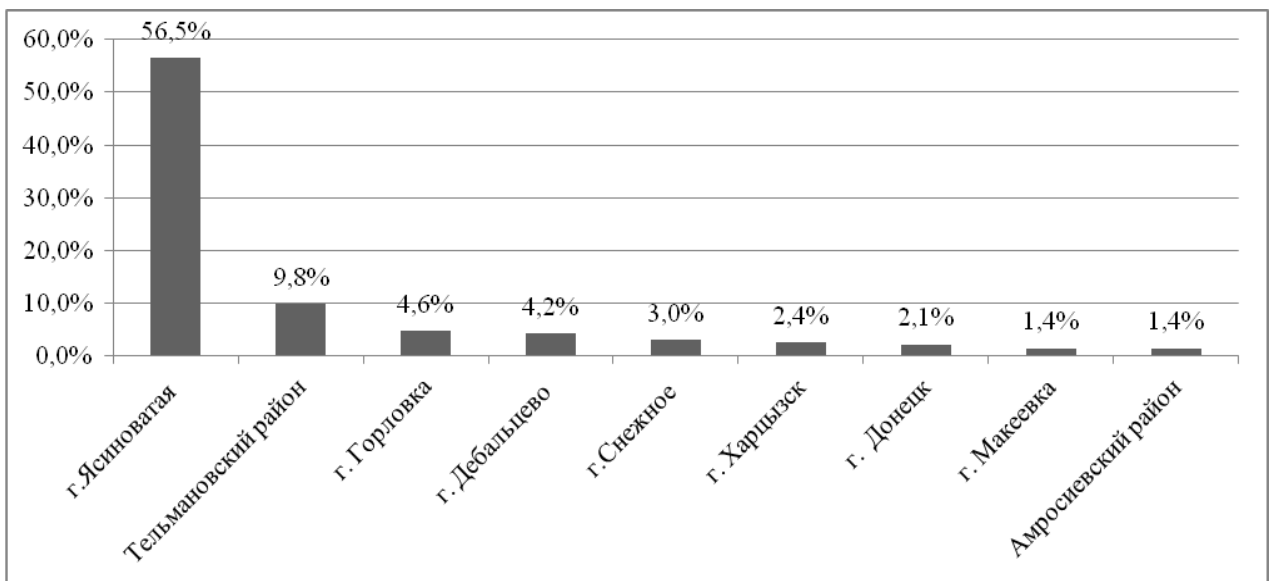


Рис. 2. Распределение инвестиционных товаров по городам и районам Республики в 2022 году

Из рис. 2 видно, что лидером по привлечению и использованию инвестиционных средств является г. Ясиноватая, которая почти в 5,8 раз превышает следующий по размеру производимых инвестиционных товаров Тельмановский район.

Относительно добывающей промышленности главные изменения коснулись Старобешевского района, где в 3,5 раза были увеличены объёмы производства известняка, флюса и другого известнякового камня для изготовления извести и цемента в 3,5 раза. В угольной промышленности г. Шахтёрск также произошёл рост добычи рядового угля на 97% в сравнении с предыдущим годом.

Лёгкая промышленность также показала положительную динамику производства продукции отрасли, в городе Снежное показатель вырос на 42%, так как швейная фабрика «Снежинка» на 72% увеличила производство профессиональных мужских костюмов и комплектов на 4 вида ассортимента выпускаемых изделий.

По состоянию на начало 2023 г. наблюдалась положительная динамика на рынке труда. Численность безработных лиц снизилась во всех городах Республики. Наибольшее снижение отмечено в Ясиноватой, Торезе, Докучаевске, Кировском, в городах Дебальцево, Макеевке и в Тельмановском районе.

Вместе с тем увеличилась численность трудоустроенных лиц на постоянное место работы в г. Енакиеве – на 31%, в г. Горловке – на 26%, в Старобешевском районе – на 13%, в городах Дебальцево и Донецк – на 10% и в г. Докучаевске – 8%.

Следует отметить, что уровень занятости населения, особенно молодого, оставляет желать лучшего, так как выпускники высших учебных заведений сталкиваются с трудностями при первом трудоустройстве. Главным драйвером такого негативного явления выступает несбалансированность распределения средств между гуманитарными и техническими направлениями обучения, а также значительный перевес в количестве образовательных программ, связанных с экономическими и юридическими науками [3, с. 24].

Среди дополнительных выделяемых проблем развития административно-территориальных единиц Республики можно выделить:

- отсутствие логистической инфраструктуры;
- отсутствие системы связей с банками других государств и системы безналичного расчёта;
- дефицит денежных ресурсов для пополнения оборотной части средств кредитования;

- разрушение и повреждение значительного количества объектов Республики;
- износ и нехватка специализированной техники на предприятиях;
- низкий уровень доходов населения [5, с. 15].

География инвестиций в военный период существенно изменилась, и основную долю составляет Российская Федерация, Абхазия и Южная Осетия.

Сумма прямых иностранных инвестиций (г. Донецк) на конец 2022 г. составила лишь 2,3% в сравнении с 2014 г. В 2022 г. на долю г. Донецка приходилось 84,3% от общего объёма прямых иностранных инвестиций по ДНР, а на душу населения г. Донецка объём прямых иностранных инвестиций вдвое превышает аналогичный показатель по Республике в целом.

К тому же в Республике недостаточно бюджетных средств для инвестирования в экономику. В 2022 г. расходная часть бюджета составила около 2,6 млрд руб., значительная часть которой (70,7%) в виде материальной помощи на заработную плату и не содержит позиций на инвестирование реального сектора экономики.

Основным тормозным элементом развития инвестиционной привлекательности ДНР была политическая ситуация, связанная с юридическим статусом.

Инвестиционная привлекательность региона определяет возможность территориального образования к созданию потока инвестиций и является частью инвестиционного потенциала региона. [1, с. 43].

Наиболее «узкими местами» Республики можно определить направленность экономики и её развитие в соответствии с новейшими технологиями, высокий уровень финансового потенциала, особенно промышленного комплекса, уровень покупательной способности граждан, которые требуют наибольшего внимания со стороны властей государства.

Также факторы, влияющие на инвестиционный потенциал региона, делят на жёсткие и мягкие (рис. 3).

Оценка в разрезе данных факторов была проведена в 2014 году, в переломный момент для региона. Так, в рейтинге инвестиционной привлекательности по группе жёстких факторов Донецкая область заняла 7-е место. По большинству факторов область занимает позиции в верхней части рейтинга. Однако по «Инновационному потенциалу» и «Бизнес-сегменту» Донецкая

область существенно ухудшила свои позиции и заняла 25-е и 16-е места в рейтинге. С другой стороны, область улучшила свою позицию по оценке трудовых ресурсов. Это касается таких компонентов оценки трудовых ресурсов, как: здоровье, доступность и образование, поднявшись соответственно с 20-го, 12-го и 4-го на 7-е, 10-е и 3-е места.



Рис. 3. Факторы формирования инвестиционного потенциала региона

В рейтинге инвестиционной привлекательности по группе мягких факторов Донецкая область занимает 27-е (последнее) место, совершив сногшибательное падение с 7-го места. В частности, по большинству факторов этой группы, касающиеся бизнес среды, регион занимает нижние места в рейтингах.

Из данного ретроспективного анализа можно сделать вывод о других слабых местах, присущих исследуемому региону, а именно:

- низкий уровень развития бизнес-инфраструктуры;
- недостаточный спрос на продукцию;
- неблагоприятная политическая ситуация;
- частые изменения экономического законодательства [2, с. 21].

С целью анализа инвестиционной привлекательности ДНР проведём SWOT-анализ текущего положения Республики (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ экономики ДНР

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выгодное географическое положение.</li> <li>2. Наличие ресурсов и благоприятного климата.</li> <li>3. Существование промышленности и предприятий.</li> <li>4. Высокий уровень инфраструктуры.</li> <li>5. Потенциал роста АПК.</li> <li>6. Высокий потенциал развития.</li> <li>7. Наличие интеллектуальных активов.</li> <li>8. Социальный уровень развития.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Политический статус.</li> <li>2. Усеченный финансово-кредитный сектор.</li> <li>3. Пострадавшая промышленность.</li> <li>4. Потребность в реинжиниринге, обновлениях.</li> <li>5. Недостаточный рынок сбыта.</li> <li>6. Низкая привлекательность сельскохозяйственной отрасли.</li> <li>7. Низкий уровень производства инновационной продукции.</li> <li>8. Миграция населения.</li> <li>9. Незрелость законодательства.</li> </ol>
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аккумуляция средств, привлечение инвестиций.</li> <li>2. Рост конкурентоспособности.</li> <li>3. Развитие международных связей.</li> <li>4. Расширение рынков.</li> <li>5. Улучшение демографических показателей.</li> <li>6. Простор для формирования законодательства.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Непризнанность территории.</li> <li>2. Нехватка собственных средств.</li> <li>3. Окончательный износ фондов.</li> <li>4. Ассиметрия информации бизнеса.</li> <li>5. Снижение базы налогообложения.</li> <li>6. Нестабильность урожая.</li> <li>7. Рост технологического отставания.</li> <li>8. Ухудшение социального состояния.</li> <li>9. Несовершенство законодательства.</li> </ol>

Из осуществлённого анализа сильных и слабых сторон Республики, а также угроз и возможностей, доступных и возможных для региона, можно сделать вывод о существовании достаточного количества направлений развития экономики ДНР в дальнейшем, основной целью такого развития можно выделить устойчивое развитие и повышение конкурентоспособности. В данный момент существует множество факторов, на которые не удаётся оказать должное воздействие, поэтому следует уделить больше внимания тем сторонам, на которые возможно влиять в полной мере, и постараться за их счёт поднять экономику Республики.

Министерством экономического развития ДНР были выделены приоритетные направления экономического развития Республики, среди которых: преодоление негативных демографических тенденций; импортозамещение, переход от «экспортно-сырьевой» к «экономике потребностей»; формирование мощного научно-технологического комплекса. Данные направления развития могут служить некоторой гарантией для инвесторов, так как они дают базис для определения путей реализации государственной политики.

На данный момент большинство инвестиционных проектов находится на инвестиционном портале сайта министерства экономического развития ДНР.

Портал создан для потенциального инвестора и содержит как всевозможную информацию об имеющихся инвестиционных проектах, так и информацию по поводу инвестиционного потенциала и климата Республики.

Целью создания инвестиционного портала Донецкой Народной Республики является повышение инвестиционной привлекательности государства путём обеспечения информационной открытости для потенциальных инвесторов, органов государственной власти, а также других лиц, принимающих участие в инвестиционной деятельности, а также свободного доступа к полной и актуальной информации об инвестиционном, инфраструктурном и ресурсном потенциале Республики. Основные инвестиционные предложения г. Донецка представлены в табл. 2.

Основная задача инвестиционного портала – эффективно представлять Республику инвесторам: демонстрировать в наглядной форме достоверную и актуальную информацию о территории, об экономическом потенциале, её конкурентных преимуществах, отражать истории успеха.

Для анализа портала следует разобрать все его разделы.

Первый раздел «О республике» содержит общие сведения о ДНР, такие как: географическое расположение, выход к морю, площадь территории, численность населения, плотность населения, количество населённых пунктов. Данный раздел также содержит информацию по природным и сырьевым ресурсам, природно-заповедному ресурсу, трудовому ресурсу, культуре, внешнеэкономической деятельности, промышленному комплексу.



Данный раздел в теории знакомит потенциального инвестора с ДНР, и имеет рекламный характер.

Таблица 2

Основные инвестиционные предложения г. Донецка

№ пор.	Наименование проекта	Инициатор проекта	Необходимая сумма капиталовложения
1	Реконструкция и восстановление инфраструктуры ГУ «Донецкий ботанический сад»	ГУ «Донецкий ботанический сад»	322 700 000,00 росс. руб.
2	Производство арахиса вкусового и в глазури	ООО «БАКАЛЕЯТОРГ»	10 450 000,00 росс. руб.
3	Научно-производственная лаборатория химических источников тока	ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»	8 069 174,00 росс. руб.
4	Безотходная технология получения гуминовых препаратов из бурого угля для сельского хозяйства и зелёного строительства	ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»	3 200 000,00 росс. руб.
5	Керамические фильтры для очистки воды от твёрдых загрязнителей и микроорганизмов	ГУ «Донецкий физико-технический институт им. А.А. Галкина»	4 000 000,00 росс. руб.
6	Производство автомобильной химии	ООО «ОВК-климат»	6 350 000,00 росс. руб.
7	Приобретение спецтехники и оборудования для нужд города	КП «Дорожное ремонтно-строительное управление»	629 033 600,00 росс. руб.
8	Производство сухих и жидких моющих средств	ООО «КРИСТАЛЛ-САФ»	70 600 000, 00 росс. руб.

Второй раздел имеет название «Государственное регулирование». Содержит пошаговые инструкции субъектам хозяйствования. В данном разделе без труда можно найти пошаговые инструкции о том, как открыть свой бизнес в ДНР, стать субъектом внешнеэкономической деятельности, что делать потенциальному инвестору, и важное в законодательстве. Данный раздел имеет огромное значение для инвестора, так как содержит все необходимые сведения об инвестиционной деятельности в ДНР.

Третий раздел «Информационный каталог предприятий» содержит каталог предприятий, зарегистрированных на территории республики, адреса, электронную почту, телефон, сайт и общую информацию по предприятиям.

Четвёртый раздел – «Инвестиционные предложения и площадки». Данный раздел содержит инвестиционные предложения, предлагаемые ДНР, а также инвестиционные площадки, находящиеся на территории Республики. На 2022 г. в данном разделе содержится 32 инвестиционных проекта и 129 инвестиционных площадок (табл. 3), казалось бы, что для такого небольшого государства вполне хороший результат, но всё не так просто.

*Таблица 3*

**Основные инвестиционные площадки г. Донецка**

№ пор.	Наименование площадки	Местоположение площадки	Площадь земельного участка	Возможные направления использования	Способы предоставления участка
1	Инвестиционная площадка № 1	г. Донецк, Буденновский район, ул. Баумана	9,00 га	Промышленность, торговля	Аренда
2	Инвестиционная площадка № 2	г. Донецк, Пролетарский район, ул. Федосеева	14,76 га	Промышленность	Аренда

Если посмотреть на инвестиционные предложения, которые содержит данный раздел, то все они имеют выгоду только для одной стороны, не давая преимуществ второй. Сами по себе проекты достойны внимания инвестора, но не дают ему никаких преимуществ. Можно сказать, что все проекты рассчитаны не на потенциального инвестора, а на волонтера, который окажет помощь и не будет нуждаться в своей выгоде.

Пятый раздел – «Достояние Республики». Имеет рекламный характер и содержит информацию о достижениях Республики, знаменитых земляках и туристический путеводитель.

Шестой раздел «Мероприятия» содержит список инвестиционных мероприятий.

Седьмой раздел – «Аналитические материалы». Содержит информацию о текущей ситуации на рынке товаров Республики по отраслям промышленности, которые являются наиболее приоритетными. Информация предоставляет возможность

субъектам хозяйствования оценить и спрогнозировать текущую ситуацию на рынке, рассмотреть возможность развития собственного производства и его новых направлений, а также импортозамещения.

Восьмой раздел – «Истории успеха». Раздел имеет рекламный характер и содержит информацию об успехах ДНР и субъектов хозяйствования.

Одним из элементов инвестиционного портала является интерактивная карта Донецкой Народной Республики, предназначенная для графической визуализации информации об административно-территориальных единицах Республики: численность населения, достопримечательности и уникальные объекты, переход на официальные сайты администраций городов и районов и прочее.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Исходя из анализа инвестиционного потенциала ДНР, можно сделать следующие выводы. Среди наиболее важных факторов инвестиционной привлекательности Донецкой Народной Республики следует выделить, что в её состав входят 13 городов республиканского значения, 8 городов районного значения, 17 внутригородских районов, 5 сельских районов. Донецкая Республика обладает богатейшими запасами природных ресурсов и, обеспечивая собственные нужды, характеризуется значительным экспортным потенциалом. В Донецком регионе имеются значительные запасы глины, гранита, песка, доломита и флюсового известняка. Одним из самых крупных месторождений угля в Европейских масштабах считается именно Донецкий каменноугольный бассейн.

В Республике имеется богатый природно-заповедный фонд, представленный 42 особо охраняемыми природными территориями, среди которых «Хомутовская степь – Меотида», ландшафтные парки «Зуевский» и «Донецкий кряж», памятник природы «Богородичный источник».

Также Донецкий регион имеет высокий научный и кадровый потенциал. В Донецкой Народной Республике работают 443 доктора и 2600 кандидатов различных отраслей наук. Здесь функционирует 18 образовательных учреждений высшего профессионального образования, в которых обучаются 42 тыс. студентов. Кроме того, действуют 52 профессиональных

образовательных учреждения среднего звена с 21,5 тыс. учащихся и 60 профессиональных учреждений, осуществляющих подготовку квалифицированных рабочих с 9 тыс. учащихся.

В Донецком регионе функционируют 15 музеев, Донецкий театр оперы и балета, Донецкий академический музыкально-драматический театр, академический театр кукол, Донецкая государственная филармония и др.

Предприятиями Республики осуществляется деятельность с 75 странами мира по внешнеэкономическим операциям. Донецкая Народная Республика сохраняет свой статус поставщика каменного угля, чёрной металлургии, а также производит экспорт пищевой продукции, сельскохозяйственной продукции, трикотажных изделий и др.

Проанализировав инвестиционную привлекательность ДНР, можно сделать вывод, что некоторые аспекты инвестиционного потенциала в полной мере удовлетворяют требованиям инвестора, однако имеются проблемы, связанные с предлагаемыми инвестиционными предложениями. Данные проблемы возникают в связи с недоработанной налоговой системой, незаинтересованностью муниципальных властей, и неимением достаточных полномочий.

#### *Список использованных источников*

1. Машкин, В. С. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона / В. С. Машкин. – М. : СЕВЕР, 2019. – 75 с.
2. Носик, В. Г. Инвестиционный климат в России / В. Г. Носик // Вопросы экономики. – М. : Финансы, 2019. – № 12. – С. 35-39.
3. Кретинин, В. А. Инвестиционная привлекательность как фактор устойчивого развития региона / В. А. Кретинин, Г. В. Гутман // Сборник научных трудов. – М. : ВГПУ, 2020. – С. 102-114.
4. Устинкин, С. В. Инвестиционная политика в Российской Федерации / С. В. Устинкин // Власть. – М. : ЮНИТИ, 2020. – № 2. – С. 8-3.
5. Ткачёва, А. Р. Инвестиционный потенциал как составляющая в формировании потенциала предприятия / А. Р. Ткачёва. – М. : Дело, 2021. – 96 с.

## НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ: СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ

**ДЕМИДОВА И.А.,**  
канд. экон. наук, доцент,  
доцент кафедры учёта и аудита  
ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация

В статье проведено исследование сущности нематериальных активов и вопросов их классификации.

*Ключевые слова:* нематериальные активы, экономическая сущность, классификация, интеллектуальная собственность, предприятие

## INTANGIBLE ASSETS: ESSENCE AND CLASSIFICATION

**DEMIDOVA I.A.,**  
PhD in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of department of  
Accounting and Audit,  
SEE HPE «DAMPA»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation

The article studies the essence of intangible assets and issues of their classification

*Keywords:* intangible assets, economic essence, classification, intellectual property, enterprise

*Постановка задачи.* Условия деятельности хозяйствующих субъектов, сложившиеся в современной экономике, обуславливают необходимость широкого использования таких долгосрочных активов, как нематериальные активы. Эти активы, при их эффективном использовании, могут приносить не меньшую, а иногда и большую экономическую выгоду, чем другие виды активов. Сейчас трудно представить себе такое предприятие, которое не использовало в том или ином виде нематериальные активы, независимо от формы собственности предприятия или сферы его деятельности. Уже доказано, что предприятия, которые

внедряют в производство новейшие инновационные разработки, проводят научные изыскания в своей сфере деятельности и выводят на рынок новую, наукоёмкую продукцию, имеют неоспоримое конкурентное преимущество и, соответственно, получают большие объёмы прибыли, чем предприятия, которые не используют или недостаточно используют нематериальные активы в производстве товаров и услуг.

В связи с этим возникает потребность в активном изучении этой экономической категории, построении научно обоснованной классификации нематериальных активов, определении сущности нематериальных активов.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросами исследования сущности нематериальных активов, их классификации занимались немало учёных современности и недавнего прошлого. Это такие отечественные и зарубежные учёные, как В. П. Астахов, И. О. Бланк, В. Б. Гусев, И. А. Варпаева, Н. Г. Выговская, В. И. Ефименко, П. Друкер, Р. Каплан, Д. Нортон, И. Нонака, Н. В. Предеус, А. В. Савельев, Р. С Сайфулин, И. Ф. Таусова, Х. Текеучи, А.Д. Шеремет.

*Актуальность исследования.* Несмотря на достаточно большое количество исследований в сфере определения понятия нематериальных активов, их классификации, до настоящего времени не создано общепринятой классификации нематериальных активов, и существуют разногласия по определению их сущности. В связи с этим проведение исследования мнений различных учёных на проблему выявления классификационных признаков нематериальных активов и создание единой, общепринятой их классификации, которая поможет чётко разделить различные виды нематериальных активов, выявить их сущность, является важнейшим направлением экономических исследований. Создание обобщённой классификации нематериальных активов даст возможность принимать эффективные управленческие решения по использованию нематериальных активов, и именно поэтому особенно актуальными становятся исследования в этой сфере.

*Целью* статьи является проведение исследования сущности нематериальных активов и вопросов их классификации.

*Изложение основного материала исследования.* Проведение классификации нематериальных активов тесно связано с вопросом определения их сущности, т.к. именно сущность этого

экономического понятия определяет возможность отнесения нематериальных активов к той или иной категории.

В нормативно-правовых документах даются различные трактовки определения нематериальных активов или не даются вообще. Так, в Положении по бухгалтерскому учёту «Учёт нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) [1] не приводится определение нематериальных активов как таковых. В этом документе устанавливаются только критерии, по которым нематериальные активы могут быть признаны на предприятии для целей бухгалтерского учёта (рис. 1).

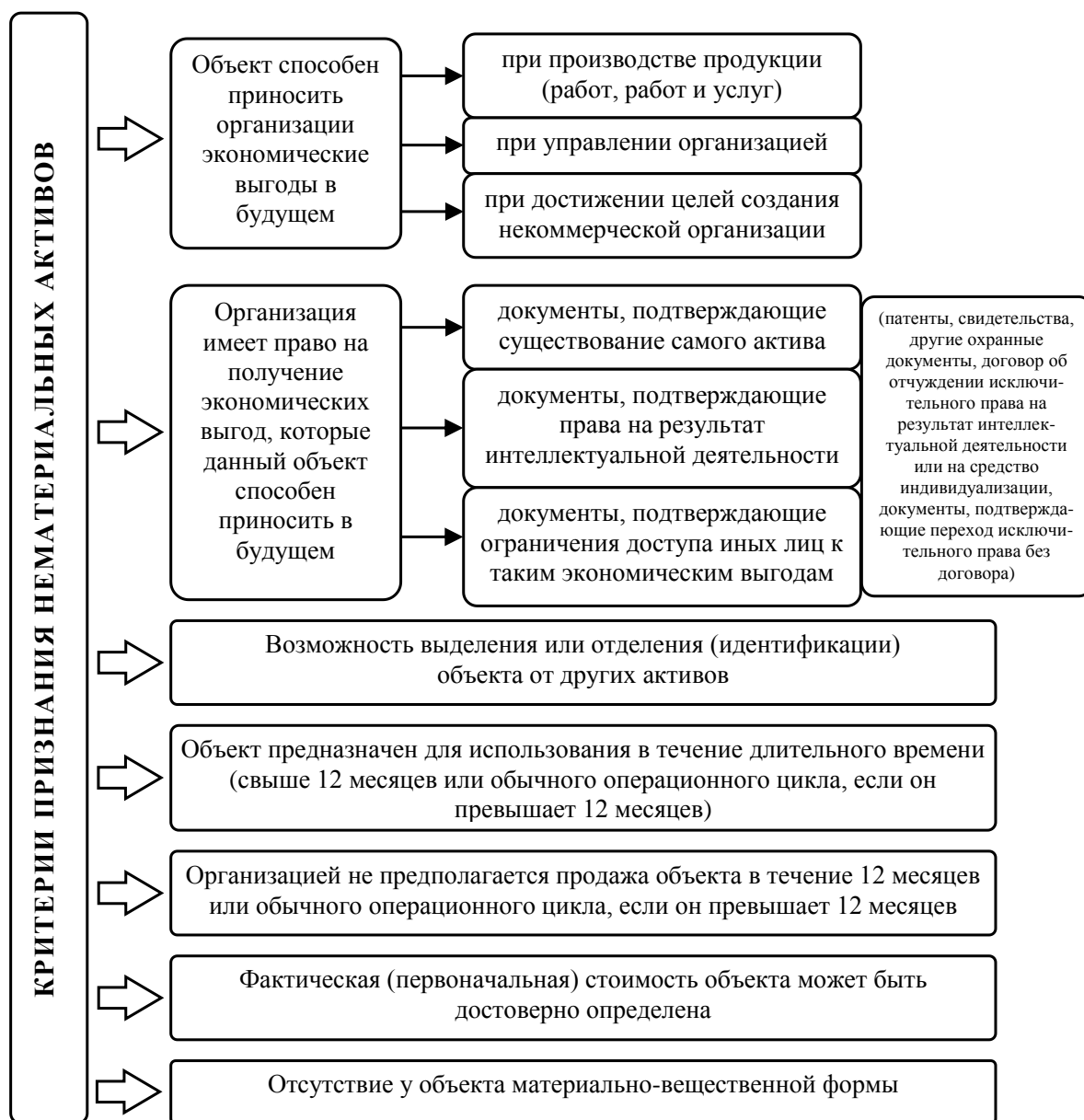


Рис. 1. Критерии признания нематериальных активов

В Гражданском кодексе не употребляется понятие «нематериальные активы», но, по сути, они приравниваются к понятию «интеллектуальная собственность». Это обусловливается тем, что в Гражданском кодексе рассматривается сущность нематериальных активов с юридической точки зрения, и они определяются как «охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий» [2].

В налоговом законодательстве нематериальные активы рассматриваются с экономической точки зрения. В п. 3 статьи 257 Налогового кодекса Российской Федерации указывается, что «нематериальными активами признаются приобретённые и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев)» [3].

Международный стандарт финансовой отчётности (IAS) 38 «Нематериальные активы» содержит самое лаконичное определение нематериальных активов – «идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы» [4], которое не полностью характеризует свойства и сущность нематериальных активов.

С 1 января 2024 г. ПБУ 14/2007 утратит силу, т.к. в соответствии с Приказом Минфина России от 30.05.2022 № 86н уже утверждён новый Федеральный стандарт бухгалтерского учёта ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы» [5], который будет применяться в бухгалтерской (финансовой) отчётности, начиная с 2024 г.

Новый стандарт бухгалтерского учёта ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы», утверждённый в мае 2022 г., также не содержит выделенного определения нематериальных активов, однако в нём чётко прописаны признаки и критерии, по которым можно идентифицировать актив как нематериальный, и которые согласуются с критериями признания нематериальных активов в ПБУ 14/2007. При этом в новом стандарте признак отсутствия материально-вещественной формы у нематериальных активов вынесен на первую позицию, тогда как в старом стандарте он был на последнем месте. И это правильно, т.к. именно сущностное



отсутствие материальной формы отражено в самом названии «нематериальные активы».

В результате изучения современных научных исследований в сфере бухгалтерского учёта нематериальных активов было выявлено, что среди научного сообщества также нет единого мнения по поводу выработки общепринятого определения нематериальных активов. Многие исследователи в своих работах не дают прямого определения нематериальных активов, сосредотачиваясь на вопросах их признания и оценки, что также очень важно и актуально. Так, в работе [6] нематериальные активы отождествляются с интеллектуальным капиталом, а в работе [7] с интеллектуальной собственностью, причём преимущественно юридических лиц. Это вполне закономерно, т.к. источником создания нематериальных активов являются знания и интеллектуальный труд людей. Однако отождествлять источники нематериальных активов с самими нематериальными активами не совсем правильно. Нематериальные активы возникают в результате интеллектуального труда людей, но становятся они собственно активами только в процессе их признания и оценки в бухгалтерском учёте.

Формулировка понятия нематериальных активов даётся в исследовании В. Б. Гусева, где нематериальные активы определяются как «долгосрочные вложения в приобретение прав на имущество, не имеющее материальной формы, но приносящее предприятию доход» [8]. Другое определение даётся в исследовании Предеус Н. В., где говорится, что нематериальные активы – это «подлежащие правовой охране идентифицируемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации экономических субъектов, товаров, работ, услуг, приносящие будущие экономические выгоды и используемые свыше 12 месяцев» [9]. В этом определении говорится о результатах интеллектуального труда человека, которые могут быть идентифицированы, подлежат правовой охране и могут приносить экономические выгоды. В целом можно согласиться с данным определением, но необходимо добавить возможность признания и оценки в бухгалтерском учёте, а также подчеркнуть отсутствие материальной формы. Кроме того, множество определений нематериальных активов содержат условия их признания, причём часто не полностью. Определение же, по

нашему мнению, должно выражать сущность нематериальных активов, а условия их признания чётко прописаны в нормативных документах. Сущность же нематериальных активов заключается именно в отсутствии материальной формы и содержащихся в них результатах интеллектуального труда человека. Об этом говорится и в исследовании [10], однако так и не предложена формулировка определения нематериальных активов.

Таким образом, проведенное исследование сущности нематериальных активов позволяет сформировать определение нематериальных активов. В данном исследовании под нематериальными активами будем понимать признанные в учёте идентифицируемые и контролируемые результаты интеллектуального труда человека, не имеющие материальной формы, которые могут приносить экономические выгоды в будущем.

Выполненное исследование сущности нематериальных активов позволяет перейти к построению их классификации, которая так необходима для создания эффективной системы их учёта и управления.

Классификацией нематериальных активов занимались многие учёные и проводили её по различным критериям, выделяя те или иные признаки объектов нематериальных активов, что не позволяет создать единую методологическую базу характеристики нематериальных активов с целью эффективного управления ими, достоверной оценки и учёта.

Различные научные исследования, посвящённые вопросам классификации нематериальных активов, несомненно, вносят вклад в развитие научных взглядов на эту проблему, однако большинство классификаций, созданных до настоящего времени, носят или достаточно узкоспециализированный характер и могут применяться к решению определённых, узких целей, или очень обобщённый характер, не учитывая особенности именно объектов нематериальных активов и смешивая их с другими, родственными объектами интеллектуальной собственности и ресурсами. Так, в работе [9] проведено достаточно глубокое исследование различных классификаций нематериальных активов и предложена разработанная авторами унифицированная классификация нематериальных активов, состоящая из 4 групп. Однако эта классификация в силу своей унифицированности достаточно ограничена, хотя и отвечает потребностям учёта нематериальных

активов. При условии её доработки и некоторого уточнения она может быть использована для целей бухгалтерского учёта и управления нематериальных активов. Нельзя не принимать во внимание тот факт, что нематериальные активы являются именно активами, подлежащими признанию в бухгалтерском учёте, оценке и отражению в бухгалтерской документации и отчётности. Поэтому при проведении классификации нематериальных активов необходимо учитывать их сущность и то, что это активы предприятия, которые отражаются в бухгалтерской отчётности.

В работе [11] классификация нематериальных активов построена на основе наиболее распространённых видов и не учитываются остальные в силу узости их групп. Здесь рассматриваются патенты, авторские права, продукты интеллектуальной собственности, научные исследования, конструкторские разработки и права собственности на товарные знаки. Однако сложно согласиться с такой классификацией нематериальных активов и с формулировками групп нематериальных активов.

Интересная классификация представлена в работе [8], но автор работы проводит классификацию не самих нематериальных активов, а шире – сферы нематериальных активов, в которой действуют факторы, влияющие на них. Такая классификация обусловлена целью данного исследования и является узкоспециализированной, однако она имеет большое значение для системы управления нематериальными активами, т.к. даёт возможность увидеть факторы, влияющие на нематериальные активы и построить эффективную систему управления ими.

Ещё одно подробное исследование, посвящённое классификации нематериальных активов авторов работы [12], позволяет увидеть множество подходов к формированию классификации нематериальных активов.

Наиболее правильным, на наш взгляд, является подход, основанный на системе бухгалтерского учёта, т.к. нематериальный актив становится собственным таковым только после его признания, оценки и постановки на учёт.

Классификация, нематериальных активов предприятия представлена на рис. 2.

Данная классификация может быть изменена в соответствии с потребностями каждого конкретного предприятия и закреплена в учётной политике предприятия.

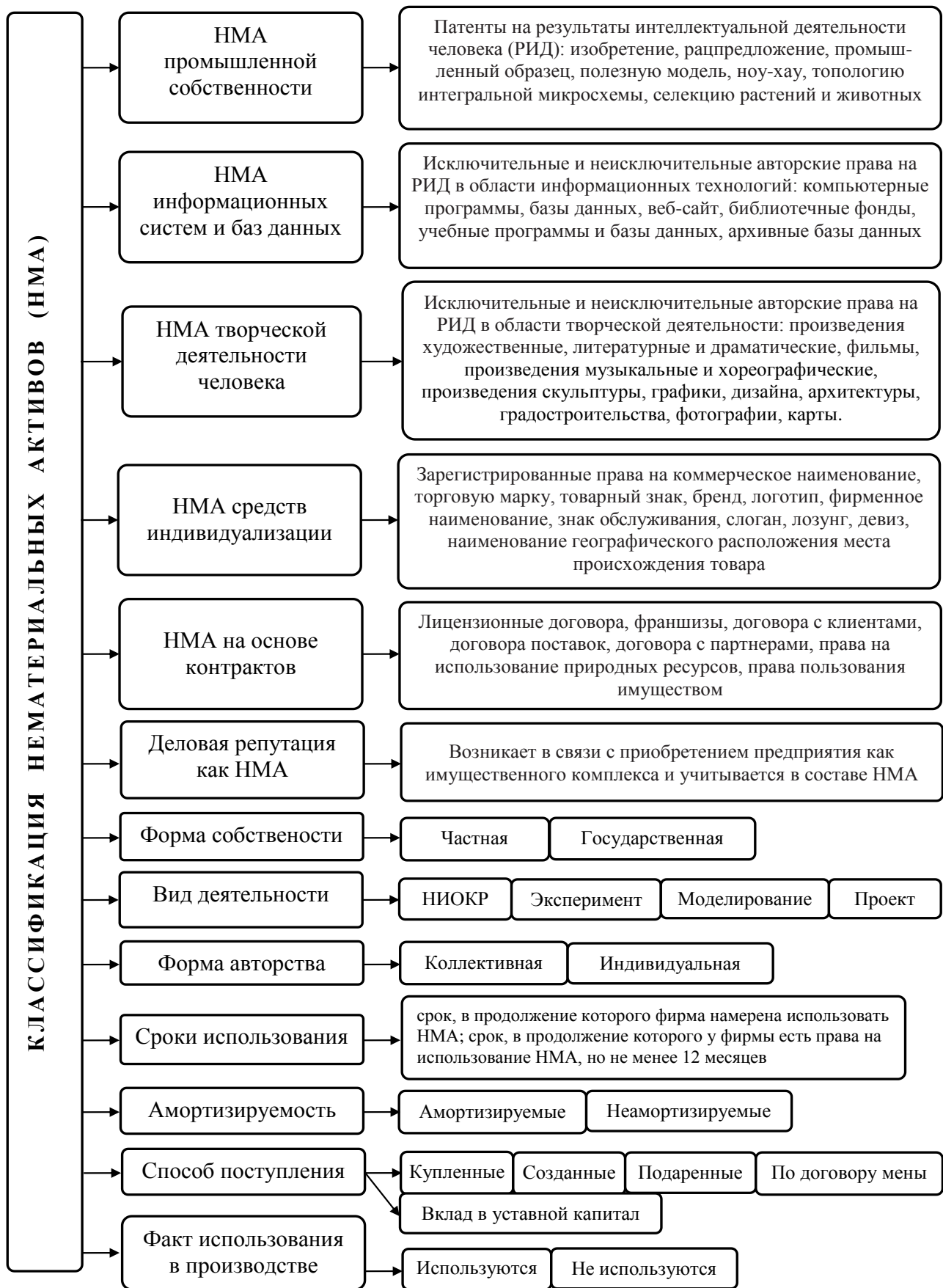


Рис. 2. Классификация нематериальных активов предприятия

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Проведенное исследование сущности нематериальных активов позволяет определить их как признанные в учёте идентифицируемые и контролируемые результаты интеллектуального труда человека, не имеющие материальной формы, которые могут приносить экономические выгоды в будущем. Предложенная классификация нематериальных активов даёт возможность их идентифицировать, проводить учёт и принимать эффективные управленческие решения по управлению и использованию нематериальных активов. Дальнейшие исследования могут проводиться в сфере уточнения и совершенствования классификации нематериальных активов и вопросов их эффективного использования.

#### *Список использованных источников*

1. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт нематериальных активов» (ПБУ 14/2007): Приказ Минфина России от 27.12.2007 г. № 153н (ред. от 16.05.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://minfin.gov.ru/ru/document/?id\\_4=114735-polozheniya\\_po\\_bukhgalterskomu\\_uchetu\\_uchet\\_nematerialnykh\\_aktivov\\_pbu\\_142007](https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=114735-polozheniya_po_bukhgalterskomu_uchetu_uchet_nematerialnykh_aktivov_pbu_142007)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвёртая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (статьи: 1225-1551) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.zakonrf.info/gk/>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 5.08.2000 года № 117-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.zakonrf.info/nk/257/>
4. Международный стандарт финансовой отчётности (IAS) 38 «Нематериальные активы»: введён в действие на территории Российской Федерации приказом Министерства финансов Российской Федерации от 25 ноября 2011 года № 160н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2015/02/main/IAS38.pdf>
5. Федеральный стандарт бухгалтерского учёта ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы»: Приказ Минфина России от 30.05.2022 № 86н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202206280008>
6. Абдикеев, Н. М. Расчёт стоимости нематериальных активов, созданных на базе объектов интеллектуальной собственности / Н. М. Абдикеев, Ю. С. Богачёв // Учёт. Анализ. Аудит. – 2017. –

№ 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/raschet-stoimosti-nematerialnyh-aktivov-sozdannyh-na-baze-obektov-intellektualnoy-sobstvennosti>

7. Савельев, А. В. Коммерциализация НМА: регулирование, учёт, оценка / А. В. Савельев // Имущественные отношения в РФ. – 2017. – № 5 (188). – С. 61-73 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommertsializatsiya-nma-regulirovanie-uchet-otsenka>

8. Гусев, В. Б. Экспертный анализ системы управления нематериальными активами с учётом оценок рисков / В. Б. Гусев, Н. А. Исаева // Проблемы управления. – 2017. – № 1. – С. 40-46 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekspertnyy-analiz-sistemy-upravleniya-nematerialnymi-aktivami-s-uchetom-otsenok-riskov>

9. Предеус, Н. В. Учёт нематериальных активов: проблемы идентификации и классификации / Н. В. Предеус, Х. А. Рустамова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – № 4 (73). – С. 160-165 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-nematerialnyh-aktivov-problemy-identifikatsii-i-klassifikatsii>

10. Мануйленко, В. В. Дискуссионные положения по характеристике и оценке производительности нематериальных активов организации / В. В. Мануйленко, М. В. Галазова // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/diskussionnye-polozheniya-po-harakteristike-i-otsenke-proizvoditelnosti-nematerialnyh-aktivov-organizatsii>

11. Мокрова, Л. П. Нематериальные активы современной организации – реальные драйверы роста / Л. П. Мокрова // Инновации и инвестиции. – 2022. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/nematerialnye-aktivy-sovremennoy-organizatsii-realnye-drayvery-rosta>

12. Таусова, И. Ф. Классификация нематериальных активов как объекта бухгалтерского учёта / И. Ф. Таусова, А. А. Азашикова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2018. – № 3 (225). – С. 252-258 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-nematerialnyh-aktivov-kak-obekta-buhgalterskogo-ucheta>

## ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ КРАУДФАНДИНГА КАК МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ

**ЕВСЕЕНКО В.А.,**  
канд. экон. наук, доцент,  
доцент кафедры финансов  
ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация

В статье раскрыты преимущества краудфандинга для авторов проектов и инвесторов, обоснована роль в реализации его преимуществ соответствующих платформ. Показаны сильные и слабые стороны отдельных видов краудфандинга. Сформулированы рекомендации касательно планирования и осуществления основных этапов краудфандинговых кампаний. Обозначены факторы выбора краудфандинговой платформы для размещения проекта.

*Ключевые слова:* краудфандинг, финансирование, краудфандинговые платформы, инвесторы, стартапы, краудфандинговая кампания

## BENEFITS AND RISKS OF CROWDFUNDING AS A PROJECT FINANCING MODEL

**EVSEENKO V.A.,**  
Candidate of Economic Sciences, Docent,  
Associate Professor of the Department of Finance,  
SEE HPE «DAMPA»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation

The article reveals the advantages of crowdfunding for project authors and investors, substantiates the role of the respective platforms in realizing its advantages. The strengths and weaknesses of certain types of crowdfunding are shown. Recommendations are formulated regarding the planning and implementation of the main stages of crowdfunding campaigns. The factors for choosing a crowdfunding platform for project placement are indicated.

*Keywords:* crowdfunding, financing, crowdfunding platforms, investors, startups, crowdfunding campaign

*Постановка задачи.* Краудфандинг как инструмент онлайн-финансирования различных проектов начал активно развиваться примерно 20 лет назад. Однако за этот сравнительно короткий

период появились как мощные краудфандинговые платформы типа Kickstarter и Indiegogo, так и сотни меньших по объёмам деятельности платформ во многих странах мира, в частности в России, где первая платформа коллективного финансирования стартовала в 2007 году.

Основы краудфандинга формировались веками. Те, кто владел капиталом, всегда объединялись, чтобы финансировать новые инициативы и поддерживать предпринимателей-инноваторов. Краудфандинг появился в результате поиска альтернативных традиционным каналам финансирования для стартапов и мелких предпринимателей. Его сущность сводится к сотрудничеству определённого сообщества людей, добровольно объединяющих свои деньги или другие ресурсы, чтобы способствовать реализации проектов социального, художественного или коммерческого характера. Краудфандинг является релевантным инструментом для предпринимателей, которым сложно привлечь стартовый капитал с целью реализации своего проекта, используя банковские кредиты или инвестиции венчурных фондов. Преградой на пути получения финансирования от банков и институциональных инвесторов часто является стоимость такого финансирования, а также достаточно высокие требования по платёжеспособности и обеспечению. В этом плане краудфандинг является намного более демократичным и даёт возможность привлечь средства на осуществление тех проектов, которые не имеют выраженной коммерческой направленности и не представляют интереса для традиционных инвесторов.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Учитывая перспективы краудфандинга в России, в последние годы появилось немало публикаций, посвящённых особенностям и преимуществам его применения. Так, Е. Б. Стародубцева и М. Б. Медведева рассмотрели особенности краудфандинга как цифровой платформы, на основе которой участники привлекают и инвестируют средства на мировом финансовом рынке, а также отношения, возникающие между участниками этого процесса [1]. Г. Т. Папаскуа изучил особенности коллективного инвестирования, проанализировал процесс становления краудфандинга как частного случая более широкого явления – краудсорсинга, рассмотрел виды краудфандинга, исследовал статистическую информацию, характеризующую развитие краудфандинговых отношений в России и за рубежом, выделил риски, связанные с краудфандингом [2]. Н. И. Храброва,



З. В. Кушхова и О. Л. Рывкина выделили составляющие системы краудфандинга, а ключевое место в системе отвели краудфандинг-проекту. Изучили факторы продвижения краудфандинг-проекта с использованием инструментов маркетинга. На основе анализа теоретических подходов к построению модели 5P системы краудфандинга сформировали авторское предложение модели 7P краудфандинг-проекта [3]. Н. Б. Демироглу обобщил особенности краудфандинга как инструмента финансирования предпринимательства в России [4]. М. О. Шафоростова и Е. А. Авдеева рассмотрели цель, механизм и технологии краудфандинга как перспективного направления онлайн-финансирования рискованных и социальных проектов заинтересованными лицами, а также выявили положительные моменты и возможности для финансирования малого бизнеса через краудфандинговые платформы [5]. В. Ю. Аникин и О. Ю. Патласов выявили ключевые тенденции привлечения внешнего финансирования, сделали обзор ключевых площадок краудфандинга в РФ. Определили место краудфандинга в системе финансирования бизнеса в зависимости от жизненного цикла предприятия, а также от капиталоемкости и возможностей масштабирования, а также предложили подходы в части формирования регламентов, модельных законов союзов стран, организаций сотрудничества [6]. А. А. Алетдинова, А. В. Андрюшин и Ю. В. Идимешева выделили отличительные особенности краудфандинга как современного инструмента финансирования проектов, показали социальную значимость краудфандинга как современного финансового инструмента, активно иницируемого, используемого и поддерживаемого населением, а также провели сравнение типов финансирования: благотворительных пожертвований, кредита, гранта или субсидий, инвестиций и краудфандинга [7]. Н. И. Пищалина и Т. Д. Самойлова осуществили обзор краудфандинга в мире, рассмотрели существующие модели краудфандинга, дали анализ развития краудфандинга в ведущих мировых странах, а также представили топ платформ для привлечения инвестиций, которые используются по всему миру [8]. М. А. Акоева и Д. А. Туаева своё исследование посвятили актуализации краудфандинга и его развитию в России [9]. Д. А. Иконников и И. Е. Покаместов исследовали состояние рынка краудфинансирования в России, а также дали прогноз развития данной отрасли на перспективу [10].

*Актуальность исследования.* Обобщая подходы к специфике применения краудфандинга, изложенные в указанных и других исследованиях, следует констатировать, что упор в них делается в основном на инновационности краудфандинга, возможностях его использования для финансирования социальных проектов, а также малого и среднего бизнеса. Между тем его возможности гораздо шире, в частности он может выступать эффективным инструментом софинансирования проектов, реализуемых территориальными общинами. Кроме того, в большинстве исследований уделяется недостаточное внимание рискам, с которыми может быть связано использование краудфандинга.

*Целью статьи* является определение преимуществ краудфандинга для его участников, особенностей реализации его отдельных видов и рисков, а также разработка практических рекомендаций по проведению краудфандинговых кампаний предпринимателями и авторами проектов.

*Изложение основного материала.* С чисто технической точки зрения, краудфандинг является способом взаимодействия людей в интернете, который помогает активизировать аудиторию для совместного создания продуктов, услуг или осуществления проектов, предлагая простой и удобный механизм финансирования. К тому же, он позволяет быстро проверить жизнеспособность проекта и восприятие идей его автора общиной. Для малого бизнеса краудфандинг упрощает доступ к финансированию и значительно увеличивает круг потенциальных инвесторов. К краудфандинговой кампании могут присоединяться десятки, сотни или тысячи индивидуальных инвесторов, а также институциональные инвесторы. Совместными усилиями они способны создать возможность для запуска проекта, завершения производства или финансирования следующего этапа развития. В современных условиях краудфандинг помогает предпринимателям найти больше капитальных партнёров и даёт инвесторам широкий спектр возможностей для вложения денег.

Традиционно методы исследования краудфандинга были связаны с рассмотрением его как способа получения финансирования для реализации уникальных, нетипичных и нетрадиционных бизнес-идей, однако в дальнейшем его роль в содействии развитию малого бизнеса начала быстро расти. Это обусловлено, прежде всего, спецификой краудфандинга,

закрывающейся в том, что многие могут инвестировать небольшие, доступные суммы в бизнес-проекты, призванные решить определённые актуальные проблемы. При участии немалой группы инвесторов эти небольшие суммы образуют масштабные объединённые инвестиции, которые малый бизнес может использовать для различных целей, например, для вывода прототипа на рынок.

Учитывая доступность и простоту использования, краудфандинг имеет ряд преимуществ как для нуждающихся в финансировании, так и для тех, кто нуждается в финансировании, кто хочет вложить свободные средства и приобщиться к осуществлению социально значимых проектов (рис. 1).

Ключевую роль в реализации преимуществ краудфандинга играют соответствующие платформы. Они представляют собой специально разработанные технологические сервисы, осуществляющие сбор, обработку, хранение и передачу больших объёмов данных, финансовых средств, полученных от инвесторов посредством сети Интернет. Типичная современная краудфандинговая платформа является посредником в заключении соглашений между инвесторами и автором проекта.



Рис. 1. Преимущества краудфандинга для его участников и роль краудфандинговых платформ

Источник: составлено автором на основе [1; 9; 11; 12]

Современный краудфандинг объединяет множество новейших элементов и концепций. Даже если сами проекты или продукты, авторы которых ищут финансирования, невысокотехнологичного характера, современные краудфандинговые платформы достаточно технологичны и предусматривают автоматизацию и процесса сбора средств и финансирования, и взаимоотношений участников этого процесса. С помощью смартфона потенциальный инвестор может просматривать почти нескончаемые кампании и инвестировать в несколько кликов. Такие платформы также берут на себя большую часть работы соискателей финансирования, в частности осуществляют обработку платежей, обеспечивают юридическую и бухгалтерскую поддержку, составляют реестры инвесторов.

Онлайн-платформы дают возможность авторам проектов создать фандрайзинговую кампанию, которая представляет собой презентации для инвесторов, включающие обзор бизнеса, бизнес-плана, детали управления и подробную информацию об объёмах финансирования, которые планируется собрать. В зависимости от типа краудфандинга, который планируется применять (например, капитальный или на основе вознаграждений), автор проекта должен предоставить инвесторам либо долю в капитале, либо определённое вознаграждение в обмен на их средства.

Сбор средств на современных краудфандинговых платформах может осуществляться с использованием двух подходов [1, с. 27]:

1. «Все или ничего» – проект должен собрать объявленную автором сумму за определённый период. В противном случае собранные средства возвращаются инвесторам. Такой подход, в частности, применяет крупнейшая на сегодняшний день в мире краудфандинговая платформа Kickstarter.

2. Гибкое финансирование – есть возможность частичного финансирования. Если проекту удалось найти нужную долю объявленной суммы (обычно не менее 50%), то в развитие бизнеса вкладывается фактически собранная сумма.

Рассматривая преимущества и возможности, предоставляемые краудфандингом, следует понимать, что его сущность сводится не только к сбору средств на определённые цели. Привлечённое сообщество инвесторов может быть действенным инструментом для тестирования идеи или продукта и обратной связи. Наличие такой связи, особенно с инвесторами, отказавшимися поддержать проект, довольно важно с точки зрения оценки жизнеспособности

проекта: отсутствие интереса к идее является сигналом для автора относительно необходимости корректировки проекта или вообще изменения направления деятельности.

Размещение проекта на краудфандинговой платформе нельзя считать завершающим этапом усилий автора в поиске финансирования. От него требуется активно участвовать в кампании, презентовать свой бизнес и поддерживать интерес к нему, что существенно повышает вероятность успешного завершения фандрайзинговой кампании. Однако и после её окончания необходима постоянная коммуникация с инвесторами с целью информирования их о ходе реализации проекта и развитии бизнеса. Ведь в таком случае они в будущем могут приобщиться к финансированию других проектов автора.

Мировая практика использования краудфандинга обусловила появление ряда его разновидностей. Различия между ними зависят от того, что именно ожидает инвестор от вложенных им средств. Такие ожидания могут быть связаны как с материальным или финансовым вознаграждением, так и с причастностью к реализации важных социальных инициатив (рис. 2).

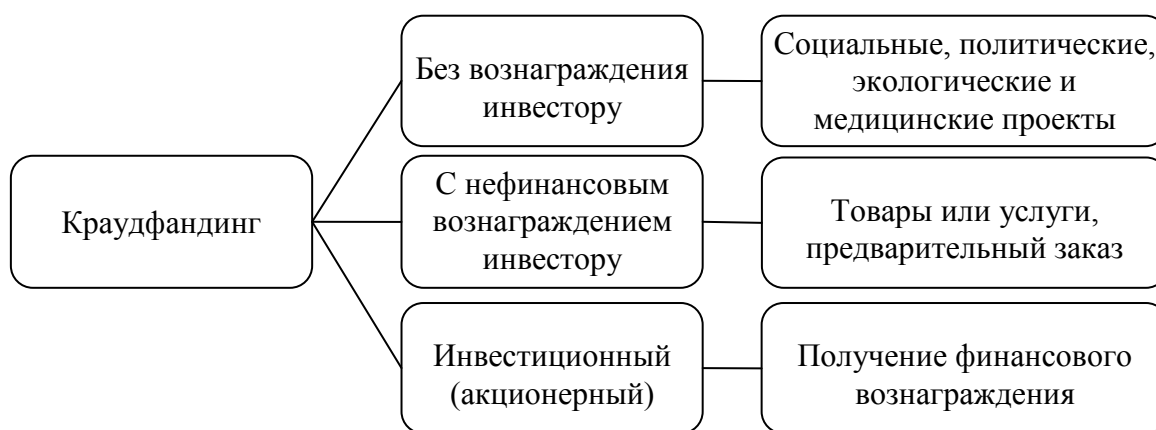


Рис. 2. Виды краудфандинга

Источник: составлено автором на основе [1; 2; 5; 7]

Краудфандинг, не предполагающий никаких вознаграждений инвесторам, можно рассматривать как один из вариантов благотворительности. С его помощью может проводиться сбор средств на реализацию социальных проектов, имеющих большое значение для отдельной общины или общества в целом. Подобным образом могут формироваться финансовые ресурсы общественных организаций или политических партий.

Краудфандинговые кампании бизнес-проектов обычно должны предусматривать финансовое или нефинансовое вознаграждение для инвесторов. Такое вознаграждение может иметь вид права на предварительный заказ определённого товара/услуги, получение его по более привлекательной цене, в более короткие сроки и т.д. В отдельных случаях вознаграждение может быть недорогим или символическим, никаких процентов инвесторам платить не нужно. Это делает краудфандинг на базе вознаграждений достаточно дешёвым способом привлечения капитала. Другой его особенностью является ориентация на энтузиастов или фанатов проекта, поэтому указанный вид краудфандинга подходит для более творческих проектов, инновационных продуктов и программного обеспечения, например, разработки видеоигр. Инвесторы, как правило, соглашаются принять участие в исследованиях рынка и стремятся купить завершённый продукт, а также выступать популяризаторами этого продукта на рынке. Недостатком этого вида краудфандинга является то, что он преимущественно работает по системе «всё или ничего». Если цель сбора средств не достигнута, то они не инвестируются. Это означает, что автор проекта может потратить много времени, пытаясь «достучаться» до инвесторов и создавая вознаграждения, однако в конечном счёте не получить никаких инвестиций.

Сущность инвестиционного краудфандинга сводится к участию инвесторов в капитале стартапа или компании, в которые вкладывают средства. Он может реализовываться в форме роялти, когда вместе с нефинансовыми бонусами инвесторы получают долю прибыли от проекта, акционерного краудфандинга, предусматривающего классическое участие в акционерном капитале компании. Разновидностью инвестиционного краудфандинга является долговой, функционирующий как сервис онлайн-кредитования физическими лицами других физических лиц или компаний, которые, соответственно, платят проценты за пользование кредитными средствами [11, с. 92-97].

К преимуществам инвестиционного краудфандинга следует отнести возможность привлечь профессиональных инвесторов и бизнес-ангелов, мониторящих краудфандинговые платформы в поисках перспективных проектов, и получить консультации или советы от них по продвижению проекта на рынок; немалый

потенциал привлечения средств с учётом слияния инвестиций, поскольку платформы нередко объединяют многочисленные мелкие инвестиции в одну, что позволяет избежать необходимости коммуникации с большой группой инвесторов. Многие платформы устанавливают минимальную инвестицию на существенно более высоком уровне, чем при других видах краудфандинга, и требуют более прозрачной деятельности. Привлечение инвестиций предполагает раскрытие информации для инвесторов о характере и состоянии деятельности компании, претендующей на получение финансирования, в частности, относительно текучести кадров, прибыли, финансовых прогнозов и подходов к управлению.

Недостатками инвестиционного краудфандинга является значительно большая стоимость финансирования по сравнению с другими его видами, а также частичная потеря контроля собственника над своей компанией или проектом в случае его акционирования, поскольку все инвесторы становятся совладельцами и будут иметь право на участие в управлении компанией и её будущих прибылях.

Процесс подготовки к краудфандинговой кампании следует начинать с изучения механизма функционирования различных платформ, особенностей размещения проектов на них. Большое значение в этом контексте имеет сравнение собственного проекта с похожими проектами других авторов, причём не только с теми, которым удалось получить желаемое финансирование, но и с неуспешными проектами. Необходимо понять, что помогло заинтересовать спонсоров, а также причины неудачи краудфандинговых кампаний. Для автора, намеревающегося размещать свой проект, целесообразно предварительно попробовать себя в роли спонсора на других платформах, чтобы выяснить, как другие поддерживают контакт с потенциальными инвесторами и интерес к собственной идее.

Предпосылкой успешной краудфандинговой кампании является избрание платформы для её проведения. При этом авторы нередко допускают одинаковую ошибку, рассматривая лишь наиболее популярные платформы. Иногда это оправдано и может привести к успеху, однако чаще большие шансы предоставляют специализированные платформы, специализирующиеся на поиске финансирования для проекта в определённой сфере. Поэтому автор должен чётко уяснить, каких именно целей он планирует достичь с

помощью краудфандинга, и выбрать ту платформу, которая лучше им будет отвечать.

Планирование краудфандинговой кампании начинается с идеи, которая должна быть продуманной, конкурентоспособной, достойной внимания и желательно инновационной. К моменту обнародования её следует довести до относительного совершенства, определить кратко- и долгосрочные цели. Необходимо определиться с механизмом реализации идеи, оценить её уникальность и полезность, а также имеющиеся ресурсы, опыт, знания и умения. Всё это важно учесть при разработке бизнес-плана и выборе способов донесения идеи инвесторам.

Следующим этапом является определение целевой аудитории, которая может помочь в осуществлении проекта. При этом целесообразно учесть её основные характеристики – возраст, семейное положение, образование, уровень доходов, потребительские привычки, активность в соцсетях, увлечения, владение технологиями и т.п. Понимание этих характеристик позволит адаптировать к ним предлагаемый продукт или услугу, чтобы максимально удовлетворить ожидания потенциальных инвесторов. Формирование целевой аудитории начинается с персональной сети – родственников, друзей, коллег по работе или учёбе. Сеть потенциальных инвесторов следует максимально расширить до начала кампании – по крайней мере, до нескольких сот человек из ближнего круга и нескольких тысяч связанных с ними. Важную роль в этом процессе играет активное присутствие в социальных сетях, не требующее дополнительных финансовых затрат. Общение с контактами в сети может осуществляться и для поиска финансовой поддержки, и для распространения информации о проекте среди большого круга пользователей.

Качественное планирование краудфандинговой кампании невозможно без основательного исследования. Его целью является сбор максимального объёма информации о проекте, целевой аудитории, конкурентах, а также оценка ситуации на рынке и его масштабов. На этом этапе необходимо проанализировать как можно больше подобных краудфандинговых кампаний и выбрать элементы, которые целесообразно использовать при проведении собственной. Для повышения эффективности исследования рынка можно привлечь специалистов и экспертов, которые помогут



выявить определённые тенденции и проконсультировать по проблемным вопросам.

Для запуска кампании необходимо определиться с инструментами донесения информации о проекте потенциальным инвесторам. Чаще всего в роли такого инструмента используется видеоролик, который должен рассказать историю, продемонстрировать продукт и убедить спонсоров в целесообразности его поддержки. Он должен быть лаконичен и одновременно донести сущность идеи до потребителя. Специалисты рекомендуют строить структуру рекламного ролика таким образом, чтобы с первых секунд убедить посетителя, что он достоин его внимания, а в течение следующих 5-10 секунд завоевать его и заставить посетителя досмотреть ролик до конца. Параллельно могут использоваться другие рекламные материалы, размещённые на веб-странице проекта или других ресурсах. Следует подчеркнуть, что в целом реклама идеи должна быть последовательной, лёгкой для понимания и ориентированной на целевую аудиторию, а маркетинговое послание – кратким, точным, продуманным и иметь отклик в сознании людей.

Не следует оставлять без внимания и процесс составления бюджета проекта. Размер бюджета зависит от ряда факторов – объёма работы, которую автор может выполнить самостоятельно, масштаба проекта, величины сформировавшейся сети. Вообще, чем больше денег планируется привлечь в ходе краудфандинговой кампании, тем существеннее будут затраты на её подготовку и проведение. Весомыми составляющими этих расходов являются оплата труда приглашённых специалистов, реклама в интернете и СМИ, PR и т.д. Вместе с тем небольшие кампании по большей части не слишком дорогие. Поэтому очень важно найти баланс между израсходованными на продвижение кампании средствами и инвестиционной отдачей, поскольку если собрать желаемую сумму не удастся, эти средства будут потеряны.

В контексте определения бюджета кампании целесообразно разработать действенную систему вознаграждений. Решение спонсора о финансовой поддержке и её размере во многом зависит от вознаграждения, которое он получит за инвестированные средства. Ключевым моментом в этом процессе является учёт автором мотива признательности спонсору и признание важности его поддержки. Этот мотив может быть удовлетворён путём

предоставления эксклюзивного доступа к текущим результатам кампании и отслеживания развития проекта, или спонсоры должны первыми получить право на использование созданного продукта или услуги, до представления его широкой общественности. Удачным решением может также быть разработка эксклюзивных или лимитированных вознаграждений за предоставление значительных по объёму пожертвований. Они не должны быть дорогими, а скорее уникальными, поскольку богатые люди больше всего ценят вознаграждения, которые нельзя купить за деньги.

Что касается графика подготовки и проведения кампании, то следует отметить, что он не должен быть слишком растянутым во времени. Автору проекта следует сконцентрироваться на предварительном планировании кампании, которое может занять от нескольких недель до нескольких месяцев. Сама кампания по сбору средств по рекомендациям практиков должна длиться от двух недель до трёх (в отдельных случаях шести) месяцев – поддерживать интерес заинтересованных лиц к проекту дольше довольно сложно.

В России краудфандинг получил определённое развитие на протяжении последних лет, появился ряд собственных платформ коллективного финансирования. В настоящее время отечественный краудфандинг имеет преимущественно социально-культурную направленность. У проектов и стартапов коммерческого характера нечасто есть шансы получить необходимое финансирование, чем объясняется факт оттока интересных инновационных технологических проектов на зарубежные платформы [10, с. 58-64].

Вместе с тем возможности краудфандинга существенно шире – он вполне пригоден для поиска финансирования мелкими предпринимателями и стартаперами в разных сферах деятельности. Большое значение в этом контексте имеет создание специализированных краудфандинговых платформ. Кроме того, важным направлением деятельности платформы является содействие осуществлению различных социальных проектов, поэтому её аудитория включает в себя общественные организации и социально активных граждан.

Применение краудфандинга для выполнения программ развития территориальных общин имеет широкие перспективы, поскольку успешность реализации отдельных инициатив в значительной степени зависит от участия в этом процессе местных

общин, которые часто не могут обеспечить надлежащую информационную поддержку своих проектов, однако готовы присоединиться к их осуществлению финансово. В России сегодня подобные механизмы софинансирования за счёт средств местных бюджетов и частных инвесторов используются мало, хотя могли стать одним из действенных инструментов продвижения общественных инициатив.

Принимая решение о финансировании проекта с помощью краудфандинговых платформ, следует чётко понимать, какие факторы помогут преуспеть. Для этого необходимо провести тщательное исследование. Если на этапе исследования допущены просчёты или по его результатам сделаны ошибочные выводы, то это может привести к ряду ошибок – преждевременному началу краудфандинговой кампании, неточному составлению бюджета или избранию неудачного времени для реализации проекта.

Автор проекта должен иметь реалистические ожидания относительно его перспектив. Не следует рассматривать краудфандинг как схему быстрого обогащения или лёгкий способ привлечения денег. Подготовка и проведение кампании требуют немалых затрат времени и владения рядом профессиональных навыков (интернет, бизнес, финансы, маркетинг, PR, взаимодействие через соцсети, видеомонтаж и др.). Кроме того, использование успешного опыта таких кампаний не всегда срабатывает с новыми. Автору следует быть готовым к внесению корректив, быть гибким и оперативно реагировать на запросы спонсоров, а также иметь в виду, что, по данным краудфандинговых платформ, среднестатистические шансы на получение финансирования колеблются в диапазоне 20-40%.

Краудфандинг является сравнительно новым способом финансирования, поэтому наряду с рисками для авторов проектов его применение связано с рядом рисков для инвесторов, к которым можно отнести [2, с. 83; 4, с. 53]:

– возможность банкротства проекта, в который вложены денежные средства. Существенная доля новых предприятий банкротится в течение первых нескольких лет деятельности, поэтому инвестор может потерять все свои деньги;

– отсутствие гарантий возврата вложений в случае инвестиционного краудфандинга. Акции могут не подорожать, а инвесторы – не получить своих дивидендов (или доли прибыли).

Кроме того, акции обычно не котируются на бирже, следовательно, владелец не сможет их так легко продать, как в случае с акциями известных компаний, представленных на фондовой бирже;

– возникновение финансовых проблем и даже банкротство самой краудфандинговой платформы. Этот риск способен в равной степени привести к потерям как инвесторов, так и авторов проектов, которые могут не получить средства, собранные в результате проведения краудфандинговых кампаний.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Краудфандинг как инструмент финансирования имеет ряд преимуществ – он позволяет публично представить идею широкому кругу заинтересованных лиц, которые в дальнейшем сформируют сеть для коммуникации и распространения информации о продукте или услуге. Кроме того, краудфандинговые платформы позволяют достаточно быстро привлечь финансовые ресурсы для реализации различных проектов. Однако у каждой кампании есть собственная история, вызовы, целевая аудитория, требующая от автора проекта гибкости и креативности, а также преданности своему делу и настойчивости. Сочетание перечисленных факторов является важной предпосылкой успеха такой кампании.

Развитие краудфандинга в России пока заметно уступает своими темпами некоторым западным странам. Однако, учитывая всё большую интеграцию нашего государства в глобальные финансовые рынки, оно не может оставаться в стороне от этих процессов. Поэтому у рынка краудфандинга в России есть все предпосылки к росту, а вместе с ним будет повышаться и информированность общества о возможностях реализации социальных или бизнес инициатив через платформы коллективного финансирования. Это будет способствовать развитию последних, усовершенствованию их технологической оснащённости и расширению спектра услуг для авторов проектов и потенциальных инвесторов. Краудфандинг в России может стать одним из важных источников финансовых ресурсов, помогающих активизировать общество для совместного создания продуктов, услуг или осуществления социально-культурных проектов.

### *Список использованных источников*

1. Стародубцева, Е. Б. Краудфандинг как современная форма финансирования / Е. Б. Стародубцева, М. Б. Медведева // *Финансы и кредит*. – 2021. – Т. 27. – № 1 (805). – С. 22-40.
2. Папаскуа, Г. Т. Краудфандинг: понятие, виды и риски / Г. Т. Папаскуа // *Актуальные проблемы российского права*. – 2021. – Т. 16. – № 7 (128). – С. 77-85.
3. Khrabrova, N. I. Building a marketing-mix model for crowdfunding project promotion / N. I. Khrabrova, Z. V. Kushkhova, O. L. Ruykina // *Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)*. – 2021. – № 2 (74). – С. 151-155.
4. Demiroglu, N. V. Crowdfunding as a tool for financing small businesses / N. V. Demiroglu // *Учёные записки Крымского инженерно-педагогического университета*. – 2021. – № 3 (73). – С. 50-53.
5. Шафоростова, М. О. Перспективное направление социального предпринимательства – краудфандинг / М. О. Шафоростова, Е. А. Авдеева // *Цифровая и отраслевая экономика*. – 2021. – № 4 (25). – С. 82-88.
6. Anikin, V. Yu. Alternative sources of capital attraction: crowdfunding and crowdinvesting startups / V. Yu. Anikin, O. Yu. Patlasov // *The Science of Person: Humanitarian Researches*. – 2022. – Т. 16. – № 1. – С. 206-218.
7. Алетдинова, А. А. Краудфандинг как современный инструмент финансирования проектов / А. А. Алетдинова, А. В. Андрюшин, Ю. В. Идимешева // *Вестник Сибирского университета потребительской кооперации*. – 2021. – № 4 (38). – С. 48-56.
8. Пищалина, Н. И. Рынок краудфандинга в мире: развитие, новые возможности / Н. И. Пищалина, Т. Д. Самойлова // *Вестник Тульского филиала Финуниверситета*. – 2021. – № 1. – С. 50-52.
9. Акоева, М. А. Краудфандинг в России / М. А. Акоева, Д. А. Туаева // *Экономика и управление: проблемы, решения*. – 2021. – Т. 2. – № 7 (115). – С. 40-43.
10. Иконников, Д. А. Краудфандинг в России: вызовы и перспективы / Д. А. Иконников, И. Е. Покаместов // *Вопросы устойчивого развития общества*. – 2021. – № 3. – С. 58-64.

11. Khrabrova, N. I. Crowdfunding as a method of attracting investments in the form of platform solutions / N. I. Khrabrova, Z. V. Kushkhova // Казанский экономический вестник. – 2021. – № 1 (51). – С. 92-97.

12. Furnari, S. L. Trough equity crowdfunding evolution and involution: initial coin offering and initial exchange offering / S. L. Furnari // Lex Russica. – 2021. – Т. 74. – № 1 (170). – С. 101-117.

**УДК 336.712**

**DOI 10.5281/zenodo.7885431**

## **БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ**

**КОВАЛЁВА Ю.Н.,  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
финансовых услуг и банковского дела  
ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация**

Статья освещает этапы становления банковской системы ДНР. Представлена структура банковской системы Донецкой Народной Республики, направления её реформирования. Выделены проблемы банковской сферы и направления их решения.

*Ключевые слова:* банк, банковская система, реформирование, Центральный Республиканский Банк ДНР, Промсвязьбанк

## **BANKING SYSTEM OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC IN MODERN REALITIES**

**KOVALEVA Y.N.,  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department  
of Financial Services and Banking  
SEE HPE «DAMPA»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation**

The article covers the stages of formation of the DPR banking system. The structure of the DPR banking system and the directions of its reform are presented. The problems of the bank sphere and directions for their solution are highlighted.

*Keywords: bank, banking system, reforming, Central Republican Bank DPR, Promsvyazbank*

*Постановка задачи.* В современных условиях для стабилизации финансово-экономической ситуации в Донецкой Народной Республике необходима эффективно функционирующая, надёжная и развитая банковская система. Она является составной частью финансовой системы страны, через которую осуществляется мобилизация и передача финансовых ресурсов, их распределение и участие в экономическом обороте. Банки являются важным источником инвестиций в экономику ДНР.

Осуществив глобальную трансформацию, банки ДНР смогут предоставлять клиентам широкий спектр качественных услуг в рамках собственных финансовых и нефинансовых ресурсов. Интеграция в банковскую систему Российской Федерации даёт банкам ДНР весомые конкурентные преимущества и новые возможности развития.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Важность обозначенной проблематики как с теоретической, так и практической стороны не вызывает сомнения. Именно поэтому научному поиску в области мер в сфере банковской деятельности посвящены труды многих отечественных учёных, таких как Волощенко Л. М. [1], Бойко С. В. [7; 12], Кравцова И. В. [3; 10; 11], Волобуева Д. С. [13], Истомина О. И. [13], Филиппова Ю. А. [2] и др.

*Актуальность.* На современном этапе актуальным является изучение перспектив развития банковской системы Донецкой Народной Республики, которая находится на начальном этапе своего развития. Необходимо создать эффективный финансово-кредитный механизм функционирования экономики, без которого нельзя достичь эффективных экономических результатов в современной экономике.

*Целью статьи* является определение необходимых мер, преобразований для соответствия банковской системы ДНР современным тенденциям в условиях кризисных явлений и финансовой нестабильности.

*Изложение основного материала.* В Донецкой Народной Республике с 2014 до 2022 год существовала одноуровневая банковская система, которая была представлена ЦРБ ДНР [1, с. 309-310; 2, с. 195].

Центральный Республиканский Банк Донецкой Народной Республики (ЦРБ ДНР) был образован 7 октября 2014 года Министерством финансов ДНР. Банк начинал свою работу в условиях полной экономической блокады. Практически одновременно с созданием ЦРБ были открыты несколько сотен отделений ЦРБ, сдана в эксплуатацию система банкоматов во всех городах, по месту функционирования отделений ЦРБ ДНР [3].

Функционирование созданного ЦРБ ДНР было законодательно регламентировано в мае 2015 года «Положением о Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики», утверждённым Постановлением Президиума Народного Совета ДНР № 8-2 от 06.05.2015 г. А в 2019 году был принят Закон «О Центральном республиканском банке Донецкой Народной Республики» № 32-ПНС от 26.04.2019 г [4].

Можно выделить отдельные этапы становления ЦРБ ДНР (табл. 1), а также его статус и полномочия (рис. 1).

*Таблица 1*

**Этапы развития банковской системы ДНР**

Октябрь 2014 г. – апрель 2015 г.	Этап становления ЦРБ ДНР
Май 2015 г. – сентябрь 2018 г.	- ЦРБ ДНР отделяется от Министерства финансов; - ЦРБ ДНР становится самостоятельным органом государственного управления с особым статусом; - формируется правовая основа банковской деятельности, образуются элементы небанковской системы
25 октября 2018 г. – апрель 2019 г.	Начало создания гибридной банковской системы с банком первого уровня – ЦРБ, и филиалом иностранного банка, номинально представляющим второй уровень банковской системы
Май 2019 г. – 22 февраля 2022 г.	Формируется правовая база для создания двухуровневой банковской системы и запуск рынка ценных бумаг

Одноуровневая банковская система, конечно же, на протяжении практически 10 лет не удовлетворяла возрастающие запросы экономики и населения ДНР на качественные банковские услуги, что создало запрос на создание и развитие двухуровневой банковской системы.





Рис. 1. Статус и полномочия ЦРБ ДНР [3]

Период с 22.02.2022 г. по настоящее время характеризуется признанием ДНР со стороны Российской Федерации, что расширило перспективы появления новых банков второго уровня и открывает возможности дальнейшего развития банковской системы.

Согласно Указу Президента Российской Федерации от 21.11.2022 г. № 841 «О некоторых вопросах осуществления деятельности публичного акционерного общества «Промсвязьбанк» на территориях Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики», предусмотрен следующий алгоритм реформирования банковской системы ДНР (рис. 2) [5].

Во исполнение Указа Президента РФ № 841 от 21.11.2022 г. Парламент Донецкой Народной Республики принял Закон «О некоторых особенностях функционирования банковской системы Донецкой Народной Республики» от 18.01.2023 г., что обеспечивает своевременный переход на стандарты РФ в оказании

банковских услуг, а также урегулирует вопросы построения финансовой системы ДНР в целом (рис. 2) [6].



Рис. 2. Направления реформирования ЦРБ ДНР

ЦРБ с 2014 года обладает гибридной двойственной природой: это одновременно и центральный, и коммерческий банк.

Конечно же, задача Центрального Республиканского Банка Донецкой Народной Республики – это формирование эффективной денежно-кредитной политики; банковский надзор за 2 уровнем банковской системы, кредитование коммерческих банков, т.е. выполнение функций современного Центрального банка. Услугами кредитования, привлечением средств физических и юридических лиц занимаются коммерческие банки, что должно быть реализовано в ДНР [7, с. 17; 8, с. 15].

Промсвязьбанк – первый российский банк, который запустил комплексное обслуживание домохозяйств и бизнеса в Донецкой и Луганской Народных республиках, а также в Херсонской и Запорожской областях (рис. 3) [9].

Сеть отделений южноосетинского МРБ, который уже работал на территории ДНР с 2018 года как коммерческий банк, осталась крайне неразвитой, с домохозяйствами банк не работал.



Рис. 3. Промсвязьбанк в реалиях ДНР

С учётом проведенных изменений, банковская система Донецкой Народной Республики представлена на рис. 4.

Центральный банк РФ является регулятором, а второй уровень – это коммерческие банки, и один из них – это Промсвязьбанк.

Возможности, которые предоставил Промсвязьбанк для ДНР:

- выдача и обслуживание карт «МИР»;
- кредитование физических лиц под приемлемые процентные ставки;

- внедрение полноценного межбанковского рынка в ДНР с возможностью перевода денег из/в РФ;
- массовое внедрение бесконтактных NFC технологий;
- кредитные продукты на быстрых комфортных условиях для предприятий ДНР;
- лизинговые программы на быстрых комфортных условиях для предприятий ДНР;
- прослеживаемость и прозрачность транзакций в бюджетной сфере.



Рис. 4. Кредитная система ДНР

Изменения, формирование двухуровневой банковской системы ДНР, её вхождение в финансовое поле Российской Федерации позволит преодолеть проблемы банковской системы Донецкой Народной Республики и способствует следующим современным тенденциям [11, с. 233; 12]:

– снятию монополии ЦРБ ДНР на предоставление банковских услуг, что способствует улучшению их качественных и количественных характеристик;

– интеграции новых регионов в единое правовое, финансовое и банковское пространство РФ, формированию тесных экономической связи с регионами РФ;

– для регулирования финансовых отношений способствует созданию комплексной и действенной нормативно-правовой базы;

– предоставлению банковских продуктов на максимально привлекательных и гибких условиях;

– развитию действенного современного механизма кредитования и страхования физических и юридических лиц, что обеспечит доступ жителей и бизнеса ДНР к развитой инфраструктуре кредитной организации;

– совершенствованию банковского, налогового администрирования и надзора, регулирования в сфере валютно-обменных и ломбардных операций;

– развитию и совершенствованию кредитного рынка, рынка кредитных карт, рынка электронных денег;

– созданию стабильных, институционализированных взаимоотношений с другими странами на основе тактических и стратегических целей и задач развития финансовой системы;

– укреплению финансово-экономической системы ДНР;

– содействию цифровизации финансового сектора (особенно актуально в период пандемии, военных действий) в части развития кредитования P2P, страховых инвестиционных продуктов, технологий blockchain, Big data, онлайн-скоринга, технологий шеринга, краудфандинга, Open-банкинга, облачного банкинга, NFC-технологий.

А в целом развитая банковская система Донецкой Народной Республики должна обеспечить повышение доступа к банковскому финансированию для населения и субъектов бизнеса.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, банковская система ДНР с 2014 года развивалась изолированно, обладая своими специфическими особенностями:

– Visa и Mastercard перестали поддерживать эмиссию и приём карт, их обслуживание в банкоматах, полностью прекратили деятельность на территории Донецкой Народной Республики;

– отключение банков от SWIFT, что снизило возможности взаимодействия, обслуживания внешнеэкономических контрактов, зарубежные транзакции;

– отсутствие массового качественного, доступного кредитования для физических и юридических лиц на территории Донецкой Народной Республики.

Формирование двухуровневой банковской системы – это необходимое условие для современного качественного развития экономики ДНР.

Приход на банковский рынок ДНР ПАО «Промсвязьбанк» (ПСБ) создаёт прецедент и перспективы для других российских финансовых учреждений, в т.ч. системно значимых: ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ».

Конечно же, вхождение новых банков в большой мере сдерживает военное положение в Республике, даже несмотря на мировое санкционное давление, которое в последнее время не является важным фактором принятия решений коммерческими банками.

Вхождение ПАО «Промсвязьбанк» на финансовый рынок ДНР – это косвенный сигнал для других компаний, что инвестиции в экономику Республики могут быть безопасными и своевременными, что будет способствовать развитию розничного сегмента и участию в инфраструктурных проектах, трансформации других сегментов экономики: интернет-индустрии, операторов мобильной связи и других.

Таким образом, от полноценного функционирования банковского сектора, который обеспечивает качественное, своевременное, современное финансирование других секторов зависит функционирование и развитие всей экономической системы Донецкой Народной Республики.

#### *Список использованных источников*

1. Волощенко, Л. М. Банковская система Донецкой Народной Республики: состояние и перспективы развития с учётом опыта Турецкой Республики Северного Кипра / Л. М. Волощенко, Т. С. Кузьмина // Друкерровский вестник. – 2019. – № 1. – С. 309-319.

2. Филиппова, Ю. А. Опыт развития банковских систем непризнанных республик / Ю. А. Филиппова, Е. А. Иванцова // Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». – 2019. –

Вып. 13. – Донецк : ДОНАУИГС, 2019. – С. 194-204 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://donampa.ru/images/document/Nauka/zborfin/13\\_2019.pdf](https://donampa.ru/images/document/Nauka/zborfin/13_2019.pdf).

3. Кравцова, И. В. Финансовый сектор ДНР / И. В. Кравцова // Национальные тенденции в современном образовании: III Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей в 5-ти частях, Омск, 25 декабря 2020 года / под редакцией А. Э. Еремеева. – Омск : Омская гуманитарная академия, 2021. – С. 89-96.

4. О Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики: Закон Донецкой Народной Республики № 32-ПНС от 26.04.2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnra-dnr.ru/nra/0002-32-iihc-20190426/>.

5. О некоторых вопросах осуществления деятельности публичного акционерного общества «Промсвязьбанк» на территориях Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики: Указ Президента Российской Федерации № 841 от 21.11.2022 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202211210047>.

6. О некоторых особенностях функционирования банковской системы Донецкой Народной Республики: Закон Донецкой Народной Республики 429-ПНС от 18.01. 2023 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nra.dnronline.su/2023-01-18/429-iins-o-nekotoryh-osobennostyah-funktsionirovaniya-bankovskoj-sistemy-donetskoj-narodnoj-respubliki.html>.

7. Бойко, С. В. Анализ эффективности проведения контрольных мероприятий налоговыми органами / С. В. Бойко, Д. С. Аверкин // Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». Вып. 25 / ГОУ ВПО «ДОНАУИГС». – Донецк : ДОНАУИГС, 2022. – С. 15-24.

8. Волощенко, Л. М. Перспективы развития государственного финансового контроля в Российской Федерации / Л. М. Волощенко, О. Н. Головинов // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2018. – № 1. – С. 10-19.

9. «Промсвязьбанк» заменит Центробанки ДНР и ЛНР. Законодательство. Право.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.ru/news/244015/>

10. Кравцова, И. В. Структура инвестиционного потенциала банковской системы и особенности его формирования /

И. В. Кравцова // Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». – 2019. – № 2 (14). – С. 231-237.

11. Ковалёва, Ю. Н. Влияние COVID-19 на сферу кредитования (на примере ПАО «СОВКОМБАНК») / И. В. Кравцова, Ю. Н. Ковалёва, А. В. Гришко // Colloquium-journal. – 2022. – № 2 (125) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-covid-19-na-sferu-kreditovaniya-na-primere-pao-sovkombank>

12. Бойко, С. В. Роль цифровых технологий в повышении эффективности функционирования финансовой системы / С. В. Бойко // Торговля и рынок. – 2022. – № 3 (63). – Т. 1. – С. 187-195.

13. Волобуева, Д. С. Основные проблемы и направления реформирования финансово-кредитной системы Донецкой Народной Республики / Д. С. Волобуева, О. И. Истомина; ГОУ ВПО «ДОНАУИГС» // Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». Вып. 22. – Донецк : ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», 2021. – С. 48-59.

**УДК 336.563**

**DOI 10.5281/zenodo.7885516**

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ПЕРЕХОДНОЙ ПЕРИОД ДНР В РФ**

**МАЛЕЦКИЙ А.В.,**

**канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности;**

**МАЛЕЦКАЯ Е.В.,**

**аспирант кафедры финансов и экономической безопасности**

**ГО ВПО «ДОННУЭТ»,**

**Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация**

Моделирование рисков финансово-экономической безопасности в переходной период происходит под влиянием цифровизации финансов, что является необходимым условием успешного перехода одной финансово-экономической системы в другую, тем самым обеспечивая положительное развитие бизнеса, обеспечения роста экономики, повышения её устойчивости при изменении внешних и внутренних факторов воздействия. Учитывая переходный период и условия, которые он диктует, у



предприятий возникает необходимость учёта благоприятных факторов воздействия и нейтрализации и учёте негативных факторов, что обеспечит устойчивость долгосрочного функционирования субъекта хозяйствования, рост его выручки и рентабельности, развитие инновационной деятельности, оптимизацию стоимости бизнеса. То есть у предприятий появляются новые возможности, но и вытекают риски, которые требуют анализа и управления.

*Ключевые слова:* финансовые риски, моделирование рисков, неопределённость, непредсказуемость, случайность, функции финансовых рисков, положительные и отрицательные последствия, переходной период, управление финансовыми рисками

## **THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE CONCEPT OF FINANCIAL RISKS IN THE TRANSITION PERIOD OF THE DPR IN THE RUSSIAN FEDERATION**

**MALETSKY A.V.,  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of  
Finance and Economic Security;**

**MALETSKAYA E.V.,  
postgraduate student of the Department of  
Finance and Economic Security  
SO HPE «DONNUET»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation**

Modeling the risks of financial and economic security in the transition period occurs under the influence of the digitalization of finance, which is a necessary condition for the successful transition of one financial and economic system to another, thereby ensuring positive business development, ensuring economic growth, increasing its stability when external and internal factors change. Given the transition period and the conditions that it dictates for enterprises, it becomes necessary to take into account favorable factors of influence and neutralize and take into account negative factors, which will ensure the sustainability of the long-term functioning of a business entity, the growth of its revenue and profitability, the development of innovative activities, and optimization of business value. That is, enterprises have new opportunities, but also risks that require analysis and management.

*Keywords:* financial risks, risk modeling, uncertainty, unpredictability, randomness, financial risk functions, positive and negative consequences, transition period, financial risk management

*Постановка задачи.* На современном этапе развития экономики финансово-хозяйственная деятельность предприятий

сопряжена с различными рисками, особенно это стало проявляться в переходной период ДНР в РФ. Управление финансово-экономическими рисками занимает особое место в системе обеспечения финансово-экономической безопасности предприятия, так как они тесно связаны с финансовыми отношениями предприятий, контрагентов и государства, в свою очередь понимаем, что предприятия и контрагенты подвержены влиянию внешней среды, которое является довольно непредсказуемым. На сегодняшний день финансовые риски оказывают значительное влияние на деятельность предприятий, что обуславливает необходимость их дальнейшего научного исследования.

Риск представляет собой субъективно-объективную категорию. Субъективная сторона риска заключается в сборе максимально возможного количества данных, их анализе и принятии определённых стратегических решений, расчёте вероятности их результата воздействия. Объективная сторона риска – это качественно-количественное выражение возможных проявлений риска и их последствий с применением цифровых технологий в анализе для более достоверных решений.

Цифровизация финансов является процессом непрерывным, ёмким, в котором отражены достижения технологического процесса и компьютеризации в области мобильных денег, финансово-технологических услуг и интернет-банкинга, которые могут принести большие выгоды населению с низкими доходами и малым предприятиям, что мы наблюдаем на сегодняшний день в переходной период и слияния финансово-экономической системы ДНР и РФ. В свою очередь финансовая интеграция ДНР в Российскую Федерацию вследствие распространения цифровых финансовых услуг может также повысить темпы экономического роста Донецкой Народной Республики, открывая предпринимателям всех форм собственности новые возможности.

Финансово-экономический риск – риск того, что поток денежных поступлений и платежей окажется недостаточным для выполнения финансовых обязательств компании, что приведёт к нежелательным последствиям, и если их не спрогнозировать, опираясь на релевантные данные, то это повлечёт определённые негативные последствия [1, с. 535]. Финансово-экономический риск возникает вследствие осуществления финансовых операций или деятельности на финансовых рынках, биржах, в операциях между

банками и контрагентами, поэтому возникает необходимость в моделировании рисков финансово-экономической безопасности, особенно в переходной период.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Тема исследования моделирования рисков финансово-экономической безопасности разработана отечественными и зарубежными учёными достаточно широко. Среди теоретиков, внёсших реальный вклад в развитие теории риска, можно выделить таких учёных, как Л. И. Юзвович, Ю. Э. Слепухина, Ю. А. Долгих, В. А. Татьянников, Е. В. Стрельников, Р. Ю. Луговцов, М. Н. Клименко, В. В. Ковалёв, И. Т. Балабанов, Е. С. Стоянова, В. М. Баутин, М. Г. Лапуста, Е. В. Вылегжанина, И. С. Григорьян, Н. В. Легостаева, Л. Н. Тэпман, В. Н. Минат, С. А. Филин, А. Р. Цховребов, Е. В. Цветкова, И. О. Арлюкова, Э. А. Уткин, И. Я. Лукасевич, Н. А. Рыхтикова, Е. Н. Станиславчик и др.

*Актуальность.* В сложившихся условиях перехода финансово-экономической системы ДНР в финансово-экономическую систему РФ, учитывая политическую и военную обстановку ДНР и РФ, в целом возникает необходимость анализа и управления рисками с учётом факторов цифровизации как положительного момента для финансово-экономической системы ДНР. Это означает, что нам необходимо разобраться с теоретическими основами самой сущности новых возникающих рисков, чтобы в дальнейшем выработать верные практические подходы.

Именно слияние финансово-экономических систем и внедрение цифровизации данной среды открывает новые возможности для ДНР, производства и экономики в целом, однако при этом несёт различные угрозы. Это происходит из-за постоянно растущей конкуренции, усложняющихся политических, экономических проблем, которые страны вынуждены решать.

*Цель статьи* – исследовать теоретические вопросы сущности финансовых рисков на современном этапе развития экономики и установить необходимость управления ими в переходной период ДНР в РФ.

*Изложение основного материала исследования.* Финансово-хозяйственная деятельность предприятий в современных условиях тесно сочетается с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты хозяйственной деятельности предприятий достаточно высока. Проблемы управления рисками с целью обеспечения финансово-экономической безопасности прямо или косвенно проявляются на всех уровнях экономики (мировом,

государственном, региональном, на уровне предприятий), практически во всех её сферах, направлениях и видах деятельности. Предприятие является одним из важнейших институтов общества и представляет основу стабильности и развития его финансово-экономической системы. При этом вопросы управления финансовыми рисками при обеспечении финансово-экономической безопасности предприятия в процессе его функционирования и развития имеют первостепенное значение.

Следует отметить, что на сегодняшний день нет единого определения и однозначности трактования сущности финансовых рисков и их места в системе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, особенно это касается переходного периода и слияния двух систем ДНР и РФ. Для дальнейшего исследования необходимо рассмотреть основные подходы к определению понятия «финансовый риск» (табл. 1).

*Таблица 1*

**Основные подходы к определению понятия «финансовый риск»**

Автор, источник	Определение
1	2
<b>1-й подход. Трактовка риска как вероятности возникновения потерь</b>	
В. В. Ковалёв [2, с. 326]	Финансовый риск – риск, связанный с возможным браком средств для выплаты процентов по долгосрочным займам
И. Т. Балабанов [3, с. 25], Е. С. Стоянова [4, с. 442]	Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (то есть денежных средств)
В. М. Баутин [5, с. 60-65]	Вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в виде потери дохода и капитала в ситуации неопределённости условий осуществления его финансовой деятельности
М. Г. Лапуста [6]	Вероятность возникновения непредусмотренных финансовых затрат (снижение ожидаемой прибыли, дохода, утрата части или всего капитала) в ситуации неопределённых условий финансовой деятельности предприятия
Е. В. Вылегжанина И. С. Григорьян [7]	Это возможность негативного варианта развития событий, в случае которого компания теряет или получает не полностью свою прибыль/капитал
<b>2-й подход. Трактовка риска как вероятности возникновения потерь и возможных положительных исходов</b>	
Н. В. Легостаева [8, с. 7]	Риск – это вариабельность фактических исходов (потери, шансы) деятельности компании, связанной с производством и реализацией продукции (услуг), финансовым и инвестиционным обеспечением вследствие неопределённости условий функционирования под воздействием факторов внутренней и внешней среды при наличии рискующего субъекта и возможности измеримой оценки последствий рискованных событий

Продолжение табл. 1

1	2
Л. Н. Тэпман [9, с. 8]	Риск – это система экономических отношений по поводу реализации способности предпринимателя творчески использовать элемент неопределённости в процессе воспроизводства или отдельных его моментов для получения добавочной прибыли (предпринимательского дохода)
В. Н. Минат [10, с. 189]	Риск – ситуация, связанная с наличием выбора альтернатив путём оценки вероятности наступления рисковосодержащего события, влекущего как положительные, так и отрицательные последствия
С. А. Филин [11, с. 25-30]	Риск представляет собой вероятность (угрозу) того, что организация: 1) потеряет часть своих ресурсов, недополучит доходы или понесёт дополнительные расходы; 2) извлечёт значительную выгоду (доход) в результате осуществления своей деятельности в условиях неопределённости
А. Р. Цховребов [12, с. 89-91]	Риск – это совокупность условий и факторов, характеризуемая наличием неопределённости и многовариантности выбора действий, оказывающая как негативное влияние в виде вероятности потерь и утрат, так и позитивное воздействие в виде дополнительных возможностей развития на результаты деятельности хозяйствующих субъектов
Е. В. Цветкова, И. О. Арлюкова [13]	Риск – ситуация неопределённости, которая может привести как к положительному, так и отрицательному результату
<b>3-й подход. Трактовка риска как вероятности отклонения фактического результата от ожидаемого</b>	
Э. А. Уткин [14]	Уровень финансовой потери, выражающийся в возможности не достичь поставленной цели, в неопределённости прогнозируемого результата, в субъективности оценки прогнозируемого результата
И. Я. Лукаевич [15, с. 290]	Риск интерпретируется как возможность отклонения фактических результатов проводимых операций от ожидаемых (прогнозируемых); чем шире диапазон возможных отклонений, тем выше риск хозяйственной операции
Н. А. Рыхтикова [16, с. 7]	Риск можно рассматривать как экономическую категорию, характеризующую возможность, вероятность отклонения от цели, несовпадения фактического результата с намеченным в условиях объективно существующей неопределённости
Е. Н. Станиславчик [17, с. 97]	Риск – возможность отклонения действительности от ожидаемого: развития бизнеса от предпринимательской идеи; фактических результатов деятельности от запланированных

Составлено автором на основе обобщения информации [1-17]

Из приведенных определений можно выделить существенные особенности финансовых рисков, взаимосвязь которых и составляет их сущность. Финансовые риски предприятия:

- возникают на всех без исключения этапах финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- характеризуются наличием неопределённости;
- оказывают влияние на финансово-экономическое состояние предприятия;
- всегда связаны с возможностью выбора того или иного варианта развития событий, то есть с понятием альтернативности;
- характеризуются возможностью отклонения от ранее намеченной цели;
- оценка уровня риска всегда носит субъективный характер;
- позволяют получить дополнительные положительные результаты деятельности.

Таким образом, на основе проведенных исследований можно предложить авторское определение понятия финансового риска. Финансовый риск – вероятность отклонения от предусмотренных целей и запланированных значений финансовых показателей в условиях неопределённости, которая характеризуется как возникновением потерь, так и возможностью получения дополнительных выгод и положительных исходов.

В свою очередь финансово-экономическая безопасность предприятия определяется, как основной компонент экономической безопасности, определяющего способность финансово-экономического субъекта к обеспечению финансового равновесия и высокой эффективности в условиях наличия множества финансовых рисков и трансформации внешней среды в переходной период ДНР в РФ.

Содержание термина финансового риска реализуется посредством следующих функций [7; 19]:

- инновационную или мотивационную функцию финансовый риск выполняет, стимулируя поиск новых нетрадиционных подходов в принятии управленческих решений проблем, стоящих перед предприятием;
- регулирующая функция имеет противоречивый характер и выступает в двух формах: конструктивной и деструктивной;
- защитная функция проявляется в политической и экономической стабильности (гарантиях) государства (региона), которая даёт возможность осуществлять оправданный риск в работе предприятий;

– информационная функция связана с целесообразностью разработки системы информационных блоков, необходимых для принятия управленческих решений;

– аналитическая функция заключается в необходимости исследования альтернативных вариантов при принятии решения по снижению степени воздействия риска;

– контрольная функция проявляется в контроле над выполнением намеченных целей, а также за эффективностью принятых управленческих решений.

С целью управления рисками необходимо своевременно анализировать причины нежелательного развития событий, учитывать предыдущий негативный опыт, постоянно корректировать систему оперативных хозяйственных операций с позиции максимизации результата.

Причины возникновения финансовых рисков разнообразны, и могут возникать спонтанно в процессе деятельности предприятия, их разделяют на внешние и внутренние (рис. 1).

Основные факторы (причины), влияющие на уровень финансовых рисков	
Внешние факторы	Внутренние факторы
<p>↓</p>	<p>↓</p>
Политическая стабильность государства	Основные направления финансовой политики предприятия
Уровень экономического развития страны	Недостаточная квалификация кадрового состава на предприятии
Финансово-экономическая ситуация на международном рынке	Неэффективные управленческие решения
Темпы инфляции	Уровень инвестиционной активности предприятия
Законодательное и нормативно-правовое регулирование деятельности предприятий в стране	Качество информационной базы риск-менеджмента
Конъюнктура спроса и предложения на рынке	Уровень использования инновационных технологий
Развитие внешней инфраструктуры	Развитие внутренней инфраструктуры
Форс-мажорные факторы (пандемия коронавирусной инфекции, колебания курсов валют, войны, стихийные бедствия и т.д.)	Форс-мажорные факторы (пандемия коронавирусной инфекции, колебания курсов валют и т.д.)

Рис. 1. Система основных факторов, влияющих на уровень финансовых рисков

К основным внешним причинам формирования финансовых рисков можно отнести такие: слабая и нестабильная экономика страны; экономический кризис; инфляция; неэффективное государственное регулирование банковской учётной ставки; повышение уровня конкурентной борьбы; снижение цен на мировом рынке; политические факторы и тому подобное. Все эти причины имеют внешнее, относительно предприятия, происхождение, и поэтому их предприятие контролировать не может. К внутренним причинам формирования финансовых рисков можно отнести: повышение затрат на предприятии, неудовлетворительную финансовую политику предприятия, неэффективное управление затратами, доходами и финансовым рисками.

Для того чтобы система управления финансовыми рисками в организации была эффективной, её формирование и функционирование должно основываться на ряде базовых принципов управления финансовыми рисками (табл. 2).

*Таблица 2*

**Основные принципы управления финансовыми рисками**

Принцип управления финансовыми рисками	Характеристика принципа
1	2
Принцип осознанности принятия рисков	Менеджер (руководитель), принимающий решения, должен осознанно идти на риск, надеясь на то, что он получит прибыль от той или иной проводимой операции. Финансовый риск – это явление объективное, затрагивающее многие хозяйственные операции предприятия
Принцип управляемости принимаемыми рисками	Портфель финансовых рисков должен состоять из тех рисков, которые поддаются управлению или нейтрализации в процессе реализации финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Риски, которые не поддаются управлению, можно либо игнорировать, либо передать внешнему страховщику или партнёрам по бизнесу
Принцип сопоставимости уровня принимаемых рисков с уровнем доходности проводимых операций	Этот принцип является основополагающим в управлении финансовыми рисками. Он означает то, что предприятие может принимать на себя только те риски, которые компенсируются в результате проводимой финансовой операции
Принцип сопоставимости уровня принимаемых рисков с возможными потерями предприятия	Реализация данного принципа заключается в создании резерва, необходимого для покрытия потерь, понесенных предприятием в результате проведения той или иной хозяйственной операции.



Продолжение табл. 2

1	2
Принцип учёта фактора времени в управлении рисками	Согласно данному принципу, чем продолжительнее будет финансовая операция, тем с большим количеством рисков предприятие может столкнуться
Принцип учёта стратегии предприятия в процессе управления рисками	Построение системы управления рисками должно осуществляться на общих принципах, критериях и подходах, которые соответствуют общей стратегии предприятия
Принцип адаптивности (гибкости) и высокого динамизма управления	Характеризует необходимое свойство системы управления финансовыми рисками адаптироваться к изменению факторов внешней и внутренней среды, что обеспечивает способность системы непрерывно и эффективно функционировать в условиях перманентных внешних и внутренних изменений. Предполагает, даже в случае незначительного изменения рыночной ситуации, быструю реакцию со стороны субъектов управления в виде идентификации и оценки соответствующих рисков (угроз), а также разработки и реализации управленческих решений, направленных на их нейтрализацию
Принцип системности	Согласно этому принципу, организация одновременно рассматривается как самостоятельная система и как составной элемент более крупной системы (холдинг, отрасль, государство). Принцип системности предполагает осуществление комплексного анализа взаимосвязанных риск-факторов внешней и внутренней среды, воздействующих на все элементы организации как системы
Принцип экономической эффективности	Предусматривает должную степень эффективности разработанных решений по управлению финансовыми рисками с позиции оптимального соотношения получаемых результатов и понесенных затрат на реализацию соответствующих мероприятий риск-менеджмента
Принцип мониторинга эффективности управленческих решений в сфере риск-менеджмента	Реализация принципа предполагает постоянный мониторинг эффективности управленческих решений с целью определения степени влияния финансовых рисков на финансово-хозяйственную деятельность предприятия и реализацию его стратегических целей
Принцип нормативно-правового регулирования деятельности предприятия	Реализация деятельности предприятия должна осуществляться в соответствии с требованиями законодательных и нормативно-правовых актов государства

Составлено на основе обобщения источников [17-19]

Рост степени влияния финансовых рисков на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия связан со стремительным изменением экономической и политической ситуации в стране и конъюнктурой финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений, появлением новых финансовых технологий и инструментов. Особенностью финансового риска является то, что он влияет на движение

финансовых потоков и изменение структуры финансовых активов предприятия. То есть в результате возникновения какого-либо вида производственного или экономического риска неизбежно приведёт к появлению финансовых рисков.

Принимая в учёт вышеописанное, делаем вывод, что нам необходимо будет оценить уровень финансово-экономической безопасности в переходной период ДНР в финансово-экономическую систему РФ. Это можно сделать, применяя ряд специальных и общих математических моделей: СТЕП-анализ, пятифакторную модель Альтмана, SWOT и SPACE анализы, модель Фулмера, модель Спрингейна и др.

Однако, по нашему мнению, наиболее приемлемыми из названных моделей оценки уровня финансово-экономической безопасности в переходной период ДНР в РФ является метод Монте-Карло.

Метод Монте-Карло – общее название группы численных методов, основанных на получении большого числа реализаций стохастического (случайного) процесса, который формируется таким образом, чтобы его вероятностные характеристики совпадали с аналогичными величинами решаемой задачи. Используется для решения задач в различных областях физики, химии, математики, экономики, оптимизации, теории управления и др.

Метод Монте-Карло основан на следующем математическом аппарате моделирования.

*Обычный алгоритм Монте-Карло интегрирования.*

Предположим, требуется вычислить определённый интеграл

$$\int_a^b f(x)dx \quad (1)$$

Рассмотрим случайную величину  $u$ , равномерно распределённую на отрезке интегрирования  $[a, b]$ . Тогда  $f(u)$  также будет случайной величиной, причём её математическое ожидание выражается как:

$$Ef(x) = \int_a^b f(x)\varphi(x)dx, \quad (2)$$

где  $\varphi(x)$  – плотность распределения случайной величины  $u$  равна

$$\frac{1}{b-a} \quad (3)$$

на участке  $[a, b]$ .

Таким образом, искомый интеграл будет выражаться как:

$$\int_a^b f(x)dx = (b - a)Ef(u) \quad (4)$$

Но математическое ожидание случайной величины  $f(u)$  можно оценить, смоделировав эту случайную величину и посчитав выборочное среднее.

Бросаем  $N$  точек, равномерно распределённых на  $[a, b]$ , для каждой точки  $u_i$  вычисляем  $f(u_i)$ . Следующим действием вычисляем выборочное среднее:

$$\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N f(u_i) \quad (5)$$

В итоге получим оценку интеграла:

$$\int_a^b f(x)dx \approx \frac{b-a}{N} \sum_{i=1}^N f(u_i) \quad (6)$$

Это значит, что чем больше будет точек  $N$  (экспериментов), тем точнее будет результат.

Если смоделировать не менее 1000 экспериментов, то вероятность составит 90% (рис. 2).

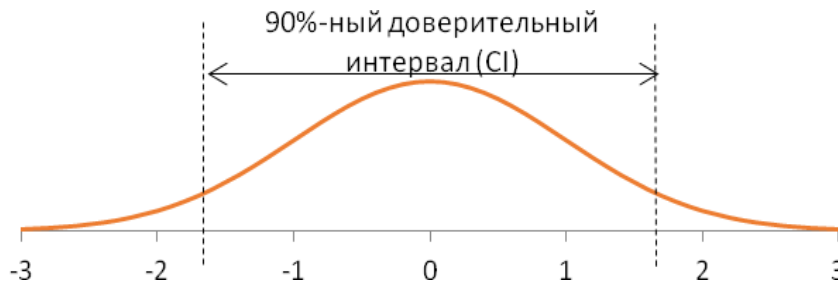


Рис. 2 Доверительный интервал

Этот метод имеет и геометрическую интерпретацию. Он очень похож на описанный выше детерминистический метод, с той разницей, что вместо равномерного деления области интегрирования на маленькие интервалы и суммирования площадей получившихся «столбиков» мы забрасываем область интегрирования случайными точками, на каждой из которых строим такой же «столбик», определяя его ширину как:

$$\frac{b-a}{N} \quad (7)$$

и сумму, их площади.

### Геометрический алгоритм Монте-Карло интегрирования.

Для определения площади под графиком функции можно использовать следующий стохастический алгоритм, показанный на рис. 3:

– ограничим функцию прямоугольником (n-мерным параллелепипедом в случае многих измерений), площадь которого  $S_{par}$  можно легко вычислить; любая сторона прямоугольника содержит хотя бы 1 точку графика функции, но не пересекает его;

– «набросаем» в этот прямоугольник (параллелепипед) некоторое количество точек ( $N$  штук), координаты которых будем выбирать случайным образом;

– определим число точек ( $K$  штук), которые попадут под график функции;

– площадь области, ограниченной функцией и осями координат,  $S$  даётся выражением:

$$S = S_{par} \frac{K}{N} \quad (8)$$

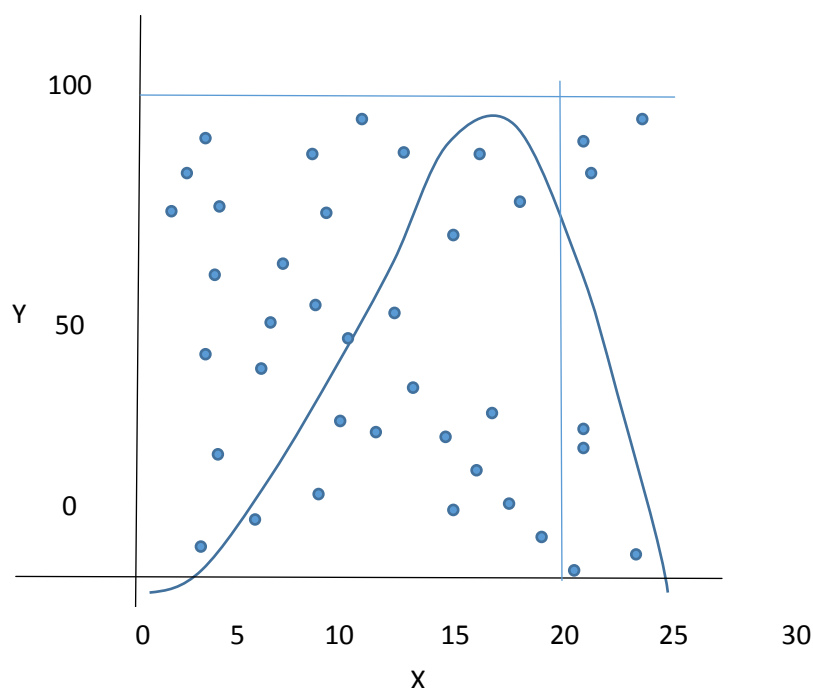


Рис. 3. Случайные точки при моделировании эксперимента

Для малого числа измерений интегрируемой функции производительность Монте-Карло интегрирования гораздо ниже, чем производительность детерминированных методов. Тем не менее, в некоторых случаях, когда функция задана неявно, а

необходимо определить область, заданную в виде сложных неравенств, стохастический метод может оказаться более предпочтительным.

Проще говоря, практическая реализация метода Монте-Карло с применением средств ЭВМ сводится к трём шагам:

1. Формируем задачу с долей вероятности.
2. Выводим из результата среднее. Строим график нормального распределения. Эксперимент сводим в сумму.
3. Моделируем эксперимент 1000 и более раз, и рассчитываем итоговую вероятность как:

$$\text{Итоговая вероятность} = \frac{\text{Количество успехов}}{\text{Количество экспериментов}} \quad (9)$$

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, установлено, что финансовый риск является одним из важнейших видов рисков, с которым связана финансово-хозяйственная деятельность предприятий в условиях рыночной экономики и что немаловажно в переходной период слияния двух финансово-экономических систем. Он характеризуется неопределённостью, непредсказуемостью и случайностью. Возможны как положительные, так и отрицательные последствия финансово-экономического риска на фоне цифровизации и политического воздействия, а также малоизученной среды для многих предпринимателей. Сущность финансово-экономического риска проявляется в выполнении им следующих функций: инновационной, регулирующей, защитной, информационной, аналитической и контрольной. Двойственная природа влияния финансового риска на осуществление деятельности предприятия обуславливает необходимость формирования системы управления финансовыми рисками, которая основана на определённых принципах и будет направлена на повышение прибыли предприятия, минимизацию затрат и обеспечение выполнения стратегической цели предприятия.

Дано авторское определение финансового риска как вероятности отклонения от предусмотренных целей и запланированных значений финансовых показателей в условиях неопределённости, которая характеризуется как возникновением потерь, так и возможностью получения дополнительных выгод и положительных исходов. И авторское определение финансово-

экономической безопасности предприятия как основного компонента экономической безопасности, определяющего способность финансово-экономического субъекта к обеспечению финансового равновесия и высокой эффективности в условиях наличия множества финансовых рисков и трансформации внешней среды в переходной период ДНР в РФ.

Перспективы дальнейших исследований в данном направлении состоят в разработке практических рекомендаций по оценке и минимизации финансовых рисков предприятия.

#### *Список использованных источников*

1. Словарь финансово-экономических терминов / А. В. Шаркова, А. А. Килячкова, Е. В. Маркина и др.; под общ. ред. д.э.н, проф. М. А. Эскиндарова. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. – 1168 с.
2. Ковалёв, В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалёв. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
3. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
4. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник /п ред. Е. С. Стояновой. – М. : Изд-во «Перспектива», 2003. – 656 с.
5. Баутин, В. М. Диверсификация в системе устойчивого развития предпринимательских структур АПК / В. М. Баутин // Синергия. – 2015. – № 1. – С. 60-65.
6. Лапуста, М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М. : Инфра-М, 2010. – 224 с.
7. Вылегжанина, Е. В. Финансовые риски предприятия и способы их минимизации / Е. В. Вылегжанина, И. С. Григорьян // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 1-1.
8. Легостаева, Н. В. Управление рисками в транспортно-экспедиторских компаниях : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Н. В. Легостаева. – СПб., 2011. – С. 7.
9. Риски в экономике : учебное пособие для вузов / Л. Н. Тепман; под ред. проф. В. А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С. 8.

10. Минат, В. Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учебное пособие для вузов / В. Н. Минат. – М. : Изд-во «Экзамен», 2006. – С. 189.

11. Филин, С. А. Неопределённость и риск. Место инновационного риска в классификации рисков / С. А. Филин // Управление риском. – 2000. – № 4. – С. 25-30.

12. Цховребов, А. Р. Особенности управления развитием экономической системы в условиях нестабильности внешней среды / А. Р. Цховребов // Управление экономическими системами : сб. ст. IV Междунар. науч.- практ. конф. – Пенза : Приволжский Дом знаний, 2012. – С. 89-91.

13. Цветкова Е. В., Арлюкова И. О. Риски в экономической деятельности: Учеб. пособие / Е. В. Цветкова, И. О. Арлюкова; С.-Петерб. ин-т внешнеэконом. связей, экономики и права, О-во "Знание" Санкт-Петербурга и Ленингр. обл. - СПб., 2002. - 62, [1] с.: ил., табл.; 21 см.; ISBN 5-7320-0662-1

14. Уткин, Э. А. Управление рисками предприятия: учебно-практическое пособие / Э. А. Уткин, Д. А. Фролов. – М. : ТЕИС, 2013. – 247 с.

15. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент : в 2 ч. Ч. 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2017. – С. 290.

16. Рыхтикова, Н. А. Анализ и управление рисками организации : учебное пособие / Н. А. Рыхтикова. – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2007. – С. 7.

17. Станиславчик, Е. Н. Основы финансового менеджмента : учебное пособие / Е. Н. Станиславчик. – М. : Ось-89, 2001. – С. 97.

18. Финансовые и банковские риски : учебник / Л. И. Юзвович, Ю. Э. Слепухина, Ю. А. Долгих, и др. ; под ред. Л. И. Юзвович, Ю. Э. Слепухиной ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 336 с.

19. Иода, Е. В. Концептуальные основы управления рисками / Е. В. Иода, Е. В. Рыжкова // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-osnovy-upravleniya-riskami>.

УДК 336.27

DOI 10.5281/zenodo.7885596

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ПАВЛОВА М.В.,**  
канд. экон. наук, доцент,  
доцент кафедры финансов  
и экономической безопасности;

**ЧУЛЕНКОВА Е.В.,**  
студентка ОП Бакалавриата  
ГО ВПО «ДОННУЭТ»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация

В статье рассмотрена динамика и структура государственного долга Российской Федерации, проанализированы государственный внешний и внутренний долг, определены проблемы государственного долга в Российской Федерации.

*Ключевые слова:* государственный долг, бюджетный кодекс, внутренний долг, внешний долг

## **ANALYSIS OF THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF THE PUBLIC DEBT OF THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION**

**PAVLOVA M.V.,**  
Candidate of Economics, Associate Professor  
Associate Professor of the Department of Finance  
and Economic Security;

**CHULENKOVA E.V.,**  
undergraduate student  
SO HPE «DONNUET»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation

The article examines the dynamics and structure of the public debt of the Russian Federation, analyzes the public external and internal debt, identifies the problems of public debt in the Russian Federation.

*Keywords:* public debt, budget code, internal debt, external debt



*Постановка задачи.* В современных условиях посткризисного развития финансово-экономических систем и нестабильности экономических отношений вопрос государственного долга отдельных дочерних обществ Российской Федерации является одним из важнейших и ответственных направлений деятельности на всех уровнях. Важно обеспечить сбалансированность и безопасность региональной экономики. На этом фоне выделяются проблемы с ростом долгов государств, входящих в состав Российской Федерации.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Бюджетная система является важнейшим регулятором экономических отношений. Различные аспекты данной темы получили достаточно серьёзную разработку в трудах отечественных и зарубежных учёных: Шохин С. О. [1], Кучеров И. И. [2], Омелехина Н. В. [3], Поветкина Н. А. [4] и др.

*Актуальность.* Государственный долг – это заём Правительства Российской Федерации правительствам иностранных государств, международным финансовым организациям, иностранным банкам и предприятиям, а также гражданам, коммерческим банкам и иным юридическим лицам на определённый срок [1, с. 138].

Долги возникают при превышении расходов бюджета над доходами, хроническом дефиците бюджета, неплатежах, а также при получении Правительством РФ кредитов от юридических лиц и предприятий, а также физических лиц, иностранцев, международных финансовых организаций.

*Целью исследования* является анализ динамики и структуры государственного долга Российской Федерации.

*Изложение основного материала исследования.* В Российской Федерации слишком много стран и слишком много компаний, средства которых поступают из кредитов – это один из важнейших источников капитала. Однако растущий государственный долг увеличивает обслуживание долга государственного сектора, что может привести к дисбалансам в финансовой системе в целом и в региональной экономике в частности.

Согласно бюджетному кодексу (БК) Российской Федерации, государственный долг может быть внутренним и внешним. Структура государственного долга Российской Федерации

представляет собой группу государственных долговых ценных бумаг Российской Федерации по видам долговых ценных бумаг [5].

Размер государственного внешнего долга Российской Федерации включает комплекс следующих элементов (рис. 1) [2, с. 248].

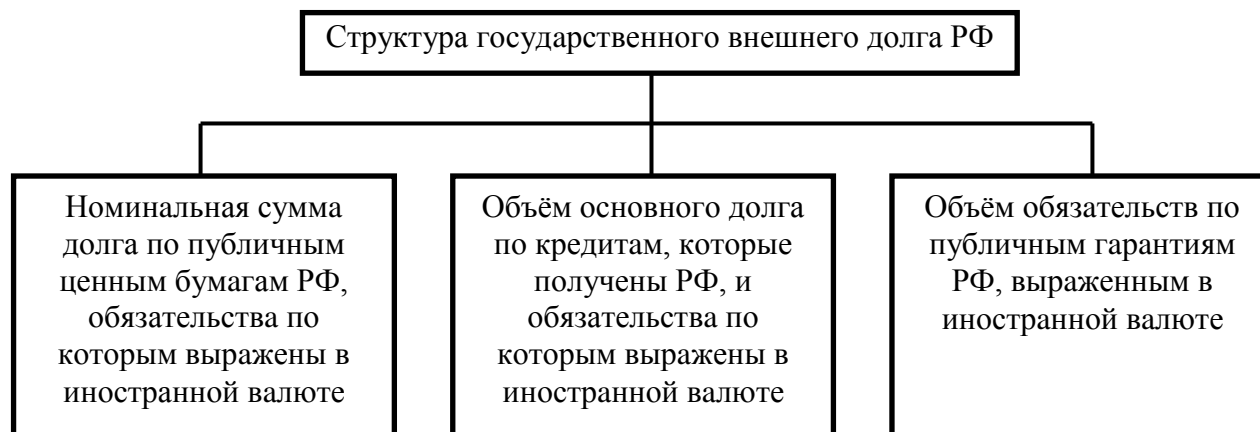


Рис. 1. Структура внешнего долга

Согласно БК Российской Федерации, обязательства, выраженные в валюте Российской Федерации, представляют собой внутренний долг Российской Федерации, в который входят (рис. 2) [5].

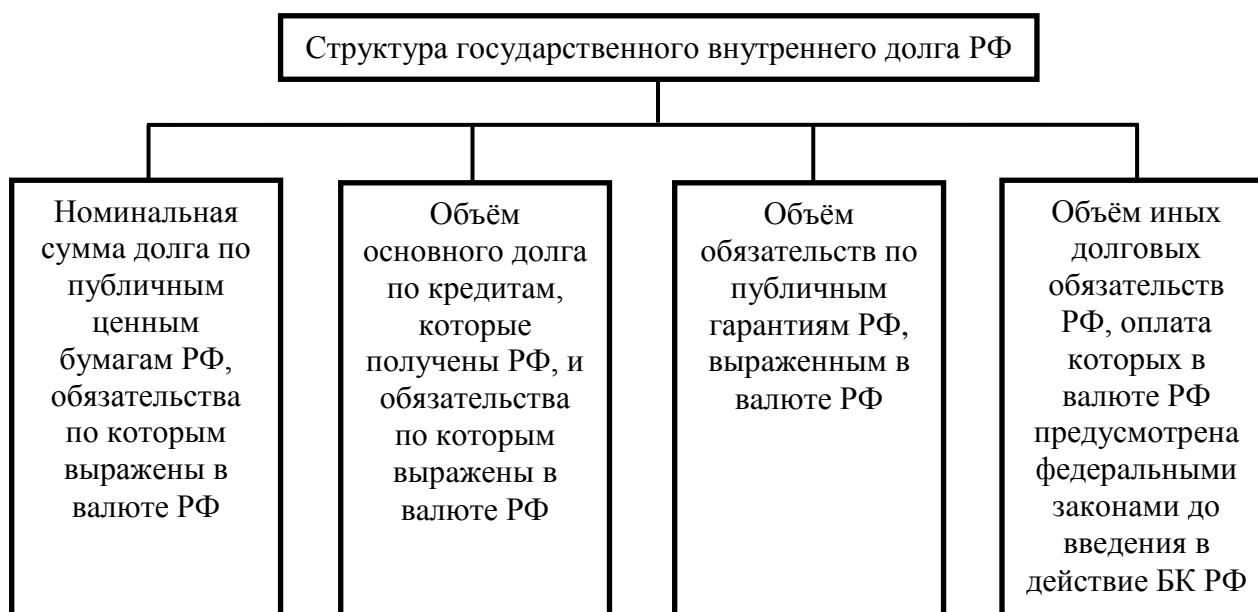


Рис. 2. Структура внутреннего долга

Государственный долг неизбежно связан с регулированием экономики, с возможностью непосредственного преодоления противоречий между экономическими и социальными

потребностями общества и удовлетворения их за счёт государственных средств.

Государственный долг выполняет две основные функции, связанные с регулированием экономики:

1. Финансирование, целью которого является предоставление финансовых ресурсов для преподавания публичного права.

2. Суть урегулирования заключается в непосредственном использовании этих ресурсов для стабилизации экономики и стимулирования экономического роста [6, с. 176].

Структура государственного долга Российской Федерации представляет собой совокупность долговых обязательств Российской Федерации, исходя из видов долговых обязательств, перечисленных в статье 98 Закона «О финансовом регулировании Российской Федерации».

Долговые обязательства Российской Федерации могут быть представлены в виде следующих обязательств:

1. Долги, полученные от Российской Федерации, принимаются в качестве заёмщика кредитных организаций, иностранных агентств, в т.ч. иностранные кредиты (займы) от международных финансовых организаций, других международных правовых прав, иностранные правовые институты;

2. Государственные облигации, выпущенные Российской Федерацией;

3. Кредиты на недвижимость из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в федеральный бюджет;

4. Государственные гарантии Российской Федерации;

5. Иные долговые ценные бумаги, ранее переданные в государственный долг Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации. [3, с. 201].

Анализируем динамику и структуру государственного долга Российской Федерации в период 2019-2022 гг. на основе соответствующего законодательства о федеральном бюджете. Динамика размера и структуры государственного долга Российской Федерации в 2019-2022 годах представлена в табл. 1 [5].

Из табл. 1 можно сделать вывод, что государственный долг увеличился в 2020 г. на 13 445,2 млрд руб. по сравнению с прогнозом на 2019 г. (16,2% ВВП) до 13 972,2 млрд руб. (16,1% ВВП) или 527,0 млрд руб. с 3,9% в 2021 г. до 15 177,1 млрд руб.

(16,4% ВВП) или с 1 731,9 млрд руб. с 12,9% в 2022 г. до 16 651,9 млрд руб. (16,8% ВВП) или с ростом на 3,220 млрд руб. (7,2320 млрд руб.), увеличение объёма внешнего долга государства Российской Федерации на 3 577,4 млрд руб. в 2019 г. до 3 863,5 млрд руб. в 2022 г., или 286,1 млрд руб. (8%).

Таблица 1

Динамика и структура государственного долга  
в 2019-2022 гг., млрд руб.

Показатель	Год	2019	2020	2021	2022
Государственный долг РФ		13445,2	13972,2	15177,2	16651,9
% к ВВП		16,2	16,1	16,4	16,8
% к предыдущему году		122,8	103,9	108,6	109,7
Государственный внутренний долг		9867,8	10351,6	11580,9	12788,4
% к ВВП		11,9	11,9	12,5	12,9
% к предыдущему году		114,4	104,9	111,9	110,4
Государственный внешний долг		3577,4	3620,6	3596,2	3863,5
% к ВВП		4,3	4,2	3,9	3,9
% к предыдущему году		98,2	101,2	99,3	107,4

С 2019 по 2022 год, года общий уровень государственного долга и его отношение к ВВП снизились с 16,2% до 16,8% в 2019 году. Публичный внутренний долг увеличился с 11,9% ВВП до 12,9% ВВП в 2019 году, внешний долг снизился с 4,3% ВВП до 3,9% ВВП соответственно. Предполагается, что государственный долг Российской Федерации в будущем достигнет 17% ВВП. Поэтому он останется на относительно безопасном уровне.

Рассмотрим динамику объёма и структуры публичного внешнего долга (табл. 2) [5].

Верхний предел государственного внешнего долга РФ по состоянию на 01.01.2021 предусматривался в сумме 53,6 млрд долларов США, или 48,7 млрд евро, что на 1,5 млрд долларов США, или на 2,7% меньше верхнего предела публичного внешнего долга по состоянию на 01.01.2020.

По состоянию на 01.01.2021 лимит внешнего государственного долга Российской Федерации установлен в размере 53,6 млрд долларов, или 48,7 млрд евро, что на 2,7% или 1,5 млрд долларов меньше лимита государственного внешнего долга на 1 января 2020 года.

Таблица 2

Динамика и структура государственного внешнего долга  
в 2019-2022 гг., млн долл.

Показатель Год	2019		2020		2021		2022	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
Внешний долг РФ, всего	52803,0	100	53558,8	100	52806,8	100	53585,9	100
Кредиты иностранных государств в иностранной валюте	1693,3	3,2	1529,6	2,9	1317,1	2,5	1093,7	2
Публичные ценные бумаги РФ, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте	37653,8	71,3	37373,3	69,8	35633,8	67,5	35436,3	66,1
Публичные гарантии РФ в иностранной валюте	13455,9	25,5	14655,9	27,4	15822,9	30	17055,9	31,8

Как правило, основную часть внешнего долга Российской Федерации составляют кредиты нефинансового частного сектора. Большую часть долга Правительства Российской Федерации составляет государственный долг Российской Федерации, номинальная стоимость которого зафиксирована в иностранной валюте. По состоянию на 01.01.2020 и 01.01.2021 отношение общего внешнего долга к доллару США составляло 71,3% и 69,8% соответственно, что несколько ниже, чем (71,8%) на 01.01.2022. В 2021 и 2022 годах доля государственных облигаций Российской Федерации в иностранной валюте несколько снизилась до 67,5% и 66,1% соответственно.

Доля займа по общему обязательству Российской Федерации в иностранной валюте составила 25,5% и 27,4% на 01.01.2020 и 01.01.2021 соответственно (по сравнению с 23,8% на 01.01.2019), 01.01.2022 и 01.01.2017 – 30% и 31,8%. По состоянию на 1 января 2019 года внешний долг правительства по государственным займам Российской Федерации составлял 35 911,2 млн долл. США (2617,3 млрд руб.). В 2019 году государственный внешний долг по облигациям публичных внешних облигационных займов РФ будет составлять примерно 3000,0 млн долл. США с выплатой 1 273,1 млн долл. По состоянию на 1 января 2020 года долг по еврооблигациям составляет 37 650,5 млн долл. США (2443,5 млрд руб.).

В результате стоимость государственного долга России оставалась на низком уровне в течение всего исследуемого периода.

Динамика объёма и структуры государственного внутреннего долга (по состоянию на конец года) в 2019-2022 годах показана в табл. 3 [5].

*Таблица 3*

Динамика и структура государственного внутреннего долга  
в 2019-2022 гг., млрд руб.

Показатель Год	2019		2020		2021		2022	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
Внутренний долг РФ, всего	9867,8	100	10351,6	100	11580,9	100	12788,4	100
Публичные ценные бумаги	6141,1	62,2	7205,2	69,6	8301,0	71,7	9388,8	73,4
Публичные гарантии	3726,7	37,8	3146,4	30,4	3279,9	28,3	3399,6	26,6

Объём внутреннего государственного долга в Российской Федерации в 2020 г. вырос по сравнению с 2019 г. с 9 867,8 млрд руб. до 12 788,4 млрд руб. Предел государственного долга с 01.01.2021 установлен в размере 10 351,6 млрд руб., что на 483,8 млрд руб., или на 4,9%, больше максимального размера государственного долга публичного юридического лица на 01.01.2020.

Анализ приведенных выше данных показывает, что увеличение долга по государственным облигациям является непосредственной причиной увеличения внутреннего долга страны, номинальная стоимость которого выражена в валюте Российской Федерации. При этом доля государственного долга во внутреннем долге снизилась с 69,6% в 2020 г. до 73,4% в 2022 г., а доля государственных гарантий снизилась с 30,4% в 2020 г. до 26% в 2022 г. Сумма внутреннего долга в 2020 г. была на 18% больше, чем в 2019 г. В 2020-2022 гг. он увеличился в 1,5 раза до 7205,2 млрд руб. 31 декабря 2022 г.

Исходя из вышеизложенного, государственный долг Российской Федерации в 2019-2022 годах продолжает увеличиваться за счёт внутреннего долга, что угрожает финансовой безопасности государства и требует принятия мер по укреплению его независимости от федерального бюджета.

На основе результатов теоретических и практических исследований государственного долга Российской Федерации выделены современные проблемы (рис. 3) [4, с. 292].



Рис. 3. Проблемы государственного долга в РФ

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Согласно основным направлениям государственной долговой программы Российской Федерации на 2019-2022 годы, конкретными мерами, направленными на увеличение внутреннего и внешнего государственного долга, являются:

– выпуск среднесрочных и долгосрочных государственных облигаций;

– снижение интереса Банка Российской Федерации к отдельным выпускам государственных облигаций;

– уполномоченная роль всех заинтересованных сторон поддерживает общий механизм защиты от случайных злоупотреблений и незаконных действий со стороны правообладателей.

В целях стабилизации долговой ситуации в субъектах федерации Министерство финансов Российской Федерации заменило государственные коммерческие кредиты государственными кредитами из федерального бюджета, а также одновременное снижение расходов на коммунальные услуги и консультирование по вопросам управления государственным долгом.

#### *Список использованных источников*

1. Шохин, С. О. Роль и место бюджета в системе государственного управления / С. О. Шохин // Государственная власть и местное самоуправление. – 2020. – С. 138-292.

2. Кучеров, И. И. Слагаемые финансовой безопасности и её правовое обеспечение / И. И. Кучеров // Журнал российского права. – 2019. – С. 176.

3. Омелехина, Н. В. Бюджетная система РФ в системе институтов финансовой безопасности государства / Н. В. Омелехина // Журнал российского права. – 2020. – С. 248.

4. Поветкина, Н. А. Финансовая устойчивость РФ. Правовая доктрина и практика обеспечения: монография / ред. И. И. Кучерова. – М. : Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: Юридическая фирма КОНТРАКТ, 2016. – 344 с.

5. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 21.11.2022) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19702/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/)

6. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.gov.ru>

**УДК 336.1**

**DOI 10.5281/zenodo.7885661**

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ**

**САЛИТА С.В.,**

**д-р экон. наук, профессор,**

**заведующая кафедрой «Финансы и кредит»**

**ГОУ ВО ЛНР «ЛГУ им. В. Даля»,**

**Луганск, Луганская Народная Республика,**

**Российская Федерация**

Обоснована необходимость формирования направлений устойчивого развития финансовой системы государства с учётом кризисных явлений прошлых периодов и современных реалий, что позволит обеспечить стабильность как финансовой системы государства, так и экономики в целом.

*Ключевые слова:* финансовая система, санкционная политика, структура финансовой системы, устойчивое развитие, мировая финансовая система, финансовый кризис



# TOPICAL ISSUES OF THE FUNCTIONING OF THE MODERN FINANCIAL SYSTEM

**SALITA S.V.,  
Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of the Department of Finance and Credit  
SEE HT LPR «LSU named after V. Dahl»,  
Lugansk, Luhansk People's Republic,  
Russian Federation**

The necessity of forming the directions of sustainable development of the financial system of the state, taking into account the crisis phenomena of past periods and modern realities, which will ensure the stability of both the financial system of the state and the economy as a whole, is substantiated.

*Keywords: financial system, sanctions policy, financial system structure, sustainable development, global financial system, financial crisis*

*Постановка задачи.* Финансовая система является отражением форм и методов конкретного использования финансов в экономике в соответствии с действующей экономической системой и в значительной мере определяется ею. Именно через финансовую систему осуществляется распределение финансовых ресурсов между отраслями и сферами экономики, обеспечение их необходимыми активами для дальнейшего функционирования и развития. Одновременно финансовая система является сегодня той сферой, которая наиболее подвержена влиянию дестабилизирующих внешних факторов, поскольку чем выше взаимодействие составляющих её элементов с международными организациями, иностранными партнёрами, тем больше вероятность распространения кризисных явлений, присущих сегодня мировой финансовой системе. В связи с этим формирование устойчивой финансовой системы государства является актуальной задачей, имеющей важное практическое значение.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Среди публикаций отечественных учёных присутствует достаточно большое количество работ, посвящённых проблемам функционирования и развития современных финансовых систем. Так, вопросы финансовой безопасности России и направления реформирования региональных финансовых систем исследуют В. С. Кудряшов, В. Ю. Доберчук [1], В. В. Казаков [3], вопросы современной финансовой политики рассматривались в работах

Щербаковой Ю. В. [4]. Разработкой теоретических и практических вопросов финансовой системы и её структурных составляющих в различные периоды занимались Л. М. Волощенко [5, 6], С. В. Бойко [7], Ю. Н. Ковалёва [8].

*Актуальность исследования.* Однако с учётом ценности существующих научных разработок сегодня существует необходимость научного осмысления современных проблем и тенденций развития финансовой системы государства, в частности направлений совершенствования финансовой системы с позиций обеспечения её устойчивости, что в связи с вхождением Донецкой Народной Республики в экономическое пространство России приобретает особое значение.

*Целью статьи* является исследование существующих факторов, которые оказывают определяющее влияние на тенденции и направления развития финансовой системы в современных реалиях.

*Изложение основного материала.* Финансовая система государства является выражением способа организации взаимодействия между участниками экономических отношений в процессе формирования фондов финансовых ресурсов, необходимых для выполнения функций, присущих отдельным сферам, подсферам и звеньям финансовой системы.

Экономическая, общественная, государственная, производственная и другие сферы неразрывно связаны между собой. В связи с этим проблемы, присущие одной сфере, неизменно отражаются в других. Необходимость принятия мер по решению основных проблем современного периода, поиск путей устойчивого экономического, социального развития способствуют решению их в долгосрочном периоде. Изучение и осмысление причин и последствий снижения финансовой безопасности финансовых систем государств в предыдущие периоды развития и распространение кризисных явлений одних финансовых систем на других участников мировой финансовой системы позволит избежать ошибок в построении и реформировании современных финансов.

Несмотря на прошедшее время, последствия кризиса 2008 года продолжают сказываться как на мировой экономике, так и на экономике отдельно взятых стран, в том числе экономике Российской Федерации, полноправным членом которой с сентября

2022 года стала Донецкая Народная Республика. Кроме того, они усугубляются в связи с острой политической ситуацией, растущей инфляцией, санкционной политикой, которые провоцируют распространение кризисных явлений, возникающих, прежде всего, в экономике европейских стран через каналы финансовой системы на экономику нашего государства. В связи с этим появилось осознание необходимости поиска путей формирования такой финансовой системы, которая одновременно была бы и более стабильной, более тесно связанной с реальным сектором экономики и независимой от международных вызовов.

Сегодня, по информации американо-британского информационного агентства Refinitiv, совокупный ВВП стран БРИКС превысил совокупный ВВП стран G7 (рис. 1).

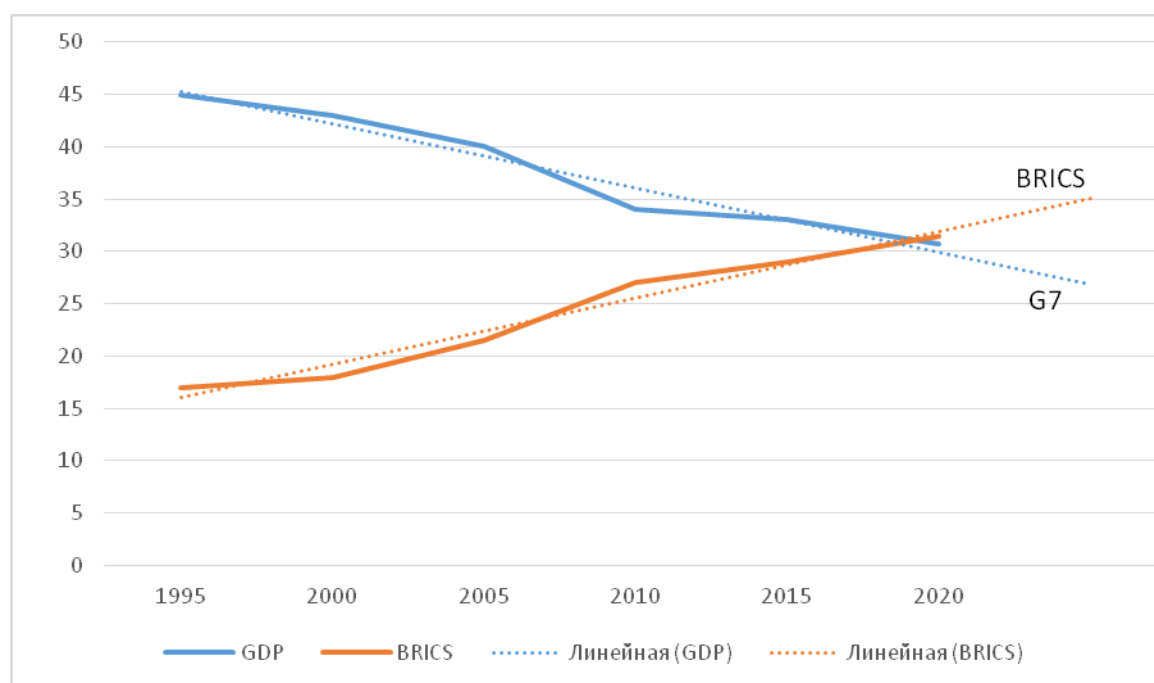


Рис. 1. Совокупный ВВП стран БРИКС и стран G7

Причём если анализировать график, то можем констатировать плавное падение ВВП G7 (30,7%) и плавный рост ВВП БРИКС (31,5%) на фоне беспрецедентных санкций по отношению к РФ в 2022 г. Это говорит о том, что Бреттон-Вудская система, основанная на доминировании валюты США, на современном этапе находится в очень сложном положении, устойчивость её к кризисным ситуациям снижается. На современном этапе разворачивается ситуация, которую можно охарактеризовать ситуацией начала глобального экономического кризиса. В этих

условиях чем больше экономика государства встроена в глобальные финансы, тем более разрушительные последствия для финансовой системы такой страны будут иметь кризисные явления мировой экономики. Достаточно вспомнить последствия мирового финансового кризиса 2008 г., когда в странах, которые пострадали от его последствий, внешние факторы специфически наложились на реальные внутренние проблемы, и, фактически, стали катализатором их обострения.

Начало, как известно, было положено кризисом ипотечного кредитования в США, начавшимся ещё в 2006 г. – после финансового обвала в 2000 г. на рынке NASDAQ в США произошло невиданное ранее снижение процентных ставок. В результате долг по ипотечным кредитам вырос до астрономической суммы почти в 8 трлн долл. (это была половина годового ВВП страны на тот период). Большой объём и количество дешёвых кредитов осложняло то, что они выдавались почти всем подряд, без сколько-нибудь серьёзной уверенности в платёжеспособности заёмщика. Образовалась огромная пирамида (по сути, целый рынок) рискованной ипотеки, составлявшая в 2007 г. 1,2 трлн долл. [5, с. 197].

В результате, в 2007 г. рынок так называемых subprime credits (самых «плохих» ипотечных кредитов) начал рушиться. Это повлекло сильный спад сначала на всех финансовых рынках США, затем – остального мира (рис. 2).

Снижение мировых фондовых индексов сопровождалось падением американского доллара, кризисом банковской ликвидности, банкротством отдельных банков и фондов. Сформировался поток негативных ожиданий не только финансового, но и общеэкономического спада. Возникает вопрос: может ли кризис в одной, отдельно взятой сфере экономики – жилищном строительстве через ипотечное кредитование – пусть даже такой страны как США, вызвать мировой спад и даже кризис?

Развитие событий показало, что может, но не потому, что ипотечный кризис был основной причиной циклического кризиса 2007-2009 годов, а именно от того, что сфера ипотечного кредитования США выступала не «отдельно взятой». Она оказалась тесно связана с другими финансовыми рынками. Ипотека несла угрозу не только банкам, связанным с этим видом кредитования.

Неплатежи по кредитам «потянули» за собой вторичные инструменты, секьюритизированные на базе ипотечных кредитов.



Рис. 2. Модель развёртывания кризиса американской экономики и его глобальные последствия [5, с. 196]

Объём секьюритизации рискованных ипотечных кредитов вырос в 2006 г. до 450 млрд долл. – за 5 лет более чем на 400%. Особенно сильно это отразилось на CDO (Collateral Debt Obligations) – облигациях, обеспеченных долговыми обязательствами. В ходе секьюритизации ипотечных долгов банки оказались заинтересованы в сокрытии истинного качества выданных кредитов. Облигации CDO, секьюритизированные на базе рискованной ипотеки, составили 492 млрд долл., или 53% всего рынка CDO. Принимая во внимание, что доля наиболее рискованных субстандартных кредитов (Subprime credits) в общем объёме ипотечных кредитов США составила в 2006 г. 20% (выросла за 3 года в 2,5 раза), а промежуточных, но тоже довольно рискованных кредитов Alt-A ещё 20%, получается, что на рынке CDO вращалось около 200 млрд долл. ненадёжных облигаций.

Секьюритизация рискованных долгов и распространение их по всему миру привели к тому, что трудности стали испытывать инвестиционные банки, фонды и даже рейтинговые компании. Особенно показательны проблемы в сфере так называемых хедж-фондов. Трудности были вызваны ипотечным кризисом из-за чрезвычайно широкого распространения секьюритизированных бумаг среди этих фондов. Специфика любых денежных фондов такова, что, контролируя в качестве аккумулированных средств гигантские деньги, они практически всю свою деятельность осуществляют в сугубо спекулятивной, наиболее рискованной области рынка. Согласно оценке Greenwich Associates, хедж-фонды контролируют 45% объёма торгов облигациями развивающихся рынков, 47% объёма торгов проблемными долгами [5, 6].

Ситуацию, которая складывается сегодня в мировой экономике нельзя назвать идентичной ситуации мирового финансового кризиса 2008 года. Однако шаги, которые предпринимает правительство США относительно банков, финансовая устойчивость которых снизилась, попытка залить их ликвидностью, вызывает цепную реакцию в финансовых системах европейских государств. Так, вслед за Silicon Valley Bank, Signature Bank и Silvergate Capital, акции Credit Suisse на торгах Швейцарской фондовой биржи (SIX) снизились на 30,8% [9]. Учитывая то, что Credit Suisse является системообразующей финансовой организацией, составляющей основу финансовой системы Швейцарии и одновременно ведущим европейским банком с развитыми инвестиционными подразделениями, прочно интегрированным в мировую финансовую систему, можно констатировать, что снижение его устойчивости способно вызвать эффект домино.

Что касается тенденций в банковских системах европейских стран, то в последние три года просматривается следующее:

- рост кредитного риска при повышении стоимости кредитов и снижение финансовой устойчивости заёмщиков;
- размещения акций по IPO/SPO на историческом минимуме, слияния и поглощения также существенно сократились, размещения облигаций сведены к «воспроизводственному минимуму», т.е. в объёме погашений;
- рекордный за всю историю нереализованный убыток по акциям и облигациям на сумму около 10 трлн долл. по

американской финансовой системе из-за падения капитализации мировых рынков относительно 2021 и роста ставок, что негативно влияет на стоимость облигаций [9, 10].

Процентный риск становится всё более явным по мере истощения базы фондирования. Мелкие и средние банки испытывают дефицит фондирования и вынуждены повышать ставки, тогда как крупные банки наоборот [8].

Положительный процентный гэп (ставки по кредитам выше, чем ставки по депозитам) позволил банкам стабилизировать финансовое положение в 2022 на траектории увеличения чистой процентной маржи, т.к. ставки по депозитам росли медленнее, чем по кредитам, но этот «разрыв» на данный момент нейтрализуется.

Таким образом, ситуация с банками при текущей процентной политике более удручающая. В этой ситуации, с учётом того, что структура финансовой системы достаточно разнопланова и включает в своём составе как финансовые ресурсы, обращающиеся на финансовом рынке, так и государственные финансы (государственный бюджет, государственные внебюджетные фонды, государственный кредит), региональные (местные) финансы (региональный (местный) бюджет, внебюджетные региональные фонды, муниципальные займы), финансы юридических лиц (финансы предприятий, организаций, учреждений, осуществляющих коммерческую деятельность; финансы предприятий, организаций, учреждений, осуществляющих некоммерческую деятельность; финансы общественных объединений), финансы физических лиц (граждан), то целенаправленное воздействие на финансовые отношения в рамках реализации проводимой финансовой политики органов государственного управления должно ориентироваться на те условия, которые на данный момент формируются в экономике.

Основной фактор глобальных рисков финансовой системы государства на данном этапе развития – это рекордное ускорение инфляции, которое вынуждает центральные банки ведущих стран проводить ужесточение денежно-кредитной политики. Что касается денежно-кредитной политики Центрального Банка России в этот период, то на фоне острых политических противоречий и волатильности на финансовых рынках, приведших к росту инфляции, регулятором было принято решение о снижении ключевой ставки, за исключением 2022 года, когда ключевая ставка

значительно увеличилась, а затем поэтапно изменялась в течение года. Изменение ключевой ставки определяло уровень инфляции, который изменялся обратно пропорционально, и было вызвано санкционным давлением со стороны западных стран. Сегодня Центральный Банк продолжает проводить политику таргетирования инфляции с целью укрепления финансовой системы России.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Современные условия функционирования финансовой системы позволяют выделить приоритетные задачи государства в сфере управления стабильностью её функционирования. К ним необходимо отнести проведение адаптивной политики для всех её составляющих: налоговой, бюджетной, денежно-кредитной, валютной политики, обеспечение быстрого реагирования на меры, принимаемые регулятором. Кроме того, пристальное внимание должно быть уделено теневому сектору экономики. Для стабилизации и роста финансовой системы для этих финансовых потоков необходим жёсткий финансовый контроль.

#### *Список использованных источников*

1. Кудряшов, В. С. Современные угрозы финансовой безопасности России / В. С. Кудряшов, В. Ю. Доберчук // *Juvenis scientia*. – 2018. – № 6. – С. 4-7.

2. Бойко, Д. А. Актуальные проблемы развития финансовой системы России / Д. А. Бойко // Материалы IX Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://scienceforum.ru/2017/article/2017030265>"><https://scienceforum.ru/2017/article/2017030265></a>

3. Казаков, В. В. Современные проблемы развития и направления реформирования региональных финансовых систем / В. В. Казаков // *Вестник Томского государственного университета*. – 2013. – № 373. – С. 141-146.

4. Щербакова, Ю. В. Современные проблемы финансовой политики и пути их решения / Ю. В. Щербакова // *Молодой учёный*. – 2015. – № 13 (93). – С. 477-480 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/93/20764/>



5. Волощенко, Л. М. Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації: монографія / [Л.М. Волощенко; ДонДУУ]. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2013. – С. 196-198.

6. Волощенко, Л. М. Методический подход к управлению стратегическим развитием финансового рынка в условиях трансформации традиционных моделей / Л. М. Волощенко // Социализация государственной экономической политики : выбор Донбасса как необходимость : коллективная монография / Минобрнауки ДНР, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС» ; под общ. ред. Л. Б. Костровец. – Донецк : ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», 2022. – С. 415-433.

7. Бойко, С. В. Роль цифровых технологий в повышении эффективности функционирования финансовой системы / С. В. Бойко // Торговля и рынок. – 2022. – № 3 (63). – Т. 1. – С. 187-195.

8. Ковалёва, Ю. Н. Цифровая трансформация банковского сектора России / Ю. Н. Ковалёва // Менеджер. – 2019. – № 4 (90). – С. 125-133.

9. Refinitiv. Как устроен хай-тек в мире финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://specialists.ru/refinitiv-kak-ustroen-haj-tek-v-mire-finansov/>

10. Spydell\_finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://t.me/spydell\\_finance/2984](https://t.me/spydell_finance/2984)

**УДК 311.3**

**DOI 10.5281/zenodo.7885715**

## **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ МЫСЛИ И СТАНОВЛЕНИЯ СТАТИСТИКИ КАК НАУКИ**

**СВЕТЛИЧНАЯ Т.В.,**

**канд. экон. наук, доцент,**

**доцент кафедры учёта и аудита**

**ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»,**

**Донецк, Донецкая Народная Республика,**

**Российская Федерация**

В данной статье раскрываются основные аспекты зарождения статистической науки в России, предоставлен анализ современной организация статистики в России, изучен процесс возникновения методов

статистики с целью познания хозяйственной и экономической жизни страны. Также изучен материал для формирования статистической методологии, предоставлена историческая справка о переписях населения в период становления статистического анализа, изучены труды российских учёных, занимающихся данными исследованиями.

**Ключевые слова:** статистика, статистическая наука, статистический учёт, становление, развитие, перепись, методы, эффективность; анализ

## **ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF STATISTICAL THOUGHT AND THE FORMATION OF STATISTICS AS A SCIENCE**

**SVETLICHNAYA T.V.,  
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor at the Department of  
Accounting and Auditing,  
SEE HPE «DAMPA»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation**

This article reveals the main aspects of the origin of statistical science in Russia, presents an analysis of the modern organization of statistics in Russia, studies the process of the emergence of statistical methods in order to understand the economic and economic life of the country. The material for the formation of statistical methodology has also been studied, historical information on population censuses during the formation of statistical analysis has been provided, the works of Russian scientists engaged in these studies have been studied.

**Keywords:** *statistics, statistical science, statistical accounting, formation, development, census, methods, efficiency, analysis*

*Постановка задачи.* Данное исследование направлено на изучение анализа возникновения статистической мысли и статистики как науки в современном обществе.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Обзор существующих научных работ, связанных с изучением развития статистики как науки, получили своё отражение в трудах таких учёных, как Горшенина М. В. [1], Елисеева И. И. [2], Рыбак О. П. [3], Яковлева Н. А. [4] и других.

*Актуальность исследования.* Выбранная тема исследования является чрезвычайно актуальной, поскольку статистические исследования затрагивают все стороны хозяйственной деятельности любого государства.

*Цель статьи* – изучение процесса возникновения статистики как науки и её развитие в современных реалиях.

*Изложение основного материала.* Развитие статистической мысли и становление статистики как науки в России неотделимы от истории русской экономической мысли, от направления и аспектов развития экономического строя. Развивалась экономика, развивался интерес общества к экономическим процессам, происходящим не только в России, но и в мире в целом. На фоне данных процессов интенсивно развивалась статистическая наука. Возрастало количество методов статистики к познанию хозяйственной и экономической жизни страны, накапливались познания и материал для формирования статистической методологии. Всё это составило первоначальную фундаментальную основу статистической науки в России.

Для того чтобы изучить историю развития статистики, нужно твёрдое понимание, что такое статистика. У этого термина существует масса определений и понятий, основные из них – это наука, изучающая количественную сторону массовых явлений и процессов в неразрывной связи с качественным содержанием. Также существует и такое определение – это отрасль практической деятельности по сбору, накоплению, обработке и анализу цифровых данных, характеризующих население, экономику, образование, промышленность, здравоохранение и другие отрасли народного хозяйства. Обобщая эти два термина, можно сделать вывод, что статистика – это наука об изучении всех практических аспектов жизнедеятельности с количественной стороны на качественной основе.

И если изучать историю статистики в России, то она уходит во времена древности. Статистический учёт на Руси был вызван «жизненными потребностями», прежде всего необходимостью сбора податей с населения.

Однако стоит отметить, что вплоть до XVIII века учётно-статистические операции носили бессистемный характер. Тогда же и появляются первые статистические документы – дозорные, писцовые и учётные книги. В них фиксировались данные учёта зерна, птицы, скота, орудий труда, денег, которыми пользовались монастыри, и князья для контроля над своими вотчинами. Такой устой существования статистики был вплоть до прихода Петра I к власти. Общественная жизнь усложнялась, развивались города, страна была в эпохе реформ и, естественно, статистика перестаёт

быть простым учётом налогов и сборов, а становится целым направлением работы государства.

В 1719 году Петр I своим указом образует Коммерц-коллегию, Берг-коллегию и Мануфактур-коллегию. Их задачей было собирать данные о числе заведений и численности работников, что стало первым случаем статистического учёта рабочих в России.

В начале в России развитие статистической науки началось с описательного направления. Первое статистическое обозрение России было подготовлено русским учёным, географом, статистиком Иваном Кириловым. Его труд носил название «Цветущее состояние Всероссийского государства, в каковое начал, и оставил неизреченными трудами Петр Великий». Этот труд был издан в 1727 году, в нём были широко использованы учётно-статистические данные, которые хранились в Сенате, также там использовались данные подворной переписи 1710 г. и первой ревизии 1718 года.

В табл. 1 приведены данные с труда И. К. Кирилова, в котором зафиксирована сводка данных переписи 1710 года.

*Таблица 1*

Краткие данные подворной переписи 1710 года

Губернии	Количество дворов	Количество людей
Московская	190 826	711 341
Санкт-Петербургская и Ярославская провинция (кроме Пскова и Новгородского уезда)*	108 613	436 383
Киевская	68 009	301 022
Рижская	41 093	217 723
Архангелогородской	68 826	217 449
Казанская	41 441	158 500
Нижегородская	77 615	255 923
Азовская	85 869	304 254
Сибирская	76 052	272 091
<b>ИТОГО</b>	<b>758 394</b>	<b>2 874 685</b>

*\* Из-за вспышки чумы в Пскове и в Новгородском уезде перепись не состоялась*

Исходя из данных переписи, можно сделать краткий анализ. Всего в указанных губерниях 758 394 дворов, в которых проживали более 2,5 миллиона человек. Самое большое количество дворов в

Московской губернии, а именно 190 826, что в процентном соотношении составляло 25%, из чего можно сделать вывод о том, что четверть всех дворов в России находилась в Московской губернии.

А вот наименьшее количество дворов находилось в Рижской губернии, всего 41 тысяча, что составляло всего лишь 5% от общего числа. Такую же картину приблизительно можно увидеть в количестве людей. Только меньше всего людей жили не в Рижской, а в Казанской губернии (всего 158,5 тысяч человек), что составляло 6% от общего числа проживающих. Однако стоит отметить, что в переписи не могли участвовать крепостные, а только представители дворянства и чиновники.

После реформы 1861 года в России были созданы органы местного самоуправления – земства. Для удовлетворения экономических потребностей округа или провинции этим органам требовались статистические данные. В результате в 1870 году были созданы земские статистические управления (или отделы), которые являются прообразом современных городских и областных статистических управлений. Обширный статистический материал, собранный и разработанный Земским статистическим управлением, стал надёжной основой для углублённых исследований российской экономики, прежде всего российской деревни.

В 1897 году произошло поистине историческое событие – состоялась первая всеобщая перепись населения Российской империи. Исторически сложилось так, что в переписи могли участвовать все жители России, включая бывших крепостных. Целью данной переписи было изучение количества собственного населения, а не увеличение налогового бремени, как это было раньше.

В течение полутора лет власти объясняли населению преимущества переписи. Государство также выбирало кадры, которые могли провести перепись. Для этой цели были выбраны в основном образованные люди. Например, Лев Толстой и Антон Чехов были активными участниками переписи.

Всероссийская перепись зафиксировала численный состав населения, включая территорию Польши, Финляндии, Кавказа и острова Сахалин. Результаты были впервые опубликованы только в 1905 году. Они были опубликованы в 4 томах для каждой области или провинции, а также для четырёх крупнейших городов: Москвы, Санкт-Петербурга, Одессы и Варшавы.

На рис. 1 отображены результаты национального состава Российской Империи.

По результатам переписи населения было зафиксировано наличие в Российской империи 2-миллионных городов: Москвы и Санкт-Петербурга.

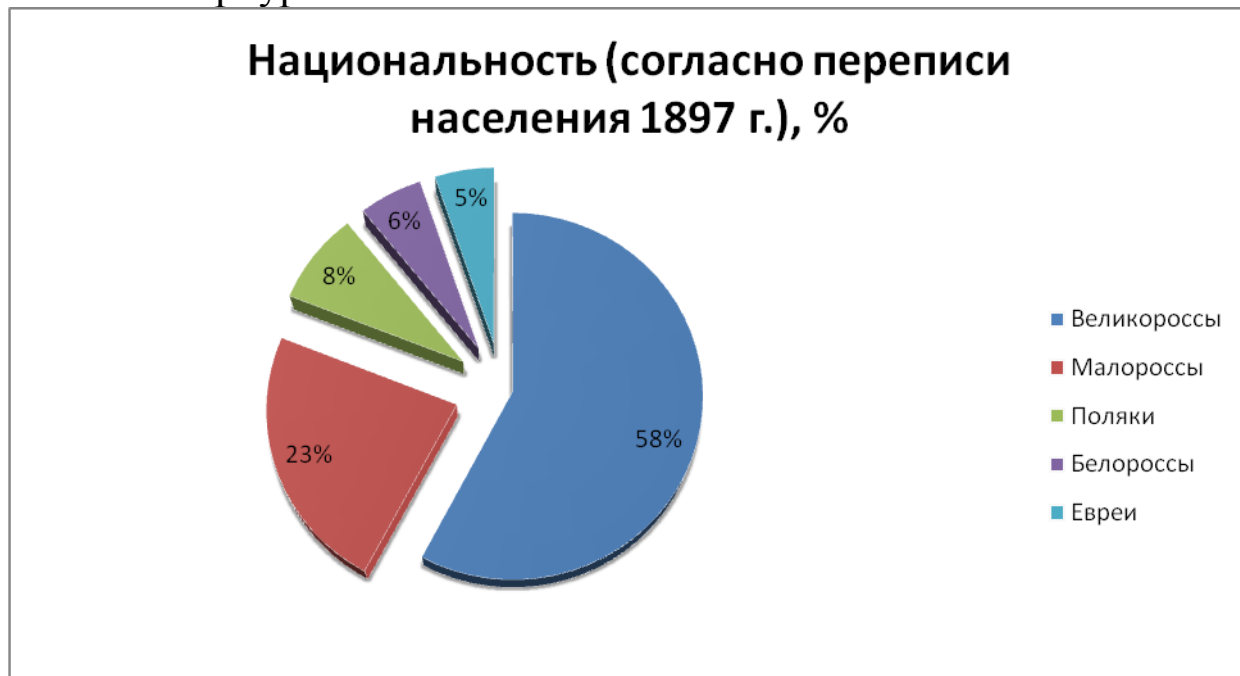


Рис. 1. Национальный состав России в 1897 году, %

На рис. 2 отображён сословный состав России в 1897 году.

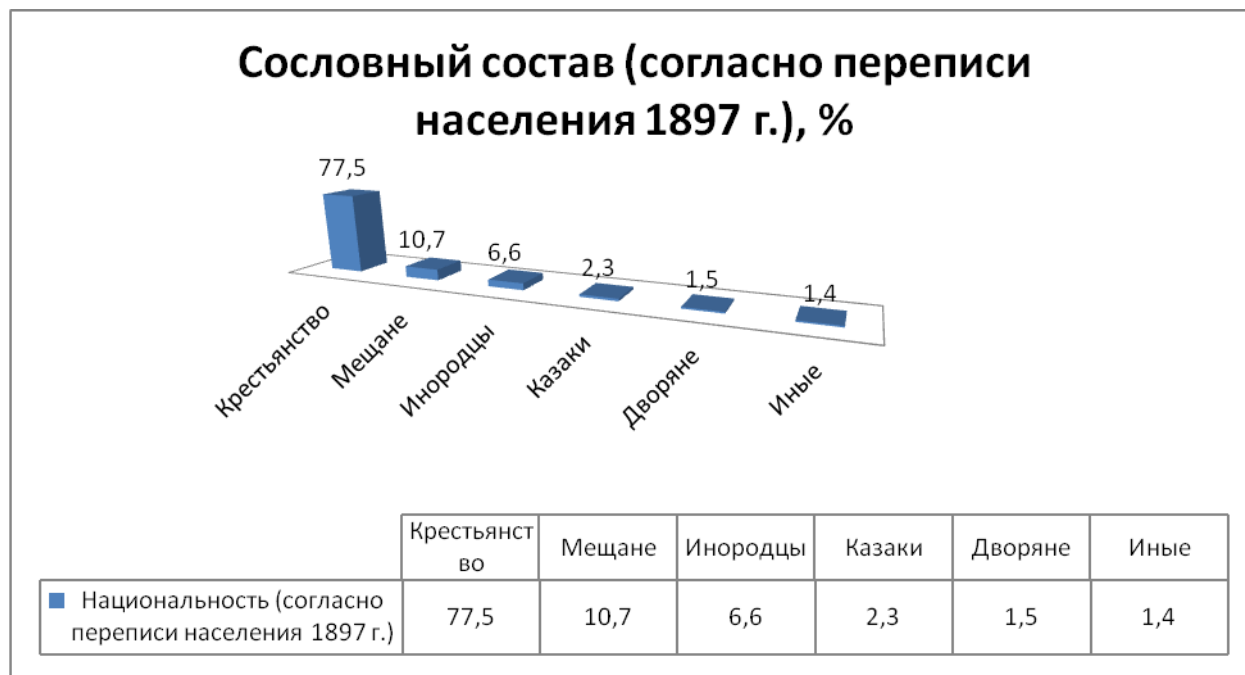


Рис. 2. Сословный состав России в 1897 году, %

На рис. 3 отображён религиозный состав России в 1897 году.

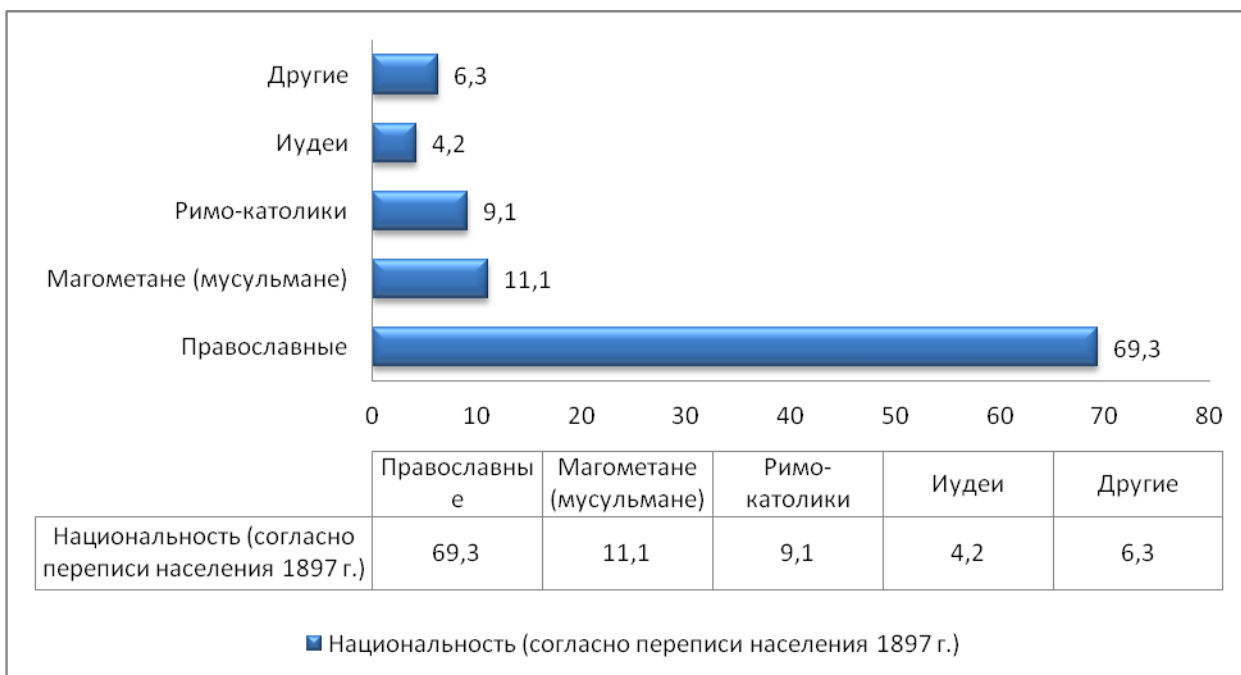


Рис. 3. Религиозный состав России в 1897 году, %

Исходя из приведенных выше данных, можно создать определённый образ среднестатистического жителя России того времени, это условный великоросс, который является крестьянином и исповедует православие.

Новый этап в развитии статистики в России начался после распада Российской империи и образования СССР (1918-1930). Этот этап характеризовался исключительной интенсивностью.

Было проведено множество специализированных организованных статистических переписей и исследований. Уже в 1918 году было создано Центральное статистическое управление. Значительным достижением тех лет стало создание первого баланса национальной экономики. Деятельность учёных в Институте конъюнктуры, созданном Н. Д. Кондратьевым, а также в Институте экономики сельского хозяйства, созданном А. В. Чаяновым, занимались статистическими исследованиями.

Последующему развитию советской статистики препятствовало создание административно-бюрократической системы в 1930-е годы, массовые репрессии, затронувшие лучших экономистов и статистиков. Одной из причин репрессий против статистиков стали результаты переписи 1937 года, которые советские власти признали неудовлетворительными – якобы численность населения была занижена по сравнению с ожидаемой нормой численности населения. Уже в 1939 году была проведена

вторая перепись населения, результаты которой были явно завышены.

Ещё одним негативным фактором в развитии статистики в СССР было подчинение её периода решению оперативных задач. Это означало, что главной целью было показать, какой процент запланированной задачи был выполнен. Процессы и показатели, которые не были запланированы, не включены в область статистического исследования. Это привело к ограничению так называемой «моральной» статистики, то есть преступлений, самоубийств и других проявлений девиантного поведения. Статистика смертности развита слабо, и можно также принять во внимание тот факт, что данные о смертности населения были доступны только для официального использования. Такая ситуация сохранялась до 50-х годов, негативно влияя на состояние статистики, а также на уровень доверия к открытым данным.

Во время Великой Отечественной войны статистика решала огромное количество задач по оперативному учёту трудовых и материальных ресурсов. После войны роль статистики возросла. Началась работа по сбалансированию национальной экономики и статистики, начали оценивать ущерб, понесенный в результате войны.

До распада СССР важность статистики была довольно высокой. Для изучения образа жизни различных социально-профессиональных групп населения появились работы по изучению антисоциальных проявлений, были разработаны экономико-статистические модели, внедрены математические методы.

В 1991 году, с распадом СССР, статистика претерпела радикальные изменения. Главной задачей в то время была разработка комплекса мер по адаптации России к рыночной экономике. Первым шагом в этом направлении стал переход на новую систему макроэкономических показателей, таких как: ВВП, индекс потребительских цен, а также внедрение системы национальных счетов (СНС).

Также в России вместо Советского статистического комитета формируется Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации (Росстат). В 2006 году появилась Федеральная целевая программа «Развитие государственной статистики в России». Целью этой программы являлось создание



единой системы информационно-статистической поддержки органов власти и общества. Такая программа дала результаты, так как при более эффективном использовании бюджетных средств удалось достичь качественно нового уровня информационной поддержки общества.

В тот же период были проведены крупномасштабные статистические обследования, такие как Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2006 года, сплошное обследование малых и средних предприятий. Такие статистические исследования способствуют эффективному снижению нагрузки на российский бюджет.

За всю современную историю Российской Федерации всеобщая перепись населения проводилась три раза: в 2002, 2010 и 2021 годах. Также отдельно произошла перепись населения Крымского федерального округа в 2014 году, после воссоединения Крыма и России. В 2020 году должна была состояться третья перепись населения, однако из-за пандемии COVID-19 она была перенесена на 2021 год. Впервые перепись населения прошла с использованием электронных технологий. Так, перепись можно было пройти с использованием портала Госуслуг. Однако на данный момент Росстат ещё не опубликовал окончательные итоги переписи.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что статистика в России прошла огромный путь, от учёта податей до целой научно-информационной системы, благодаря которой появилась возможность планирования стратегических федеральных программ развития страны на десятилетия вперёд.

Дальнейшие исследования будут направлены на современное развитие статистической науки в условиях появления современных информационно-аналитических баз.

#### *Список использованных источников*

1. Горшенина, М. В. Вклад русских учёных в развитие статистики как науки / М. В. Горшенина, О. В. Горшенина // Молодой учёный. – 2012. – № 12 (47). – С. 190-192 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/47/5921/>

2. Елисеева, И. И. Общая теория статистики: учебник / М. М. Юзбиашев, под ред. И. И. Елисеевой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 656 с.

3. Рыбак, О. П. Становление государственной статистики в России / О. П. Рыбак // Вопросы статистики. – 2011. – № 6. – С. 26-34.

4. Теория статистики: учебник / под. ред. проф. Р. А. Шмойловой. – 5-е изд., перераб. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 656 с.

5. Яковлева, Н. А. Зарождение статистической науки в России. Современная организация статистики в Российской Федерации / Е. С. Тюпина // Материалы научной статьи по специальности «Экономика и бизнес». – Орел : Орловский ГАУ, 2016. – 6 с.

6. Хронология российской статистики: материалы сайта Федеральной службы статистики. – М. : Росстат, 2020. – 4 с.

**УДК 656.614.3**

**DOI 10.5281/zenodo.7885772**

## **ДОСТОВЕРНОСТЬ И РЕАЛЬНОСТЬ ОЦЕНКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ: НАУЧНЫЙ ПОДХОД**

**СИЧКАР И.А.,  
старший преподаватель  
кафедры учёта и аудита,  
ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация**

В статье рассмотрены проблемы обеспечения реальности оценки всех элементов финансовой отчётности и влияние различных методов оценки на достоверность и качество учётной информации с целью принятия управленческих решений. Проанализирована терминология понятия «оценка», предложенная различными учёными-экономистами с точки зрения теоретического и практического применения. Денежная оценка является условием, при наличии которого бухгалтерский учёт может осуществляться.

***Ключевые слова:** оценка, ценность, стоимость, учётная категория, пользователи, финансовая отчётность, себестоимость, хозяйственные операции*

## RELIABILITY AND REALITY OF VALUATION IN ACCOUNTING: A SCIENTIFIC APPROACH

**SICHKAR I.A.,  
Senior Lecturer  
Accounting and Audit departments,  
SEE HPE «DAMPA»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation**

The article deals with the problems of ensuring the reality of the assessment of all elements of financial statements and the impact of various assessment methods on the reliability and quality of accounting information, in order to make management decisions. The terminology of the concept of "assessment" proposed by various economic scientists from the point of view of theoretical and practical application is analyzed. Monetary valuation is a condition under which accounting can be carried out.

*Keywords: valuation, value, cost, accounting category, users, financial statements, cost, business operations*

*Постановка задачи.* Главное направление реформирования и трансформации системы учёта в ДНР и за рубежом – обеспечение реальности оценки всех элементов финансовой отчётности. Достижение достоверности оценки является едва ли не одной из самых больших проблем современной учётной теории и практики, ведь от этого напрямую зависит качество информации о предприятии, которая предоставляется пользователям в финансовой отчётности. Достоверная оценка объектов учёта считается основой эффективной экономики как на уровне отдельного субъекта хозяйствования, так и в международном масштабе. Значительное количество противоречивых интересов различных пользователей бухгалтерской информации повлекло появление многих методов оценивания. И это только усугубило указанную проблему.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В трудах отечественных и зарубежных учёных, таких как Г. И. Алексеева, И. Л. Артеменков, А. Н. Азрилияна [1; 2], С. И. Ожегова [3], И. Н. Богатая [4], А. П. Рудановский [6] изучены проблемы в области теории и методики стоимостной оценки активов и обязательств, исторические аспекты оценки объектов бухгалтерского учёта, состояние методики стоимостной оценки объектов учёта в России, влияние используемой методики оценки

объектов на современное финансовое состояние организации.

*Актуальность.* Проработка нормативно-правовых актов и экономической литературы по этой проблеме подтверждает непоследовательность изложения и теоретического обоснования методики оценки объектов учёта и их отражение в финансовой отчётности. Выявлено устойчивое терминологическое несоответствие и несогласованность национальных положений бухгалтерского учёта и их первоисточников – международных стандартов финансовой отчётности (далее – МСФО) – на языке оригинала относительно оценки. И до сих пор нерешёнными являются вопросы определения, разграничения и надлежащего употребления таких понятий, как «оценка», «оценивание», «измерения», «стоимость», «себестоимость», «цена» и «ценность».

*Целью исследования* является обоснование теоретических и методологических положений, а также разработка рекомендаций по совершенствованию оценки учётной системы в целом и в части нормативно-методической базы учёта активов на основе всестороннего изучения и сравнительного анализа мирового и отечественного опыта.

*Изложение основного материала исследования.* Бухгалтерский учёт как экономическая наука базируется на знаниях экономической теории, в частности с формированием положений экономической теории о стоимости произошло её прикладное применение в одном из элементов метода бухгалтерского учёта – оценке (рис. 1).

Большой экономический и Большой бухгалтерский словари, раскрывая понятие оценки, обозначают её как «процедуру определения цены, ценности или мнения о ценности, уровне или значении» [1, с. 690; 2, с. 291]. Это определение по своей сути дополняет содержание термина, приведенное в Толковом словаре русского языка С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой, где указывается, что «оценка – это мнение о ценности, уровне или значении» [3, с. 486].

В теории учёта оценка рассматривается как один из элементов его метода. Она является способом денежного измерения средств и процессов. С помощью оценки натуральные и трудовые измерители переводятся в денежный, в результате чего есть возможность определить общую стоимость активов, находящихся в распоряжении предприятия, контролировать их использование в

процессе деятельности. Именно в этом заключается её суть. Денежная оценка является необходимой предпосылкой обобщения и отражения хозяйственных операций в учёте и отчётности. Кроме того, с позиции собственников и других заинтересованных в деятельности предприятия лиц оценка также выступает опосредованным инструментом контроля и принятия различного рода экономических решений.

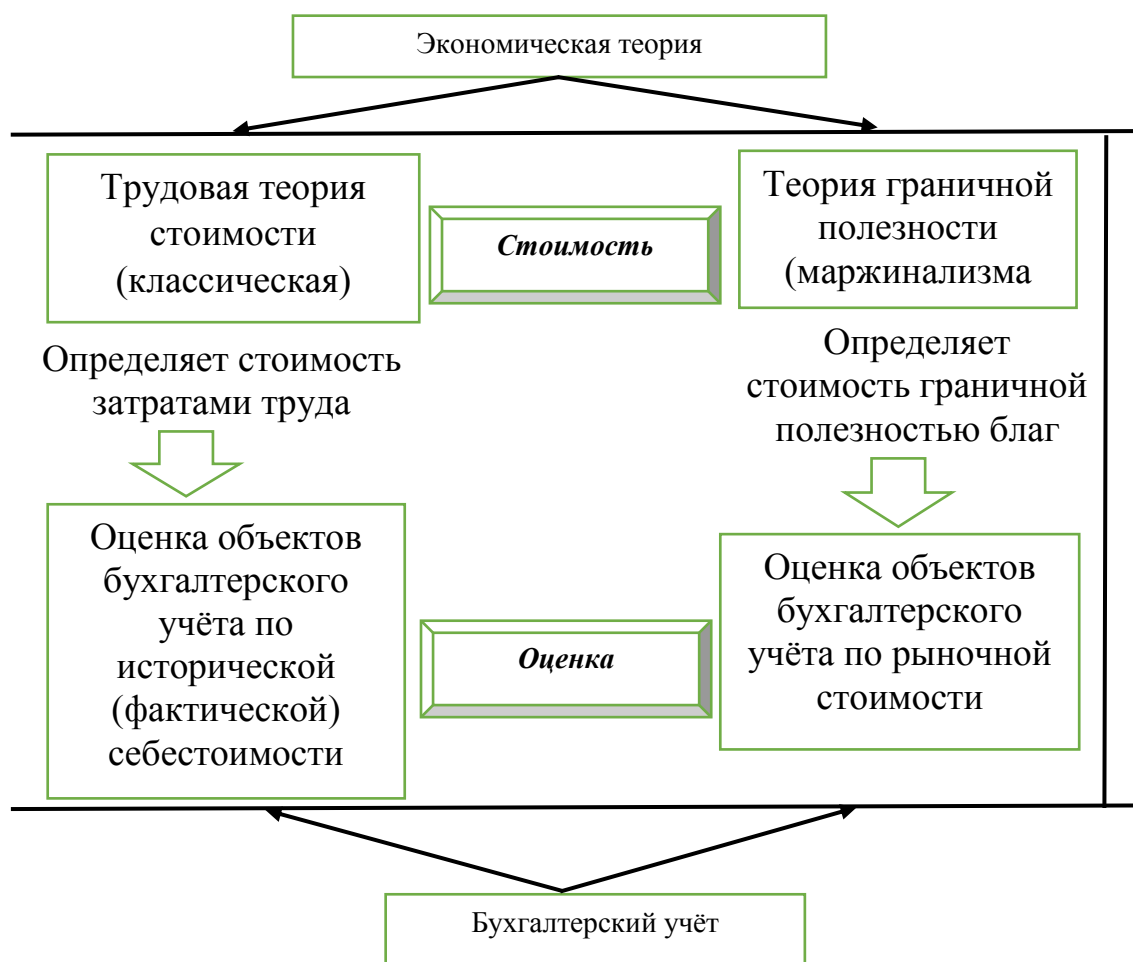


Рис. 1. Стоимость как методологическая база оценки в бухгалтерском учёте

Большинство отечественных учёных приводят различные определения оценки, содержание которых сводится в основном к её обозначению как способа отражения объектов бухгалтерского учёта в денежном измерении. При этом одни авторы (И. Н. Богатая, В. В. Жаринов, Н. В. Бородина) отмечают, что оценка – «это способ отражения объектов бухгалтерского учёта в стоимостном измерителе» [4, с. 29]. Другие уточняют, что подлежит денежному измерению, например, Ю. А. Бабаев указывает в качестве объектов

денежного измерения имущество, обязательства и хозяйственные операции, Е. А. Мизиковский – имущество организации и источники их формирования.

Денежная оценка является условием, при наличии которого бухгалтерский учёт может осуществляться. При этом она выполняет функцию не метода, а общего измерителя средств, принятого в народном хозяйстве. В Концептуальной основе МСФО (2010) представлено оценку (measurement) как процесс определения денежных сумм, по которым элементы финансовой отчётности должны быть признаны и представлены в Балансе и Отчёте о прибыли. Также под оценкой понимают научно обоснованное мнение субъекта о стоимости объекта, который им оценивается.

По нашему мнению, в общем понимании оценка – это выражение в условных единицах определённой характеристики объекта, который оценивается. Для целей учёта и отчётности ключевым понятием оценки объектов является стоимость. Таким образом, оценку необходимо рассматривать как сумму условных денежных единиц для выражения элементов финансовой отчётности, исходя из их стоимости и прочих релевантных параметров, целью установления которой является предоставление пользователям уместной и сопоставимой информации для принятия решений. При этом оценивание является процессом присвоения денежного эквивалента элементам финансовой отчётности для их отражения в системе учёта и отчётности на основе их стоимости и других важных параметров. Оно, на наш взгляд, тождественно понятию измерения, поскольку последнее – это элемент метода бухгалтерского учёта по процедурным подходам, что предполагает оценку и калькуляцию.

Разработка теоретико-методологических основ достоверной оценки элементов финансовой отчётности считается приоритетной задачей в теории учёта. От величины первоначально инвестированной в предприятие стоимости зависит возможная сумма её прироста в результате хозяйственной деятельности. Поэтому оценка элементов финансовой отчётности должна быть максимально приближенной к действительности, объективной, лишённой условностей, предположений и предубеждений. Процесс определения оценки необходимо алгоритмизировать таким образом, чтобы пользователи могли правильно понять способ расчёта того или иного показателя финансовой отчётности.

На наш взгляд, оценка необходима для формирования и отражения в системе учёта и финансовой отчётности информации, а цена – для осуществления обменной операции между деловыми партнёрами. Понятие цена применяется непосредственно перед или во время заключения соглашения о покупке/продаже или обмене товара.

Заметим, что затронутый в этой работе вопрос актуален уже не одно столетие, и выходит далеко за пределы учёта. Проблема оценки возникла ещё во времена господства классической политической экономии. В науке известны два концептуальных подхода к её решению, а именно: трудовая теория стоимости и теория предельной полезности. Они являются базовыми для разработки методик установления стоимости объектов, подлежащих отражению в учёте и отчётности.

По классической трудовой теории стоимость – это овеществлённый в товарах и услугах общественно необходимый труд и экономические отношения между субъектами хозяйственной деятельности, которые связаны с таким трудом, с общественным разделением труда и обменом товарами и услугами. А. Смит называл стоимость «естественной ценой и тем центром, вокруг которого колеблются, к которому тяготеют рыночные цены».

Классики политической экономии утверждали, что товар является диалектическим единством потребительской стоимости. К. Маркс назвал законом тот факт, что потребительская стоимость товара является предпосылкой его меновой стоимости, а, следовательно, стоимости. Таким образом, он считал, что потребительная стоимость – это экономическая форма общественной полезности в процессе её исторического развития.

Д. Рикардо разграничил три фактора субстанции стоимости: труд, полезность (потребительскую стоимость) и редкость. Последний термин означает ограниченность отдельных видов ресурсов, несоответствие их тому количеству, которое необходимо для полного удовлетворения потребностей производителя, потребителя, коллектива, общества.

«Стоимость, – писал российский экономист Ю. Осипов, – категория трансцендентная, имеющая свою тайну, не поддающуюся разгадыванию». Сравнивая её с такими понятиями, как материя, дух, энергия, он отмечал, что определение трансцендентности открывает возможность вполне реалистичного

и ненадуманного подхода к решению проблемы стоимости. «Мы видим, что стоимость существует, но мы не знаем, что она есть в своих первоосновах, и не можем разглядеть её начала; однако мы можем составить суждение о стоимости как о феномене человеческого мира, что позволяет понимать стоимость как стоимость и объяснить с её помощью хозяйственный, а лучше сказать – экономический мир человека».

По мнению З. Рахмана и А. Шеремета [5, с. 24], «в бухгалтерском учёте себестоимость используется как мера финансового «усилия», прилагаемого для получения доступа к ресурсам, которые будут истощаться в процессе зарабатывания дохода». Поскольку ресурсы приобретаются путём финансовых операций, такое финансовое «усилие» измеряется во время приобретения, что обычно совпадает с юридическим обязательством заплатить деньги за эти ресурсы.

Анализ приведенных определений позволяет прийти к выводу, что себестоимость является подвидом стоимости.

Изучив литературу по теории ценности (стоимости), мы обнаружили, что большинство основоположников концепции предельной полезности, учёные маржиналистического направления в своих теоретических разработках и сентенциях в основном употребляли термины «ценность» и «полезность» в противовес «стоимость» и её видам. По своей глубинной сущности «ценность» (value) является философской категорией. Однако она была трансформирована учёными-экономистами и приобрела специфический экономический смысл. «Ценность – это процессы, явления, предметы, имеющие положительную значимость для человека и способствующие удовлетворению его потребностей и интересов» [6, с. 137]. Раздел философии, в котором изучается теория ценностей, называется аксиология.

Философский аспект понимания ценности предполагает, что она имеет социальное происхождение, функциональное значение и личностный смысл, так как ассоциируется с конкретным человеком, социальной группой, обществом; возникает в процессе деятельности; всегда является положительной; имеет по своей природе объективный характер и субъективную форму функционирования [6, с. 138-139].

В справочной литературе ценность определяется как «единство полезности товара для потребителя и его стоимости



(индивидуальных издержек производства) для производителя в процессе купли-продажи». В этой категории заложено диалектическое взаимодействие производительных сил и отношений собственности в процессе производства и реализации товаров определённого вида, с одной стороны, и субъективная оценка этих товаров, как с позиции отдельных покупателей (потребителей), так и отдельных социальных слоёв и групп, всего общества – с другой стороны.

Ценность, по А. Тюрго, показывает «степень значения для человека предмета его желаний. При изобилии воды как полезности она не имеет большой ценности, в пустыне же её ценность безгранична» [7]. А. Шеффле определял ценность как «значение, которое благо имеет благодаря своей пригодности для экономического цели осознания хозяйствующего субъекта».

К. Менгер [8] считал, что ценностью называется то значение, которое приобретают для нас конкретные материальные блага благодаря тому, что в процессе удовлетворения наших потребностей мы осознаём свою зависимость от них. Мыслитель доказывал, что ценность не является чем-то присущим товарам, их свойством или независимой вещью, которая самостоятельно существует. Это суждение экономических людей о важности товаров в их распоряжении для поддержания жизни и благосостояния. Поэтому ценность не возникает вне сознания людей. Источником ценности, по К. Менгеру, является соотношение между необходимостью и количеством доступных нам благ. «Ценность – это человеческий интерес, представляемый как состояние внешнего предмета», – писал Ф. Визер.

Учёный М. Туган-Барановский считал «ценность» и «стоимость» основными логическими категориями хозяйства [8, с. 85]. Сравнивая их, он подчёркивал: «Обе категории не только не тождественны, а даже совершенно различны – как зарплата противоположна затрате» [8, с. 101]. При этом экономист утверждал, что «ценность находится на том полюсе хозяйства, где лежит цель последнего, стоимость же есть всегда только средство» [8, с. 86]. Более того, учёный рассматривал категорию «ценность» как «одну из форм категории воли» [8, с. 86]. В книге «Основы политической экономии» М. Туган-Барановский писал, что «хозяйственная ценность является значением, которое мы придаём определённому предмету в силу нашего сознания, что от владения

им зависит в большей или меньшей степени наше хозяйственное благосостояние» [8, с. 87], тем самым подчёркивая её субъективность. Под стоимостью любого хозяйственного предмета, по его мнению, надо понимать «хозяйственную трату, что сделана на покупку этого хозяйственного предмета» [8, с. 101].

На основании приведенного выше считаем, что стоимость скорее является категорией затратного характера и в большей степени касается сферы производства, а ценность – аксиологическая, оценочная категория субъективной природы, которая в основном касается сферы обращения и потребления благ.

Противоречивость рассмотренных трактовок указанных экономических категорий, невозможность окончательно их дифференцировать и однозначно определить объясняется методологическим плюрализмом нынешней экономической науки. В этом контексте уместно мнение Л. Мизеса. В своём сочинении «Роль доктрин в человеческой истории» он писал: «все доктрины излагаются и воспринимаются, по меньшей мере, в двух разных, даже противоречивых вариантах» [9, с. 26]. Это утверждение о дуализме относится к любой социальной, экономической или политической доктрине. «Пролив разделяет эзотерическое учение от экзотерического, и моста между ними возвести невозможно» [9, с. 26-27]. Такую ситуацию Л. Мизес объяснял ограниченностью интеллектуальных возможностей человека: «Лишь маленькая часть элиты имеет способность улавливать тонкие связи рассуждения. Большинство людей беспомощны, когда сталкиваются с тонкостями проблемы. Они не могут понять основных предложений, путь к математике для них заблокирован. Поэтому они упрощают и исправляют неуклюжим образом то, что слышат или читают. Они фальсифицируют и неправильно изображают утверждения и выводы ..., трансформируют каждую теорию и доктрину с целью адаптировать её к своему интеллектуальному уровню» [9, с. 26-27].

Приведенные выше определения стоимости и ценности аргументируют уместность параллельного употребления понятий «cost» и «value» в МСФО. Первое – «стоимость – связано с затратами на создание, приобретение объекта, который впервые берётся на баланс предприятия, а второе – «ценность» – выражает отношения обмена между заинтересованными сторонами, их отношение к объекту соглашения между ними.

Разграничивал стоимость и ценность объектов учёта учёный А. Рудановский, он писал: «количественная оценка актива всегда сводится качественно к стоимости, а количественная – денежная оценка пассива сводится к ценности» [6, с. 71].

С. Рахман и А. Шеремет [5, с. 24] замечают, что бухгалтер определяет ценность актива как стоимость его приобретения, но не как ценность ожидаемой отдачи от его использования. Таким образом, «ценность использования» активов, считают учёные, которая утверждается принципом непрерывности функционирования предприятия, отличается от стоимости приобретения. Для бухгалтера разница между ценностью использования и стоимостью приобретения актива является прибылью:

Ценность использования - стоимость приобретения = прибыль

Вопреки существованию различных подходов к трактовке «стоимости» и «ценности» в нашем учётном обиходе закрепился лишь первый термин. Кроме того, считаем, что стоимость рассматривается более прагматично. Сегодня она, скорее всего, является рабочей категорией в учёте и отчётности для представления информации о фактах хозяйственной жизни предприятия и проведения обменных операций между контрагентами. Её действительная сущность для участников экономических отношений является второстепенной. В подтверждение этого приведём пример: согласно нормам стандартов бухгалтерского учёта, некоторые активы, в частности финансовые инвестиции, учтённые по методу участия в капитале, отражаются в Балансе по нулевой стоимости. На самом деле это означает, что они не имеют никакой стоимости, но по факту их наличия для предоставления пользователям уместной и достоверной информации этим активам присваивается числовое значение «ноль денежных единиц».

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Следовательно, стоимость как учётная категория является базовой условной суммой денежных единиц для отражения элементов финансовой отчётности. В отношении, например, стоимость активов является затратной категорией, выражающей сумму средств, которые были

потрачены для приобретения или в другой способ получения актива или же которые предстоит получить от других субъектов хозяйствования согласно договорённости с ними.

Таким образом, оценка в бухгалтерском учёте выступает общим измерителем всех хозяйственных средств, источников, процессов; составляющей метода бухгалтерского учёта; базовым принципом бухгалтерского учёта и финансовой отчётности; предпосылкой функционирования других элементов метода бухгалтерского учёта; выражением институциональных интересов институциональных групп национального и глобального масштаба. Оценка в бухгалтерском учёте осуществляется в национальной денежной единице, что предопределяет условный характер процесса учётного оценивания.

#### *Список использованных источников*

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 6-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
2. Большой Бухгалтерский Словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
3. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова; Российская академия наук. Институт русского языка им В. В. Виноградова. – 4-е изд., доп. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
4. Богатая, И. Н. Учётные модели оценки стоимости фирмы / И. Н. Богатая. – Ростов н/Д. : Изд-во СКНЦ ВШ, 2001. – 240 с.
5. Рахман, З. Бухгалтерский учёт в рыночной экономике / З. Рахман, А. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 272 с.
6. Рудановский, А. П. Оценка как цель бухгалтерского учёта: счётное исчисление / А. П. Рудановский. – Л., 1928. – 176 с.
7. Тюрго, А.Р.Ж. (1727-1781). Размышления о создании и распределении богатств: ценности и деньги / А.Р.Ж. Тюрго; пер. и доп. проф. А. Н. Миклашевского. Юрьев: тип. К. Маттисена, 1905. – XVIII, 80 с.
8. Менгер, К. Основания политической экономии / К. Менгер; Австрийская школа в политической экономии. – М. : Экономика, 1992 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rosreferat.ru/economy/560.htm>

9. Туган-Барановский, М. Основы политической экономии / М. Туган-Барановский. – Львов : Изд. центр ЛНУ им. И. Франко, 2003. – 628 с.

10. Reisman, G. Eugen von Böhm-Bawerk's «Value, cost, and marginal utility»: notes on the translation / G. Reisman // The Quarterly Journal of Austrian Economics. – 2002. – Vol. 5, No. 3. – P. 25-35 [Electronic resource] – Access mode: [http://mises.org/journals/qjae/pdf/qjae5\\_3\\_4.pdf](http://mises.org/journals/qjae/pdf/qjae5_3_4.pdf)

**УДК 338.436.33**

**DOI 10.5281/zenodo.7885985**

## **ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК**

**ТКАЧЕНКО В.Г.,**

**д-р экон. наук, проф. заведующий кафедрой  
экономической теории и маркетинга;**

**ПЕРЕДЕРИЕВА С.А.,**

**канд. экон. наук, доцент,  
доцент кафедры бухгалтерского учета,  
анализа и финансов в АПК;**

**КИЗЛИК Т.А.,**

**канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского  
учета, анализа и финансов в АПК,  
ГОУ ВО ЛНР ЛГАУ,  
Луганск, Луганская Народная Республика,  
Российская Федерация**

В данной работе исследована концепция устойчивого развития триады «общество – экономика – природа», в которой указанные три аспекта равнозначны и сбалансированы. Представлены и группированы основные документы и события формирования концепции устойчивого развития мирового сообщества. Проанализированы социальные, экологические и экономические компоненты ЦУР по удельному весу составляющих. Разработана классификация финансовых ресурсов, обеспечивающих устойчивое развитие, а также проведен анализ основных функций финансовых ресурсов по источникам их формирования. Определены основные элементы финансового механизма устойчивого развития.

***Ключевые слова:** концепция, цели устойчивого развития, финансовые ресурсы, финансовый механизм, АПК*

## **FINANCIAL MECHANISM FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AIC**

**TKACHENKO V.G.,**  
Doctor of Economics, Professor, Head of the  
Department of Economic Theory and Marketing;

**PEREDERIEVA S.A.,**  
Candidate of Science (Economics),  
Associate Professor, Associate  
Professor of Accounting, Analysis and  
Finance in the Agroindustrial Complex;

**KIZLIK T.A.,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of Accounting,  
Analysis and Finance in Agroindustrial Complex,  
SEI HE LPR LSAU,  
Luhansk, Luhansk People's Republic,  
Russian Federation

This paper explores the concept of sustainable development of the triad «society – economy – nature», in which these three aspects are equivalent and balanced. The main documents and events of the formation of the concept of sustainable development of the world community are presented and grouped. The social, environmental and economic components of the SDGs are analyzed in terms of the specific weight of the components. A classification of financial resources that ensure sustainable development has been developed, as well as an analysis of the main functions of financial resources by the sources of their formation. The main elements of the financial mechanism for sustainable development have been identified.

***Keywords:** concept, sustainable development goals, financial resources, financial mechanism, AIC*

*Постановка задачи.* Обеспечение устойчивого развития в современных условиях является приоритетной задачей всего мирового сообщества, поэтому данная проблематика имеет глобальный характер. Экологическая и социальная компоненты являются наиболее значимыми во всех международных договорах, однако без наличия в необходимом количестве экономических ресурсов вышеуказанные компоненты не обеспечат устойчивого будущего во взаимозависимом мире.

*Анализ последних исследований и публикаций.* На данном этапе экономического развития достаточно много внимания уделено вопросам формирования теоретических аспектов и практических рекомендаций формирования финансового механизма устойчивого развития АПК, однако в свете последних событий и постоянных

изменений внешних и внутренних условий проблематика не исследована в достаточном объёме.

*Актуальность.* Сфера устойчивого развития является наиболее важной и значимой в современном мире, включающей в себя три основных направления, синтез которых оказывает решающее влияние на развитие экономики в целом, и отдельных её отраслей в частности. В данном случае разработка финансового механизма выступает базисом для обеспечения ресурсной составляющей устойчивого развития, что и обуславливает актуальность данного исследования.

*Целью данной статьи* является обоснование основных целей устойчивого развития, а также разработка основных элементов финансового механизма устойчивого развития на основании зарубежного опыта в современных условиях.

*Изложение основного материала исследования.* При анализе целей устойчивого развития ООН (Sustainable Development Goals) и российских аспектов их возможной адаптации для разработки документов на перспективу важно отметить несовпадение трактовки понятия устойчивого развития в мире и в России. Если в РФ современные стратегии и программы используют этот термин, прежде всего, в контексте устойчивого экономического роста, то в мире под устойчивым развитием понимается гораздо более фундаментальный процесс – сбалансированное развитие экономических, социальных и экологических компонент. Концепция устойчивого развития в международной повестке возникла во второй половине XX века, когда проблемы окружающей среды и общества стали очевидным фактором, препятствующим стабильному экономическому развитию. Устойчивое развитие учитывает социальные и экологические факторы и направлено на достижение экономического роста посредством обеспечения социального благополучия и сохранения окружающей среды.

Поэтому зачастую концепцию представляют в виде триединства экономики, общества и природы (рис. 1).

Все три аспекта равнозначны и сбалансированы. Экологический аспект рассматривает вопросы состояния окружающей среды, потребления ресурсов, загрязнения воздуха, использования воды и энергии и др. Социальный аспект касается вопросов качества жизни людей и их благополучия. Экономический – состояния экономики, её возможностей и развития.

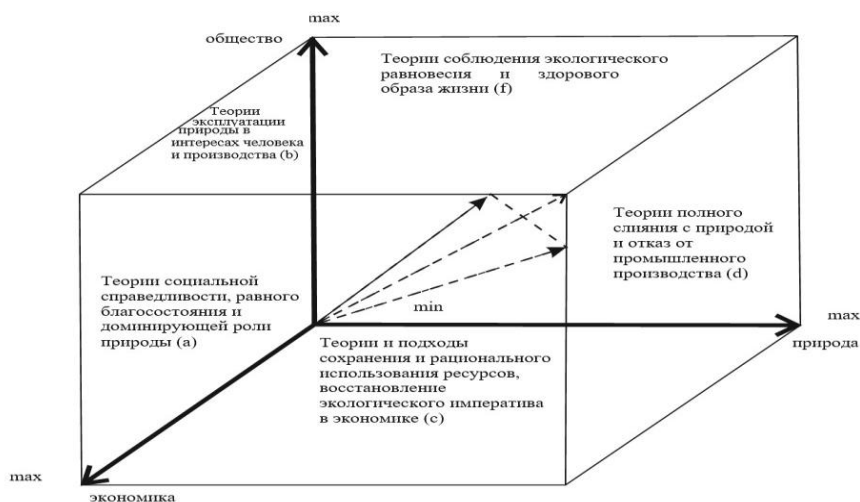


Рис. 1. Концепция устойчивого развития триады «общество – экономика – природа»

Основные документы и события формирования концепции устойчивого развития мирового сообщества представлены на рис. 2.



Рис. 2. Формирование и развитие концепции устойчивого развития



Официальное оформление концепция Устойчивого Развития приобрела в рамках работы Комиссии ООН по окружающей среде и развитию, также известной как Комиссия Брунтланд (Brundtland Commission). В 1987 г. комиссия опубликовала доклад «Наше общее будущее» и дала определение устойчивому развитию. Именно эта формулировка является наиболее используемой при определении устойчивого развития: Устойчивое развитие – это развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего поколения без ущерба для способности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

В 2012 г. в июне была разработана стратегия, которая рассчитана на будущее человечества, при этом базируется на концепции устойчивого развития, в положениях которых разработан механизм развития «зелёной» экономики. Представленные приоритеты по развитию на официальном уровне были поддержаны нашим правительством как основа, на которую необходимо ориентироваться при долгосрочном планировании.

Цели глобального развития на долгосрочную перспективу были разработаны в концептуальных протоколах ООН в XXI в., согласно которым на осенней конференции 2015 года ООН утвердила основные Цели устойчивого развития, которые рассчитаны на период с 2016 года до 2030 года, и являются приемлемыми во всех странах мира. Российская федерация в 2015 году, так же, как и другие 193 страны, подписала резолюцию «Преобразование нашего мира: Повестка-2030».

Организация объединённых наций зимой 2015 г. разработала документ, который направлен на борьбу с изменениями климата, а также с его последствиями на период, начиная с 2020 г., который включает целевые показатели, заключающиеся в анализе индикаторов объёмов выбросов парниковых газов при изменении температурных режимов [4].

Парижское соглашение, согласно своей главной цели, предполагает осуществление первых шагов, направленных на переход к низкоуглеродной экономике. Внедрение в практику данного соглашения является основополагающим для решения задач в сфере обеспечения устойчивого развития, так как данное соглашение представляет собой алгоритм действий, которые предполагают сокращение выбросов парниковых газов, приведение в соответствие и обеспечение устойчивости к последствиям, вызванным изменениями климата. По данным ООН, необходимо

5-7 трлн долл. в год для достижения Целей устойчивого развития, при этом примерно 75-80% от этой суммы нужно привлечь не из государственного сектора экономики.

Перечень вопросов, рассматриваемый на мировом уровне, по обеспечению устойчивого развития и принятие вышеуказанных соглашений являются своего рода ориентиром для процесса развития экономики в будущем. Данные концептуальные изменения привели к возникновению современных трендов, как на финансовом рынке, так и при организации механизмов, обеспечивающих оценку устойчивости. Исходя из этого, в практику действующие субъекты экономики начали внедрять принципиально новые модели и механизмы инвестирования, основанные на облигациях (социальные, переходные, голубые, зелёные), позволяющие обеспечивать решение социальных и экологических задач.

Система ЦУР имеет трёхуровневую конфигурацию и методологический подход, который можно представить в виде «цель-задачи-индикаторы». Представленные 17 целей данной системы состоят из трёх составляющих, которые направлены на устойчивое развитие, при этом учитывают также институциональные аспекты (табл. 1).

*Таблица 1*

Удельный вес компонентов целей устойчивого развития, %

ЦУР	Социальный фактор	Экологический фактор	Экономический фактор	из них основной
1	2	3	4	5
Цель 1. Всеобщая ликвидация нищеты	60	13	27	социо
Цель 2. Повсеместная ликвидация голода, повышение продовольственного суверенитета и безопасности, а также улучшение питания путём обеспечения и поддержки устойчивого развития АПК	60	27	13	социо
Цель 3. Гарантирование здорового образа жизни, направленного на его качество	96	4	0	социо
Цель 4. Предоставление качественного образования	81	5	14	социо
Цель 5. Защита прав и возможностей женщин, при условии гендерного равенства	100	0	0	социо
Цель 6. Повышение рационального использования, а также санитарных норм водных ресурсов	44	44	11	социо; эколого

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
Цель 7. Гарантия предоставления всеобщего доступа современным источникам энергии с невысокой платой за пользование, обладающими надёжностью и устойчивостью	22	44	33	эколого
Цель 8. Обеспечение поступательного, всеохватного и устойчивого экономического роста, которое способствует полной и производительной занятости при достойной работе	37	10	53	эконом
Цель 9. Обеспечение условий по созданию стойкой инфраструктуры, а также содействие развитию всеохватывающей и устойчивой индустриализации при внедрении инноваций	13	20	67	эконом
Цель 10. Уменьшение неравенства внутри государств и между ними	67	0	33	социо
Цель 11. Содействие и развитие экологической устойчивости как населённых пунктов, так и городов в части их открытости, безопасности и жизнестойкости	62	33	5	социо
Цель 12. Содействие переходу к рациональным и эффективным моделям производства и потребления	21	58	21	эколого
Цель 13. Обеспечение условий по реализации срочных мер, направленных на борьбу с негативными изменениями климата, их последствия	56	44	0	социо; эколого
Цель 14. Обеспечение рационального использования океанов, морей, а также других морских ресурсов, и их сохранение	5	67	29	эколого
Цель 15. Сохранение и восстановление экологических систем суши, обеспечение содействия для их рационального использования	22	67	11	эколого
Цель 16. Создание и продвижение идей построения миролюбивого общества для обеспечения интересов и решения основных проблем устойчивого развития, свободный доступ к правосудию	93	0	7	социо
Цель 17. Развитие средств осуществления и поставки работы в границах Глобального партнёрства для обеспечения интересов устойчивого развития	93	0	7	социо

Цели устойчивого развития рассматривают как системные, так и структурные барьеры для обеспечения устойчивого развития, которые заключаются в неравенстве, бедности, экологии, институциональных структурах, их преодолении и развитии человечества. Данные цели рассчитаны для всех стран мира, но с

определёнными модификациями, поэтому их необходимо учитывать для создания устойчивого будущего в мире, который является взаимозависимым.

Подводя итог, следует отметить, что понимание принципов, на которых должны быть построены механизмы реализации ЦУР, очень важны для ЛНР, не имеющей должного опыта стимулирования устойчивого развития.

Правительство Луганской Народной Республики также определило, что концепция устойчивого развития является приоритетной, и приняло «Программу социально-экономического развития Луганской Народной Республики на 2022-2024 годы», в которой разработаны мероприятия повышения качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций, развития потенциала молодого поколения [1].

В предыдущие годы в России создана устойчивая экономическая база. В настоящее время Россия – страна со средним уровнем развития и доходами выше среднего, что фактически означает исчерпание потенциала «догоняющего» роста. При этом для достижения целевых ориентиров, определённых Президентом Российской Федерации, темп экономического роста в России должен составлять 3-3,5% ежегодно. Основной задачей экономической политики является обеспечение условий для устойчивого развития экономики и выхода её на целевые темпы роста [2].

В 2020 году Россия заняла 57 место в мире по индексу ЦУР, который ежегодно рассчитывают независимые рейтинговые агентства SDSN и Bertelsmann Stiftung. Впереди неё, на 56 месте, находится Алжир, позади, на 58-м месте, – Грузия. Первые три места заняли Швеция, Дания и Финляндия, традиционно лидирующие в этом рейтинге. Япония находится на 20 месте, США – на 22-м, а последние – Чад, Южный Судан и Центральноафриканская Республика.

Поскольку достижение и реализация долгосрочных национальных стратегий устойчивого развития, целей устойчивого развития отраслей и регионов охватывают большое количество комплексных и сложных вопросов, то они нуждаются во внедрении серьёзных механизмов для их достижения и реализации (финансовых, институциональных, правовых и т.п.).

Адаптация целей устойчивого развития к национальным стратегиям развития ставит сложные задачи перед национальными правительствами по разработке/адаптации механизмов достижения и имплементации их в национальное законодательство. Финансовый сектор и бизнес, финансовые механизмы играют важную роль в достижении ЦУР ООН и выполнении Парижского соглашения. Однако на данный момент не все компании и финансирующие организации учитывают принципы устойчивого развития в национальных стратегиях. Определение национальных индикаторов достижения целей устойчивого развития является сложной задачей для многих стран мира, особенно стран развивающихся экономик. Классификация финансовых ресурсов, задействованных в сфере устойчивого развития, приведена в табл. 2.

*Таблица 2*

Классификация финансовых ресурсов, обеспечивающих устойчивое развитие

Признак	Виды финансовых ресурсов
Формы обеспечения	Самофинансирование Кредитование Инвестирование Межбюджетные трансферты Гранты
Принадлежность	Собственные Заёмные Привлечённые (финансовая помощь)
Источники формирования	Государственные Частные Международные
Уровень формирования и использования	Национальные Международные Мировые
Срок использования	Краткосрочные Среднесрочные Долгосрочные
Направление использования	Финансирование базовых секторов экономики, программ устойчивого развития Финансирование общественных благ Климатические финансы
Доходность	Филантропическая Коммерческая Социальный эффект
Уровень централизации принятия решений	Централизованные Децентрализованные

Следует отметить, что каждая категория финансовых ресурсов по источникам формирования, задействованных в сфере устойчивого развития, выполняет свои функции (табл. 3).

Таблица 3

Основные функции финансовых ресурсов по источникам формирования

Финансовые ресурсы	Функции
Государственные	- укрепление справедливости, в т. ч. посредством сокращения масштабов бедности; - предоставление социальных товаров и услуг, которые не смогут предоставить рынки; - политика поддержки и стимулирования хозяйствующих субъектов; - регулирование макроэкономической стабильности нивелирование диспропорций развития секторов экономики.
Частные	- направление средств на цели инвестиций в производство
Международные	- искоренение бедности и развитие; - финансирование предоставления региональных и глобальных общественных благ; - поддержка макроэкономической стабильности в контексте более широкой глобальной благоприятной обстановки; - предоставление глобальных общественных благ

Всё многообразие финансовых механизмов, в зависимости от задач их разработки, можно сгруппировать по определённым признакам. Классификация финансовых механизмов по их существенным признакам приведена в табл. 4.

Таблица 4

Классификация финансовых механизмов

Признак	Финансовый механизм
По роли в экономической системе	Совокупный финансовый механизм как объект экономической системы, механизмы подсистем
По целевым функциям	Механизмы формирования выручки от реализации, инвестиций, финансовых ресурсов, ценовой механизм и т.д.
По уровням экономической системы	Финансовые механизмы: общегосударственные, межотраслевые, развития отдельных отраслей и сфер, регионов, территорий, отдельных предприятий
По элементам в своём составе	Денежно-кредитные, финансовые, налоговые, бюджетные и т.д.
По способу действия	Гибкие многоканальные и жёсткие одноканальные; прямого и косвенного действия; имеющие одностороннюю или прямую и обратную связи; действующие самостоятельно и во взаимодействии с другими механизмами; долгосрочные, разового и многократного действия

Предложены структурные элементы финансового механизма обеспечения устойчивого развития на рис. 3, которые представлены формами финансового обеспечения устойчивого развития, финансовыми инструментами и финансовыми методами.



Рис. 3. Основные элементы финансового механизма устойчивого развития

К основным формам финансового обеспечения устойчивого развития следует отнести финансирование, кредитование и инвестирование, которые, в зависимости от источников финансирования, делятся на внутренние (национальные) и внешние (международные) – государственные и частные.

Финансовые инструменты:

- 1) бюджетные трансферты (дотации, субсидии, субвенции); международная государственная помощь развитию (гранты и другие трансферты);
- 2) частные трансферты;
- 3) национальные кредиты; международные кредиты;
- 4) национальные и международные инвестиции; прямые и

портфельные инвестиции, в т.ч. иностранные инвестиции.

В состав финансовых методов финансового механизма устойчивого развития входят:

1) финансовое планирование – планирование процессов формирования, распределения, перераспределения и использования финансовых ресурсов в целях достижения целей устойчивого развития;

2) финансовый учёт – учёт наличия и движения финансовых ресурсов, задействованных в сфере устойчивого развития;

3) финансовый анализ – совокупность методов определения финансового положения субъекта и использование этим субъектом финансовых ресурсов с целью достижения целей устойчивого развития, а также его возможностей на ближайшую и долгосрочную перспективу;

4) финансовый контроль – совокупность видов, форм и методов проверки законности и целесообразности использования финансовых ресурсов, задействованных в сфере устойчивого развития, достижение положительных конечных результатов.

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Проведенное исследование понятийно-категориального аппарата финансового механизма устойчивого развития позволило определить понятие «финансирование устойчивого развития» как процесс мобилизации, распределения, направления и использования финансовых ресурсов с учётом социо-эколого-экономических потребностей в приоритетные секторы, программы и проекты с целью достижения устойчивого развития в долгосрочной перспективе. Конкретизация понятия позволила определить «глобальную финансовую политику в области устойчивого развития» как целенаправленный комплекс действий и мероприятий управления экономическими, социальными и экологическими процессами по формированию, распределению и перераспределению финансовых ресурсов, осуществляемых международными организациями, глобальными фондами и правительствами стран в рамках их полномочий и функций в сфере обеспечения реализации целей устойчивого развития. Классифицировать финансовые ресурсы, задействованные в сфере устойчивого развития, по таким признакам, которые обеспечивает идентификацию финансовых ресурсов и возможность их целевого направления на решение



конкретных проблем в сфере устойчивого развития: формы обеспечения, принадлежность, источники формирования, уровень формирования и использования, срок использования, доходность, уровень централизации принятия решений, направление использования.

#### *Список использованных источников*

1. Программа социально-экономического развития Луганской Народной Республики на 2022 - 2024 годы» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sovminlnr.ru/akty-sovetaministrov/rasporyazheniya/25481-ob-utverzhdenii-programmy-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-luganskoj-narodnoj-respubliki-na-20222024-gody.html>

2. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.kremlin.ru/media/acts/files/0001201805070038.pdf>

3. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. ООН. – 2015. – 45 с.

4. Принятие Парижского соглашения. Конференция Сторон. Двадцать первая сессия. Париж, 30 ноября-11 декабря 2015 года. FCCC/CP/2015/L.9/Rev.1. ООН. – 2015. – 42 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unep.com.ru/globenv/18-climate/956-cop21.html>

5. Будущее, которого мы хотим. Итоговый документ Конференции ООН. Рио-де-Жанейро, 2012. – 66 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.socionauki.ru/almanac/noo21v/files/buduwee\\_kotorogo\\_my\\_hotim\\_oon.pdf](https://www.socionauki.ru/almanac/noo21v/files/buduwee_kotorogo_my_hotim_oon.pdf).

6. Указ Президента РФ «О национальных целях развития Российской Федерации до 2030 года», 21 июля 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726>

7. Sustainable Development Goals and Integration. A Study Commissioned by the German Council for Sustainable Development. Stakeholder Forum. – 2015. – 24 p. Available at: [www.stakeholderforum.org](http://www.stakeholderforum.org)

УДК 330.46

DOI 10.5281/zenodo.7886023

## **ИНФОРМАЦИОННО-ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА РАЗВИТИЯ РЫНКА АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**ТЫМЧИНА Л.И.,  
старший преподаватель  
кафедры бухгалтерского учета  
ГО ВПО «ДОННУЭТ»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация**

В статье сформирована архитектура информационно-цифровой платформы развития рынка аутсорсинговых услуг, рассматриваемая в качестве фактора модернизации региональной экономики. В ходе исследования раскрываются преимущества, ограничения и риски реализации предложенной информационно-цифровой платформы. Дана краткая характеристика содержательных модулей предлагаемой информационно-цифровой платформы развития рынка аутсорсинговых услуг.

*Ключевые слова:* рынок, аутсорсинговые услуги, платформа, информационно-цифровая платформа, модуль платформы

## **INFORMATION AND DIGITAL PLATFORM FOR THE DEVELOPMENT OF THE OUTSOURCING SERVICES MARKET AS A FACTOR OF MODERNIZATION OF THE REGIONAL ECONOMY**

**TYMCHINA L.I.,  
senior lecturer in the accounting department  
SO HPE «DONNUET»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation**

The article forms the architectonics of the information and digital platform for the development of the outsourcing services market, considered as a factor in the modernization of the regional economy. The study reveals the advantages, limitations and risks of implementing the proposed information and digital platform. A brief description of the content modules of the proposed information and digital platform for the development of the outsourcing services market is given.

*Keywords:* market, outsourcing services, platform, information and digital platform, platform module

*Постановка задачи.* В последние десятилетия мир стремительно движется к кардинально новому типу экономики, где цифровые технологии становятся основным инструментом её развития и повышения конкурентоспособности.

Цифровая трансформация является глобальным трендом, затрагивающим как развитые, так и развивающиеся страны мира, а цифровые технологии усиливают тенденции значения в ускорении развития экономических систем как большинства стран, так и регионов.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросы развития рынка аутсорсинговых услуг занимались многие учёные, такие как Б. А. Аникин [1], В. О. Бессарабов [2-4], Л. И. Тымчина [5-7], В. А. Черненко [8], С. В. Юрьев [9], Е. Ю. Гаджиева [10] и др. Авторы поднимают ряд основополагающих вопросов, относящихся к развитию рынка аутсорсинговых услуг, уточняют концептуальный подход и научно-методический алгоритм стратегирования развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики.

В свою очередь, И. Б. Лейзин, А. С. Неуструева [11], Т. Н. Батова, Н. М. Калинина [12], Дж. Челидзе [14] и др. в большей степени уделяют внимание исследованиям особенностей развития цифровых технологий и их влияния непосредственно на рынок аутсорсинговых услуг.

*Актуальность исследования.* В настоящее время цифровизация стала одним из основных приоритетов стратегического развития наряду с инновационной политикой. Поэтому создание информационно-цифровой платформы и использование цифровых технологий будут способствовать новому инновационному развитию субъектов рынка аутсорсинговых услуг, позволит ускорить темпы развития не только рынка аутсорсинговых услуг, но и ускорит темпы экономического развития региона.

*Цель статьи* заключается в обосновании архитектоники и логики реализации информационно-цифровой платформы развития рынка аутсорсинговых услуг.

*Изложение основного материала исследования.* Функционирование и развитие рынка аутсорсинговых услуг предполагает взаимодействие субъектов данного рынка с целью обеспечения условий для развития как самих субъектов хозяйствования, так и региона в целом. Для объединения субъектов

рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики целесообразно использовать распространённый цифровой продукт – платформу.

Под цифровой платформой следует понимать систему алгоритмизированных взаимоотношений существенного количества субъектов рынка, объединённых единой информационной средой [14]. В свою очередь, создание самой информационно-цифровой платформы предполагает следующие стадии:

- выбор домена;
- разработка структуры платформы;
- наполнение;
- регистрация участников аутсорсинговых фирм;
- запуск платформы [7].

Внедрение информационно-цифровой платформы внесёт существенный вклад в развитие рынка аутсорсинговых услуг, поскольку приведёт к снижению затрат на обработку информации и повлияет на доступность и качество аутсорсинговых услуг. Так, потребители (заказчики) аутсорсинговых услуг смогут подключаться к агрегатору информационно-цифровой платформы и выбирать поставщика услуг. Повышению качества аутсорсинговых услуг будет способствовать открытость информационно-цифровой платформы. Главное отличие открытой платформы заключается в модели доступа к ней – свободный доступ, что позволит выбирать наиболее надёжных контрагентов благодаря отзывам и формируемым рейтингам. Также развитию рынка аутсорсинговых услуг будет способствовать возможность обратной связи на информационно-цифровой платформе – сбор запросов потребителей и быстрая оценка жизнеспособности новых аутсорсинговых услуг.

Наряду с очевидными преимуществами внедрение информационно-цифровой платформы сопровождается рядом ограничений и рисков, требующих разработки мер по их минимизации. Накопленный практический опыт внедрения цифровых платформ позволяет выделить ряд возможных ограничений и рисков:

1. Сложность регулирования работы цифровой платформы приводит к частым злоупотреблениям своими правами со стороны операторов платформ. Чаще всего таким рискам подвержены небольшие поставщики аутсорсинговых услуг, которым операторы

могут диктовать зачастую невыгодные условия. Для устранения подобных рисков целесообразно наделить правами оператора информационно-цифровой платформы – Ассоциацию аутсорсинга. Подчинённость ассоциации Министерству экономического развития, а также членство представителей ведущих аутсорсинговых компаний региона будут способствовать объективности функционирования цифровой платформы.

2. Первоочерёдной задачей оператора платформы является повышение уровня доверия со стороны клиентов и поставщиков аутсорсинговых услуг. Ассоциация аутсорсинга должна уделить особое внимание выстраиванию доверия к информационно-цифровой платформе в регионе с помощью ряда цифровых решений.

3. Обладание всеми данными и аналитикой об объёмах оказанных услуг, востребованности видов услуг, успешности тех или иных аутсорсинговых компаний может привести к недобросовестной конкуренции и чёрному пиару со стороны оператора цифровой платформы. Для устранения данного недостатка предлагается открытый тип платформы, а также размещение на ней публичной информации о результатах анализа трафика, запросов и поведения клиентов на страницах платформы.

4. Далёко не все потенциальные заказчики и поставщики аутсорсинговых услуг обладают должными цифровыми компетенциями, что усложняет их коммуникацию на цифровой платформе и реализацию всех предлагаемых инструментов анализа. Повышение цифровой грамотности субъектов рынка аутсорсинговых услуг должно стать первоочерёдной задачей Ассоциации аутсорсинга. Кроме того, необходимая информация относительно возможностей платформы должна раскрываться в специальном разделе самой платформы.

5. Готовность Ассоциации к постоянным доработкам и дополнительным инвестициям на развитие платформы. Опыт создания платформ свидетельствует, что средний цикл её запуска от разработки архитектуры интерфейса до ограниченно работающей версии в среднем составляет 1,5 года. В этой связи разработчикам платформы необходимо проявить готовность к ожиданиям и определить внешние и внутренние источники финансирования.

Приведенные преимущества создания открытой информационно-цифровой платформы, способствующие развитию

рынка аутсорсинговых услуг, а также предложенные меры по минимизации сопутствующих ограничений и рисков являются убедительными аргументами в пользу необходимости разработки информационно-цифровой платформы. Предлагаемая структура платформы представлена в табл. 1.

*Таблица 1*

Предлагаемая архитектура интерфейса информационно-цифровой платформы рынка аутсорсинговых услуг

Модуль платформы	Содержание модуля
1	2
<b><i>Информационный блок</i></b>	
Официальные документы	Нормативно-правовые документы, регулирующие вопросы оказания аутсорсинговых услуг
Новости	Анонсы предстоящих событий, обзоры прошедших мероприятий для участников рынка
Статьи	Статьи, содержащие экспертные мнения и результаты анализа рынка аутсорсинговых услуг
Видео	Видеоролики для популяризации аутсорсинга
Руководство	Руководство по индустрии аутсорсинга
Глоссарий	Список терминов и определений, связанных с аутсорсингом
<b><i>Блок каталога аутсорсинговых услуг</i></b>	
Аутсорсинговые услуги по отраслям экономики	IT, недвижимость, транспорт, телекоммуникации, юридические услуги, финансовые услуги, здравоохранение, гостиничный бизнес и др.
Аутсорсинговые услуги по видам	IT и разработка программного обеспечения, финансы и бухгалтерский учёт, расчёт заработной платы, дизайн и графика, цифровой маркетинг, рекрутинг, call-центры, создание подкаста и видеороликов и др.
<b><i>Блок каталога аутсорсинговых компаний</i></b>	
Аутсорсинговые компании	Оптимизированные страницы аутсорсинговых компаний, проранжированные в каталоге по результатам сторонних проверок.
<b><i>Блок анализа трафика, запросов и клиентов</i></b>	
Объём клиентов	Трафик генерирует запросы по электронной почте, последующие телефонные консультации, а затем заявки на получение услуг. В течение данного периода происходит информирование клиента о преимуществах аутсорсинга. Приводится информация о количестве клиентов по ключевым показателям: - <i>объём запросов</i> за последние 30, 60, 90 и т.д. дней; - <i>типы запросов</i> : письмо, звонок, автоматический запрос предложения, прочее; - <i>последние клиенты</i> : наименование, электронная почта, телефон, время заявки клиента (информация скрыта для общего пользования)

Продолжение табл. 1

1	2
Анализ клиентов	Приводится информация о количестве клиентов по ключевым показателям: - <i>размер компании-клиента</i> : 1-2 сотрудника, 3-10 сотрудников, 11-20 сотрудников, 21-50 сотрудников, 50-100 сотрудников, свыше 100 сотрудников; - <i>аутсорсинг персонала</i> – количество сотрудников, которое компания-клиент желает передать на аутсорсинг: 1-2 сотрудника, 3-10 сотрудников, 11-20 сотрудников, 21-50 сотрудников, 50-100 сотрудников, свыше 100 сотрудников; - <i>отрасль компании-клиента</i> – количество потенциальных клиентов по отраслям экономики: IT, недвижимость, транспорт, телекоммуникации, юридические услуги, финансовые услуги, здравоохранение, гостиничный бизнес и др.
Web-трафик	Трафик генерирует заинтересованность посетителей платформы, запросы и, в конечном итоге, клиентов. Приводится информация о прозрачных показателях трафика для цифровой платформы: - количество просмотров страниц; - продолжительность сеансов; - показатель отказов
<b>Блок коммуникации с экспертами</b>	
Электронное письмо	Написать письмо эксперту по аутсорсингу
Заказ звонка	Заказать консультационный звонок эксперту по аутсорсингу
Автоматический запрос предложения	Подать автоматический запрос на оказание аутсорсинговой услуги
<b>Блок коммуникации участников платформы</b>	
Открытый чат	Участники платформы имеют возможность публичного обмена информацией об индустрии аутсорсинга
Приватный чат с менеджерами платформы	Аутсорсинговые компании получают доступ к закрытым чатам с менеджерами платформы для получения консультаций
Приватный чат с регулирующими органами	Участники платформы могут получать консультации от официальных регулирующих органов

Рекомендуемая структура информационно-цифровой платформы рынка аутсорсинговых услуг с предложенным функционалом имеет ряд неоспоримых преимуществ:

1. Популяризация аутсорсинга как эффективной формы реализации бизнес-процессов, позволяющей предприятиям получать конкурентные преимущества на современном рынке. С этой целью в информационном блоке информационно-цифровой платформы размещаются анонсы и обзоры мероприятий, статьи и

прочий контент, раскрывающий оценки ведущих экспертов и результаты анализа рынка аутсорсинговых услуг.

2. Обучение бизнеса аутсорсингу путём размещения официальных документов, инструкций и глоссария по индустрии аутсорсинга, а также предоставление доступа заинтересованным лицам к пулу высококачественных аутсорсинговых фирм.

3. Получение доступа к ведущему источнику входящих запросов на аутсорсинг. Представленный на платформе каталог аутсорсинговых услуг по отраслям экономики и по видам услуг способствует быстрому поиску потенциальными клиентами необходимого вида услуг и систематизации входящих запросов по выделенным признакам.

4. Использование мощных инструментов анализа и визуализации данных, обеспечивающих понимание и прозрачность платформы, аналитику трафика на веб-сайте, аналитику посетителей и запросов на аутсорсинг, оценку активности и поведения клиентов.

5. Продвижение аутсорсинговых компаний путём размещения их страниц в каталоге. По результатам независимых проверок эффективности деятельности компаний Ассоциацией аутсорсинга формируется рейтинг аутсорсинговых компаний и осуществляется их ранжированные в каталоге.

6. Повышение степени доверия потенциальных клиентов к репутации аутсорсинговых компаний благодаря отзывам клиентов и формируемым рейтингам. Поскольку клиенты в основном скептически относятся к саморекламе, важно, чтобы репутация компании была оценена именно внешними источниками. Предлагаемая информационно-цифровая платформа способна осуществить внешнюю проверку и обеспечить гарантии, необходимые для укрепления доверия клиента.

7. Предоставление доступа к входящим запросам на оказание аутсорсинговых услуг только компаниям, являющимся членами Ассоциации аутсорсинга и зарегистрированным на информационно-цифровой платформе. Такой подход способствует повышению качества оказываемых услуг на рынке аутсорсинга со стороны регулятора – Ассоциации.



*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что информационно-цифровая платформа – это своего рода площадка-агрегатор, посредством которой обеспечивается связь между ведущими поставщиками аутсорсинговых услуг и заказчиками по всему миру.

Таким образом, информационно-цифровая платформа во главе с Ассоциацией аутсорсинга должна стать надёжным источником независимой информации, консультаций и экспертного внедрения аутсорсинга бизнес-процессов. Объединение участников рынка аутсорсинговых услуг посредством создания информационно-цифровой платформы и Ассоциации аутсорсинга как организатора участников данного рынка будет способствовать созданию определённой экосистемы, где будут формироваться договорные взаимоотношения, способствующие развитию рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики.

#### *Список использованных источников*

1. Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Бессарабов, В. О. Концептуальный подход к развитию рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики / В. О. Бессарабов, Л. И. Тымчина // Торговля и рынок. – 2022. – № 8/326. – С. 39-48.
3. Бессарабов, В. О. Научно-методический алгоритм стратегирования развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики на основе государственно-частного партнёрства / В. О. Бессарабов, Л. И. Тымчина // Торговля и рынок. – 2022. – № 4 (64). – Том 2 (1 часть). – С. 125-132.
4. Бессарабов, В. О. Анализ рынка аутсорсинговых услуг в Донецкой Народной Республике и его значение для региональной экономики / В. О. Бессарабов, Л. И. Тымчина // Первый экономический журнал. – 2022. – № 12 (326). – С. 39-48.
5. Тымчина, Л. И. Анализ рынка IT-аутсорсинговых услуг в Российской Федерации / Л. И. Тымчина // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2022. – № 4. – С. 39-48.

6. Тымчина, Л. И. Научно-методический алгоритм стратегирования развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики на основе государственно-частного партнёрства / Л. И. Тымчина // Торговля и рынок. – 2022. – № 4 (64). – Том 2 (часть 1). – С. 125-132.

7. Тымчина, Л. И. Механизм развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики / Л. И. Тымчина // Вестник Евразийской науки. – 2023. – Т. 15. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://esj.today/PDF/31ECVN123.pdf>.

8. Аутсорсинговые услуги в экономике Российской Федерации: проблемы и перспективы развития: монография / В. А. Черненко, С. В. Юрьев. – Гатчина Ленинградской обл.: Издательство ФГБУ «ПИЯФ», 2015. – 136 с.

9. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в Российской Федерации: монография / С. В. Юрьев. – СПб. : СПбГУСЭ, 2012. – 165 с.

10. Гаджиева, Е. Ю. Аутсорсинг в ИТ-технологиях / Е. Ю. Гаджиева // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2018. – № 1. – С. 35-37.

11. Лейзин, И. Б. Аутсорсинг и инсорсинг в сфере информационных технологий / И. Б. Лейзин, А. С. Неуструева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2020. – № 7. – С. 104-112.

12. Батова, Т. Н. Преимущества и недостатки использования аутсорсинга информационных технологий / Т. Н. Батова, Н. М. Калинина // Труды гуманитарного факультета СПбГУ ИТМО: Сборник научных статей. – 2010. – № 1. – С. 59-64.

13. Коберник, И. В. Организационно-экономические основы формирования механизма инновационного развития интегрированных бизнес-структур / И. В. Коберник // Вестник Киевского национального университета технологии и дизайна – 2016. – № 95 (1). – С. 44-54.

14. Челидзе, Дж. Цифровая трансформация для директоров и собственников. Часть 1. Погружение / Джимшер Челидзе. – [б.м.]: Издательские решения, 2022. – 308 с.

## СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

**ХОРОШЕВА Е.И.,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
финансов и банковского дела;

**МИХАЛЬСКАЯ Л.С.,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
финансов и банковского дела  
ГОУ ВПО «ДОННУ»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация

Статья посвящена специфике управления государственными финансами с позиции функционального подхода к принятию решений воздействия на финансы в их многоаспектном проявлении. Определена специфика проявления функций управления государственными финансами в современных условиях. Это позволило определить приоритетные направления воздействия на важнейшую область функционирования современной финансовой системы.

*Ключевые слова:* финансы, государственные финансы, управление, специфика, функции управления

## SPECIFICS OF PUBLIC FINANCE MANAGEMENT

**KHOROSHEVA E.I.,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the  
Department of Finance and Banking;

**MIKHALSKAYA L.S.,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the  
Department of Finance and Banking  
SEI HPE «DONNU»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation

The article is devoted to the specifics of public finance management from the perspective of a functional approach to decision-making of the impact on finance in their multidimensional manifestation. The specifics of the manifestation of the functions of public finance management in modern

conditions are determined. This made it possible to identify priority areas of impact on the most important area of the functioning of the modern financial system.

**Keywords:** *finance, public finance, management, specifics, management functions*

*Постановка задачи.* Финансы как явление охватывают различные области экономико-социальных отношений. При этом области их функционирования настолько отличны, что в западной научной школе образовались дисциплины «Государственные финансы» и «Финансы», фундаментально не связанные между собой [1]. В постсоветской научной школе при структуризации дисциплины «Финансы» исходят из того, что финансовая система представляет собой определённую совокупность сфер и звеньев финансовых отношений, что обуславливает логику исследования государственных финансов как часть этой системы. Соответственно управление государственными финансами необходимо рассматривать с учётом их специфики, но в рамках проявления управленческих функций в контексте исследования специфики реализации финансовых отношений.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Несмотря на многочисленность работ в области управления государственными финансами, эта область науки не перестаёт нуждаться во внимании учёных. Об этом можно судить по работам таких специалистов в области финансов, как Беляева Т. П., Врублевская О. В., Исакова Н. Ю., Романовский М. В., Юзвович Л. И. В их работах приоритетными вопросами управления государственными финансами являются следующие: финансовая политика, сущность и функции управления государственными финансами, субъекты и объекты управления, финансовое планирование и финансовый контроль как приоритетные функции управления [1; 2; 3; 4]. Вопросу управления государственными финансами с позиции разработки и реализации государственных программ в Российской Федерации посвящена статья Кувалдиной Т.Б. [5] Необходимость постоянной оценки результатов выполнения национальных проектов и государственных программ с позиции научного подхода к управлению государственными финансами обосновал Коломиец А. Г. [6].

*Актуальность.* Повышение эффективности управления государственными финансами необходимо осуществлять, опираясь

на теоретико-методологические представления о специфике управления государственными финансами в современных условиях во взаимосвязи со спецификой управления другими сферами финансовых отношений. В зависимости от этого формируется инструментарий принятия управленческого решения в области важнейших макроэкономических процессов.

*Целью исследования* является определение специфики управления государственными финансами на основе выбора ключевых функциональных позиций принятия эффективных решений в области финансирования реализации задач социально-экономического развития страны.

*Изложение основного материала исследования.* Специфика (особенность) любого явления заключается в определении его характерных черт. Совокупность таких черт позволяет раскрыть в полной мере сущность явления.

В отечественной литературе управление финансами нередко рассматривают с позиции государственного управления, опираясь на объективную обусловленность организации финансовых отношений на макроэкономическом уровне. При этом управление государственными финансами выступает подсистемой управления финансами.

Считаем необходимым обратить внимание на многоаспектность финансов как объекта управления на макроэкономическом уровне:

1. Финансы как совокупность определённых экономических отношений распределительного (перераспределительного) характера.
2. Финансы как продукт ценностно-стоимостных отношений.
3. Финансы как инструмент принятия управленческих решений [7].

Наличие отмеченного триединства финансов позволяет утверждать, что в современных условиях невозможно полноценно управлять ими на уровне единого центра. Полноценное управление возможно только в рамках определённого (в т.ч. и государственного) финансового хозяйства [8].

Дефиниция управления государственными финансами лежит в плоскости государственных финансов и государственного управления. Государственное управление – целенаправленное организующе-регулирующее воздействие государства (через

систему его органов и должностных лиц) на общественные процессы, отношения и деятельность людей. Отсюда под управлением государственными финансами предлагаем понимать целенаправленное организующе-регулирующее воздействие государства на процессы формирования эффективной системы функционирования бюджетной системы (включая внебюджетные фонды) и участия государства в кредитных отношениях.

Природу и специфику управления государственными финансами определяет следующее:

1. Управленческое воздействие осуществляет государство через систему его органов и должностных лиц. Конституционные основы являются базой для формирования системы управления и определения принципов управления государственными финансами. Государственный режим и государственное устройство предопределяют характер управленческого воздействия. Однако влияние персонифицированного принятия решения также существует.

2. Управление государственными финансами, с одной стороны, представляет собой целостно самостоятельное явление, а с другой стороны, является инструментом реализации функций государственной власти. Императивный статус государства предполагает обязательность соблюдения норм и правил, другими субъектами финансовых отношений.

3. В зависимости от формы государственного режима и выбранного типа управления (демократия, авторитаризм, тоталитаризм) принимаются управленческие решения в области публичных дел, с одной стороны, и в отношении отдельных граждан, с другой стороны. Приоритетными являются задачи обеспечения интересов общества в целом и обеспечение интересов страны.

4. В процессе реализации функций управления государственными финансами могут быть использованы не только правовые, политические, экономические методы (регулирование, стимулирование и т.п.), но и методы принуждения.

Природа управления государственными финансами вытекает из особой социальной функции государственного управления, направленной на упорядочение процессов развития в интересах всего общества путём согласования разнообразных требований, нужд и форм деятельности, где государственный аппарат выступает

действенным механизмом воплощения публичной власти и обеспечивает осуществление государственной политики через систему административных учреждений, благодаря которым формируются и используются государственные фонды бюджетных и внебюджетных средств, решаются вопросы участия государства в кредитных отношениях и, прежде всего, управления государственным долгом.

Любой вид управленческой деятельности предполагает осуществление универсальных управленческих функций, которые реализуются на всех этапах управленческого процесса – это целеполагание, принятие решений, организация их исполнения. Функции управления государственными финансами вытекают из функций управления финансами. Поэтому к функциям управления государственными финансами относятся: планирование, организация, мотивация, контроль, регулирование. Как функции управления финансами можно рассматривать анализ и учёт.

Финансовое планирование как функция управления государственными финансами – это научно-обоснованное планирование формирования и использования финансовых ресурсов государства, основанное на прогнозировании (предвидении) состояния системы государственных доходов и расходов. Результаты финансового планирования отражаются в финансовых планах, показывающих ориентиры государства. Так, например, государственный бюджет отражает курс правительства в области реализации бюджетной политики.

Организация как функция управления государственными финансами заключается в формировании органов, структурных служб и подразделений, которые обеспечивают разработку и принятие финансовых решений и несут ответственность за результаты осуществления этих решений. Эффективность реализации этой функции зависит от качества разработки правил и организационно-правовых нормативов, на основе которых действуют сформированные структурные подразделения. На уровне государства создаются органы, наделяемые функциями по управлению государственными финансами и регулированию финансовых отношений в целом.

Финансовое стимулирование (мотивация) – это побуждение к определённым действиям, осуществляемое со стороны субъекта

управления финансами по отношению к участникам финансовых отношений. При этом надо различать самостоятельное принятие каким-либо лицом финансового решения, т.е. без внешнего воздействия, и мотивацию, вызванную внешним воздействием. В процессе управления государственными финансами осуществляется финансовая мотивация, обусловленная воздействием со стороны государства как субъекта управления. Например, установление налоговых льгот (преференций), наложение финансовых санкций.

Финансовый контроль – это проверка финансовых операций, результатов финансовой деятельности, состояния государственных бюджетных и внебюджетных фондов и других вопросов управления государственными финансами для выявления их соответствия финансовым нормам и определённым финансовым показателям. Финансовый контроль бывает предварительным (превентивным), текущим и последующим. Он должен осуществляться в процессе реализации всех функций управления. Например, в процессе финансового планирования должен осуществляться контроль над соблюдением норм финансового права, соответствием общим целям управления, соблюдением внутренних норм и нормативов.

Финансовый анализ, являясь важной составляющей анализа как функции управления, связан со всеми решениями, принимаемыми в процессе управления государственными финансами. Главной особенностью финансового анализа является сопоставление денежных доходов и расходов между собой, по их структуре и по отношению к каким-либо ориентировочным показателям. Чаще всего финансовый анализ связывают с анализом финансовой отчётности, который позволяет оценить финансовое состояние предприятия на основе расчёта аналитических коэффициентов, важнейшими из которых являются показатели ликвидности, оборачиваемости активов, уровня рентабельности, финансовой устойчивости и др. Но перечень объектов и направлений финансового анализа гораздо шире, что обусловлено разнообразием видов финансовых ресурсов и направлений. Основным объектом финансового анализа выступает состояние бюджетного фонда и процессов, связанных с его формированием и использованием.



Финансовый учёт как функция управления государственными финансами – учёт наличия и движения денежных средств, финансовых ресурсов государства. Основной частью такого вида финансового учёта является бюджетный учёт.

Финансовое регулирование как функция управления государственными финансами – это упорядочение процесса функционирования государственного бюджета и внебюджетных фондов на основе применения специальных инструментов, с помощью которых автоматически устраняются возможные отклонения в формировании и использовании финансовых ресурсов с учётом установленных параметров. Например, при распределении бюджетных ресурсов между территориями для обеспечения возможностей реализации, возложенных на местные органы власти полномочий применяется формульный подход при определении объёмов бюджетных ресурсов и дотация выравнивания как метод бюджетного регулирования (вид финансового регулирования).

В системе управления государственными финансами считаем необходимым выделить не только общие функции управления (о них речь шла выше), но и специальные. Методология группировки управленческих функций с учётом специфики направления воздействия предложена И. А. Бланком в контексте финансового менеджмента [9]. Проецируя логику такой группировки на область управления государственными финансами, выделим следующие группы функций:

1. Функции управления государственными финансами как управляющей системы.

2. Функции управления государственными финансами как специальной области управления.

К специальным функциям управления государственными финансами, исходя из структуризации финансовой системы как совокупности сфер и звеньев финансовых отношений, относятся:

1. Управление государственным бюджетом.

2. Управление государственным внебюджетным фондом.

3. Управление участием государства в кредитных отношениях в роли заёмщика и гаранта.

4. Управление участием государства в кредитных отношениях в роли кредитора

Специальные функции управления государственными финансами находят своё проявление в конкретных ситуациях, где необходимо действовать только от имени государства. По сути, специальные функции отражают функционирование отдельных подсистем управления государственными финансами.

Процесс развития механизма реализации функций управления государственными финансами должен опираться на целеполагание в государственном управлении. Цели отражают потребности развития общества в целом, а также конкретного объекта управления. Это тот идеал, та логически обоснованная конструкция (образ), которую требуется создать, воплотить в жизнь. Цель управления государственными финансами зависит от концепта модели государственного управления, реализуемой модели финансовых отношений, а также стратегии и тактики в области государственных финансов. Но в любом случае цель управления государственными финансами отражает публичные интересы.

Современные угрозы и вызовы стабильному развитию экономики государства обуславливают необходимость модификации подходов к управлению государственными финансами. Речь идёт о необходимости принятия мер, обеспечивающих устойчивый долгосрочный экономический рост в стране. Стремление к повышению эффективности управления государственными финансами возникает достаточно часто и заставляет преобразовывать процессы формирования и использования средств бюджетного фонда и государственных внебюджетных фондов, что в конечном итоге направлено на развитие общества.

Концентрация усилий на решении задачи модификации подходов к управлению государственными финансами обуславливает потребность в определении ключевых функциональных позиций.

В силу специфики управления государственными финансами как области управления можно выделить ряд ключевых функций: планирование, организация, контроль и регулирование.

В рамках функции планирования как функции управления государственными финансами актуальным является планирование мероприятий государственных программ с учётом приоритетов социально-экономического развития и реальных финансовых

возможностей бюджетов, развитие механизма проектного управления, дальнейшее совершенствование системы оценки эффективности реализации государственных программ.

Реализация функции организации как функции управления государственными финансами актуализируется в чрезвычайных ситуациях, когда возникновение непредсказуемых обстоятельств обуславливает потребность в создании специализированных организационных структур [10].

В современных условиях повышения рисков глобального и локального характера роль функции государственного финансового контроля усиливается в системе финансового мониторинга, а также в цифровом государственном управлении, где целесообразно активное использование IT технологий, в частности, блокчейн.

Приоритетность функции регулирования в современной системе управления государственными финансами важна по многим направлениям воздействия, среди которых отметим области расширения налогового потенциала, социального развития и удовлетворения потребностей регионального развития.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, специфика управления государственными финансами заключается в триединстве финансов как объекте управления, с одной стороны, и специфике управления финансами с позиции функционирования финансовой системы как совокупности определённых сфер и звеньев финансовых отношений, с другой стороны. Поэтому целесообразно выделять функции управления государственными финансами как управляющей системы и функции управления государственными финансами как специальной области управления. Кроме того, в условиях, требующих концентрации усилий государства на определённых направлениях воздействия, важно определять набор ключевых позиций, имеющих стратегическое значение. В дальнейшем целесообразно уделить внимание специфике инструментов управления государственными финансами с учётом рисков, возникающих при формировании финансовых ресурсов, предназначенных для реализации национальных интересов.

### *Список использованных источников*

1. Финансы : учебник для вузов / Т. П. Беляева [и др.]; под редакцией Н. Г. Ивановой. – М. : Издательство Юрайт, 2023. – 449 с.
2. Финансы : учебник для бакалавров / под ред. проф. М. В. Романовского, проф. О. В. Врублевской. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2015 – 599 с.
3. Финансы : учебник / Ю. С. Долганова, Н. Ю. Исакова, Н. А. Истомина [и др.] ; под общ. ред. канд. экон. наук, доц. Н. Ю. Исаковой ; Мин-во обр. и науки РФ. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 336 с.
4. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / под ред. Л. И. Юзвович, М. С. Марамыгина, Е. Г. Князевой. – Екатеринбург : Изд-во Урал. федер. ун-та, 2019. – 355 с.
5. Кувалдина, Т. Б. Управление государственными финансами: разработка и реализация государственных программ в Российской Федерации / Т. Б. Кувалдина // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2016. – № 2. – С. 34-38.
6. Коломиец, А. Г. К новому качеству управления государственными финансами / А. Г. Коломиец // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2020. – № 2. – С. 147-161.
7. Егоров, П. В. Финансы как продукт: ценностно-стоимостной поход / П. В. Егоров, Е. И. Хорошева, Ю. И. Гончарова // Финансы. Учёт. Банки. – 2008. – № 14. – С. 9.
8. Хорошева, Е. И. Финансовое хозяйство и финансовая система: основы структурной взаимосвязи / Е. И. Хорошева / Бизнес-Информ. – 2014. – № 2. – С. 336-371.
9. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2007. – 654 с.
10. Хорошева, Е. И. Управление государственными финансами в условиях чрезвычайных ситуаций глобального характера / Е. И. Хорошева, Л. С. Михальская // Финансы в условиях глобализации: матер. V Междунар. науч.-практ. интернет-конф. – Донецк : Изд-во ФЛП Кириенко С.Г., 2022. – С. 37-39.

## **БЕДНОСТЬ ДОМОХОЗЯЙСТВ: ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ**

**ЧАУСОВСКИЙ А.М.,**  
д-р экон. наук, профессор,  
профессор кафедры экономической теории;

**ГУЧМАЗОВА Д.А.,**  
аспирант кафедры экономической теории  
ГОУ ВПО «ДОННУ»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация

В статье детально рассмотрены подходы к измерению бедности домохозяйств: абсолютный, относительный, субъективный, депривационный. Установлено, что для объективного измерения уровня бедности населения необходимо комплексное использование данных подходов. На основе зарубежных способов к изменению бедности определён уровень бедности населения в Российской Федерации.

*Ключевые слова:* домохозяйство, доходы, дифференциация доходов, уровень бедности, подходы к измерению бедности

## **HOUSEHOLD POVERTY: APPROACHES TO MEASUREMENT**

**CHAUSOVSKIY A.M.,**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of the Department of the  
Department of Economic Theory;

**GUCHMAZOVA D.A.,**  
Postgraduate student of the  
Department of Economic Theory,  
SEI HPE «DONNU»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation

The article considers in detail the approaches to measuring household poverty: absolute, relative, subjective, deprivation. It has been established that for an objective measurement of the level of poverty of the population, the complex use of these approaches is necessary. On the basis of foreign ways to change poverty, the level of poverty in the Russian Federation is determined.

*Keywords:* household, income, income differentiation, the level of poverty, approaches to measuring poverty

*Постановка задачи.* Проблема бедности домохозяйств является прямым следствием неравномерного распределения доходов в обществе. Президент Российской Федерации Владимир Путин 16 марта 2022 года утвердил перечень поручений по итогам совещания о мерах социально-экономической поддержки субъектов России, в числе важнейших задач выделил снижение уровня бедности населения и неравенства населения по доходам [1].

*Анализ последних исследований и публикаций.* Различные аспекты данной проблемы рассматривались в трудах О. Н. Головинова [2], В. И. Клисторина [3], М. Н. Наджафовой [4], А. А. Налбандян [5]. Однако, несмотря на большое количество научных работ, посвящённых исследованию бедности домохозяйств, имеет место недостаточная теоретическая и методологическая разработанность данной проблемы.

*Актуальность.* Проблема бедности домохозяйств является прямым следствием неравномерного распределения доходов в обществе. Президент Российской Федерации Владимир Путин 16 марта 2022 года утвердил перечень поручений по итогам совещания о мерах социально-экономической поддержки субъектов России, в числе важнейших задач выделил снижение уровня бедности населения и неравенства населения по доходам [1].

*Целью статьи* является анализ подходов к измерению уровня бедности домохозяйств.

*Изложение основного материала исследования.* Для определения черты бедности используются различные подходы [2; 3; 4; 5]:

1. *Абсолютный.* К бедным относятся домохозяйства с доходом ниже установленного прожиточного минимума;

2. *Относительный.* Бедными являются домохозяйства с доходом ниже принятых в обществе стандартов потребления. Подход основан на оценке соответствия доходов населения их медианным значениям;

3. *Субъективный.* На основе субъективных оценок собственного материального положения домохозяйства причисляют либо себя, либо своих друзей к бедным;

4. *Депривационный.* Бедность домохозяйства оценивается на основе показателей материальных лишений, базирующихся на

общепринятой корзине товаров и услуг, в том числе относящихся к предметам длительного пользования.

В рамках *абсолютного подхода* для анализа бедности используются несколько показателей, которые основаны на формуле, предложенной Дж. Фостером, Дж. Гриером и Э. Торбеке. Этот показатель, как правило, называют FGT-индексом [6]:

$$P_a = \frac{1}{N} \sum_{h=1}^q \left[ \frac{Z^h - Y^h}{Z^h} \right]^a, \quad (1)$$

где:  $P_a$  – показатель бедности;

$a$  – параметр, характеризующий вид показателя бедности;

$Z^h$  – черта бедности для отдельного домохозяйства;

$Y^h$  – сумма дохода (расходов или потребления) отдельного домохозяйства;

$q$  – количество бедных домохозяйств;

$N$  – общее количество домохозяйств;

$h$  – номер каждого домохозяйства,  $h = \overline{1, q}$ .

Для определения количества бедных домохозяйств ( $q$ ) используют данные, получаемые в процессе выборочного обследования доходов населения, которое учитывает все денежные и натуральные поступления.

На основе формулы Фостера-Гриера-Торбеке определяются основные показатели бедности: уровень бедности ( $P_0$ ), глубина бедности ( $P_1$ ) и острота бедности ( $P_2$ ) [7].

Уровень бедности (доля бедных домохозяйств в их общей численности) определяется по формуле [6]:

$$P_0 = \frac{q}{N}, \text{ или } P_0 = \frac{1}{N} \sum_{h=1}^q \left[ \frac{Z^h - Y^h}{Z^h} \right]^0. \quad (2)$$

Этот показатель является одним из наиболее часто используемых статистическими органами. Но его существенным недостатком является то, что он не учитывает, насколько доходы бедных домохозяйств находятся ниже черты бедности. А ведь для планирования расходов на государственные программы социального обеспечения необходимо учитывать не только уровень

бедности, но и насколько бедным домохозяйствам необходимо увеличить размер доходов, чтобы покинуть зону бедности.

Для этого рассчитывается индекс глубины бедности [6]:

$$P_1 = \frac{1}{H} \sum_{h=1}^q \left[ \frac{Z^h - Y^h}{Z^h} \right]. \quad (3)$$

Индекс глубины бедности также называют дефицитом доходов, так как этот показатель позволяет оценить насколько ниже относительно черты бедности расположены доходы бедных домохозяйств.

Средней дефицит дохода бедных домохозяйств ( $D$ ) – это сумма средств, которых в среднем не хватает одному домохозяйству до установленной черты бедности. Другими словами, этот показатель измеряет среднюю сумму денег, которых не хватает бедному домохозяйству, чтобы не быть бедным. Он может находиться в пределах от 0 до черты бедности и иметь следующие значения:

$D = 0$ , если все домохозяйства имеют доходы не ниже черты бедности;

$D = Z$  (черта бедности), когда у бедных домохозяйств полностью отсутствуют доходы.

Когда значение индекса приближается к нулю, это означает, что бедности по отношению к установленной черте практически нет. Когда значение индекса приближается к черте бедности, это означает, что большая часть бедного населения находится в крайне неимущем положении.

Следовательно, возникает необходимость в расчёте индекса остроты бедности [6]:

$$P_2 = \frac{1}{H} \sum_{h=1}^q \left[ \frac{Z^h - Y^h}{Z^h} \right]^2. \quad (4)$$

Разница между индексом остроты бедности и индексом глубины бедности состоит в том, что для расчёта первого необходим больший удельный вес домохозяйств с более высоким дефицитом доходов (расходов или потребления).

Однако главный недостаток абсолютного подхода определения черты бедности заключается в сложности



установления «абсолютно объективного» уровня минимального потребления. Показатель абсолютной черты бедности также не может своевременно реагировать на изменение реальных доходов домохозяйств. Таким образом, понятие бедности в рамках данного подхода не является безусловным. Следовательно, процесс определения черты бедности должен быть адаптирован к текущим социально-экономическим условиям.

Однако некоторые из проблем абсолютного подхода решаются в рамках *относительного подхода*. Согласно данному подходу, предполагается, что к бедным относятся не только те, кто могут позволить себе минимальный набор продуктов, но и те, кто не способны вести образ жизни, характерный среднему классу отдельной взятой страны. Относительная черта бедности, как правило, определяется как фиксированное процентное соотношение к медианному эквивалентному доходу домохозяйства (40%, 50%, 60% медианы).

Однако использование данного метода связано с определёнными противоречиями, а именно: 1) определение той части среднего дохода (или расходов), которая может считаться чертой бедности; 2) точность и достоверность статистического учёта доходов и расходов, а также вытекающая из этого возможность и целесообразность их использования для оценки уровня жизни населения.

*Субъективный подход* к определению черты бедности, в свою очередь, основан на представлениях населения о необходимом уровне минимального дохода. Поэтому он является чрезвычайно важным для оценки социально-политической ситуации в обществе. Однако данный критерий следует использовать весьма осторожно, поскольку члены общества часто идентифицируют себя бедными, даже если их уровень потребления превышает средний показатель по стране. При этом необходимо подчеркнуть, что с помощью данного подхода в большей мере определяется социальное самочувствие населения, а вопрос установления реальной черты бедности всё также остаётся нерешённым в полной мере.

Это противоречие попытались решить в рамках *депривационного подхода*. Отдельный набор лишений определяет принадлежность домохозяйства к бедному, то есть домохозяйство не имеет возможности приобрести определённые виды товаров и/или услуг.

Материальные лишения (депривации) определяются по следующим признакам [8]:

а) домохозяйство не может себе позволить:

– оплачивать непредвиденные расходы;

– участвовать в долгосрочных программах кредитования, которые требуют последующих регулярных платежей (например, выплаты по кредитам);

– провести одну неделю отпуска вне дома;

– иметь в своём рационе мясо, курицу или рыбу (или эквивалент протеина) хотя бы через день;

– отапливать своё жильё на достаточном уровне;

б) домохозяйство при желании не имеет возможность приобрести:

– стиральную машину;

– телевизор;

– телефон;

– личный автомобиль.

Отсутствие у домохозяйства как минимум четырёх элементов из приведенного выше перечня служит пороговым значением для включения его в группу риска бедности по уровню деприваций.

На основе исследования содержания, преимуществ и недостатков подходов к измерению бедности отметим, что для представления объективной информации об уровне бедности домохозяйств более целесообразно использование данных подходов в комплексе.

В Российской Федерации уровень бедности измеряется долей населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, который устанавливается на уровне минимальной потребительской корзины, рассчитанной нормативным методом. Официальная статистика при определении численности бедного населения ориентируется на абсолютный подход (рис. 1).

Согласно рис. 1, в 2020 г. доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума составила 12,1% от общей численности населения (или 17,8 млн человек).

По данным обследований Росстата, в 2020 г. 48,6% населения с доходами ниже прожиточного минимума проживают в городах, а 51,4% – в сельских поселениях. В 2020 г. из общего числа домохозяйств с доходами ниже прожиточного минимума максимальная доля (38,5%) приходится на домохозяйства,

состоящие из пяти и более человек, а минимальная (5,0%) – на домохозяйства, состоящие из одного человека [9].

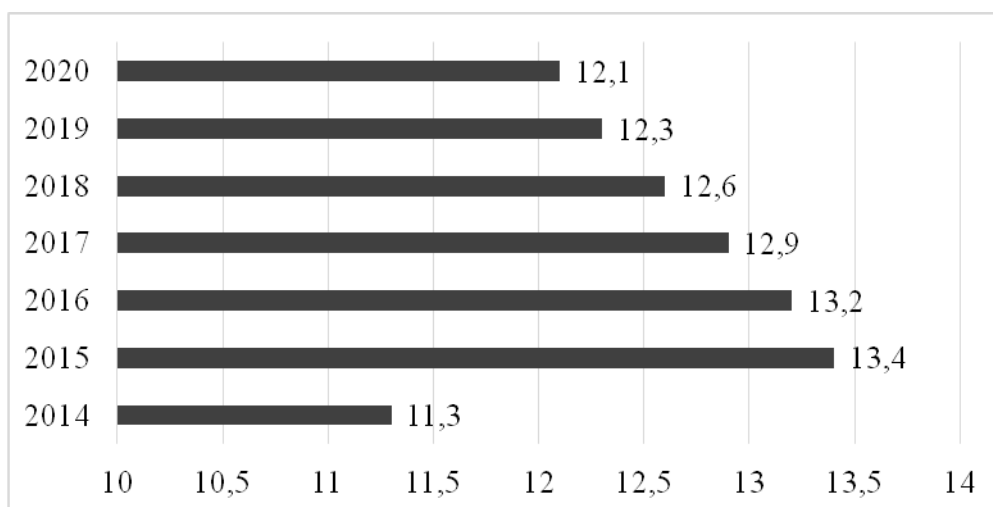


Рис. 1. Доля населения Российской Федерации с денежными доходами ниже прожиточного минимума за 2014-2020 гг., % [9]

Согласно последнему исследованию, на основе субъективного подхода, проведенного Левада-центром в 2019 г., по мнению россиян, домохозяйство живёт в бедности, если доход одного из его членов ниже 12,5 тыс. руб. [10]. Так, согласно результатам исследования Левада-центра, 40% респондентов имеют ежемесячный доход ниже субъективной границы бедности, то есть 12,5 тыс. руб. в месяц. Доля россиян, получающих доход выше порога бедности (60%) в 2019 г. оказалась ниже максимального уровня, зафиксированного в 2014 г. (67%), но выше значения прошлого года (55%), следует из результатов исследования.

Необходимо отметить, что в европейских странах измерение бедности в основном базируется не на абсолютном подходе, а на относительном [11, с. 43-44]. Интерес представляет попытка применения зарубежных подходов к измерению уровня бедности в Российской Федерации (табл. 1).

Согласно способу Организации экономического сотрудничества и развития, бедным считается человек с доходом меньше 60% медианного дохода по стране. В 2020 г. медианный доход, рассчитанный на основе данных Росстата о распределении населения по величине среднедушевых доходов, составил 27 036 руб. в месяц [11].

Таблица 1

Численность и доля бедных россиян за 2020 г.  
(в соответствии с различными способами к измерению уровня бедности)

Способы измерения уровня бедности	Количество бедного населения	
	млн человек	%
Способ Росстата (доля населения с доходами ниже официально установленной величины прожиточного минимума за 2020 г.)	17,8 млн человек	12,1
Способ Организации экономического сотрудничества и развития (доля населения с доходом ниже 60% медианного дохода по стране)	32,4-36,8 млн человек	22-25
Европейский способ (доля населения с доходами ниже 50% среднедушевого фактического дохода)	39,7-42,7 млн человек	27-29

Если применить данный способ к Российской Федерации, то получается, что 60% от медианного дохода составляет 16 222 руб. В 2020 году у 22-24% россиян (29,4 млн человек) ежемесячные денежные доходы были ниже этой величины. Соответственно, около 29,4 млн россиян являлись бедными по европейским стандартам.

Европейское статистическое агентство рассчитывает долю населения с доходами менее 50% среднедушевого дохода в стране. Считается, что человек с таким уровнем доходов подвергается потенциальному риску бедности. По данным Росстата, размер среднедушевых номинальных денежных доходов населения в 2020 г. составили 35 740 руб. в месяц. Если ориентироваться на данный способ измерения бедности, то границей бедности будет считаться половина среднедушевого дохода – 17 870 руб. Значит, в Российской Федерации доля потенциально бедного населения в 2020 г. составляла около 27-29% (39,7-42,7 млн человек).

Таким образом, в соответствии со способами к изменению уровня бедности, принятым в мировой практике, уровень бедности в Российской Федерации примерно в 2-3 раза превышает официальный уровень.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Выделены основные подходы к измерению бедности: абсолютный, относительный,

субъективный, депривационный. Установлено, что для объективного измерения уровня бедности домохозяйств более целесообразно комплексное использование данных подходов.

Рассмотрены современные мировые способы к изменению уровня бедности. При оценке уровня бедности в Российской Федерации в соответствии с Европейским способом и способом измерения бедности Организации экономического сотрудничества и развития сделан вывод о том, что бедность в стране значительно превышает официальный уровень.

#### *Список использованных источников*

1. Перечень поручений по итогам совещания о мерах социально-экономической поддержки регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/catalog/keywords/128/events/68175>

2. Головинов, О. Н. Состояние уровня бедности в современной мировой экономике / О. Н. Головинов // Вестник Института экономических исследований. – 2018. – № 4 (12). – С. 106-116.

3. Клисторин, В. И. О бедности в России и в мире / В. И. Клисторин // Идеи и идеалы. – 2019. – № 3-2 (11). – С. 264-280.

4. Наджафова, М. Н. Оценка уровня бедности в восточных округах страны / М. Н. Наджафова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. – № 1 (26). – С. 237-240.

5. Налбандян, А. А. Проблема бедности в России в условиях многофакторного экономического кризиса / А. А. Налбандян // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2017. – № 3 (25). – С. 343-353.

6. Foster, J. A Class of Decomposable Poverty Measures / J. Foster, J. Greer, E. Thorbecke // Econometrica. – 1984. – № 52. – P. 761-765.

7. Бикеева, М. В. Бедность в России: ключевые подходы к анализу и оценке / М. В. Бикеева // Статистика и Экономика. – 2018. – № 15 (3). – С. 23-29.

8. Концептуальные и методические подходы к определению черты бедности в зарубежных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mintrud.gov.ru/uploads/magic/ru-RU/Ministry-0-1036-src-1543571981.2759.pdf>

9. Российский статистический ежегодник. 2020 г. / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – М., 2020. – 694 с.

10. Субъективная бедность опередила прожиточный минимум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2019/09/30/5d8df8eb9a794772f4a2fd6ds://www.rbc.ru/newspaper/2019/09/30/5d8df8eb9a794772f4a2fd6d>

11. Абрамова, О. С. Формирование региональной политики преодоления бедности населения в современных условиях: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / О. С. Абрамова. – Самара, 2015. – 175 с.

12. Уровень жизни. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>

**УДК 336.13:332.1**

**DOI 10.5281/zenodo.7886174**

## **РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ДНР НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**ШАРЫЙ К.В.,**

**канд. экон. наук, доцент**

**доцент кафедры финансов**

**ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»,**

**Донецк, Донецкая Народная Республика,**

**Российская Федерация**

В статье представлено состояние финансовой системы ДНР; изучено влияния нововведений в финансовой системе на Республику; определена основная задача для развития финансовой системы в условиях изоляции международным сообществом стран.

*Ключевые слова:* финансовая система, финансы, нововведения, развитие, изоляция, международное сообщество

## **DEVELOPMENT OF THE DPR FINANCIAL SYSTEM AT THE PRESENT STAGE**

**SHARYY K. V.,**

**Candidate of economic sciences, associate professor,**

**associate professor of the Finance Department**

**SEE HPE «DAMPA»,**

**Donetsk, Donetsk People's Republic,**

**Russian Federation**

The article presents the state of the financial system of the DPR; the impact of innovations in the financial system on the republic is studied; the main task for the development of the financial system in conditions of isolation by the international community of countries is determined.

*Keywords: financial system, finance, innovations, development, isolation, international community*

*Постановка задачи.* Финансовая система государства является ключевым элементом формирования и развития его экономической, социальной и политической сфер. Она представляет собой многоуровневую структуру, охватывающую финансовые ресурсы всех субъектов финансовой деятельности в виде денежных средств, используемых в различных целях.

На сегодняшний день актуальным вопросом в ДНР является формирование и становление новой финансовой системы государства.

Из сказанного следует, что изучение особенностей организации и функционирования финансовой системы государства необходимо для понимания специфики выстраивания финансовых отношений, характеризующихся особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств, различной ролью в общественном воспроизводстве.

Основной особенностью данного вопроса является переход в 2023 году на новую финансовую систему РФ.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Значительный вклад в исследование финансовой системы государства и проблем ее функционирования внесли такие ученые, как Глотова И.И., Шилина А.Н., Романовский М.В., Блинов А.И., Петрушевская В.В., Дробозина Л.А.

*Актуальность.* Финансы являются одним из главных элементов денежных отношений, так как обслуживают множество потребностей общества, охватывая сферы социальной деятельности и всю экономику страны. Без финансов невозможно осуществить распределение и перераспределение общественного продукта, обеспечить полное удовлетворение потребностей и стимулировать развитие производства.

Состояние экономической жизни в ДНР в большей степени зависит от признанности финансовых манипуляций в целом, в макроэкономическом плане. Следовательно, для того чтобы осуществить разработку дальнейшего развития финансовой системы, необходимо понимать её место в мире экономики и как повлияло на её развитие российской стандартизации.

*Целью данного исследования* является рассмотрение построения и формирования финансовой системы ДНР с учётом внедрения в неё новых экономических стандартов.

*Изложение основного материала исследования.* Несмотря на длительную историю существования финансовых отношений и на многочисленные исследования учёных-экономистов, касающихся сущности финансовых отношений, в современной отечественной и зарубежной науке до сих пор не выработалось единой позиции в трактовках терминов «финансы», «финансовая система», «финансовые ресурсы». Даже в рамках одной научной школы встречаются разногласия.

Преимущественно финансовая система рассматривается как «форма организации», либо как «совокупность организаций». Так, например, известный американский специалист Дж. Ван Хорн [6] определяет финансовую систему как совокупность ряда учреждений и рынков, предоставляющих свои услуги предприятиям, гражданам, а также правительствам. Л. А. Дробозина [9] рассматривает финансовую систему как «совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств». Группа авторов под руководством Г. Б. Поляка трактует финансовую систему как «...совокупность различных финансовых отношений, в процессе которых разными методами и формами распределяются фонды денежных средств хозяйствующих субъектов, домохозяйств и государства».

Исходя из сказанного выше, финансовую систему можно определить, как форму организации денежных отношений между всеми субъектами воспроизводственного процесса по распределению и перераспределению ВВП. В процессе распределения стоимости совокупного общественного продукта у субъектов экономических отношений аккумулируются различные фонды денежных доходов и накоплений.

Финансовую систему можно также трактовать как совокупность групп финансовых отношений, взятых в их взаимодействии и взаимосвязи через денежные или финансовые потоки [4].

Главной целью финансовой системы является создание финансовых условий, при которых воспроизводство национального



продукта будет осуществляться при полной занятости населения и низком уровне инфляции в стране.

Несмотря на отсутствие единого мнения о структуре, составе и содержании финансовой системы Российской Федерации, в ней можно выделить две укрупнённые подсистемы (рис. 1).

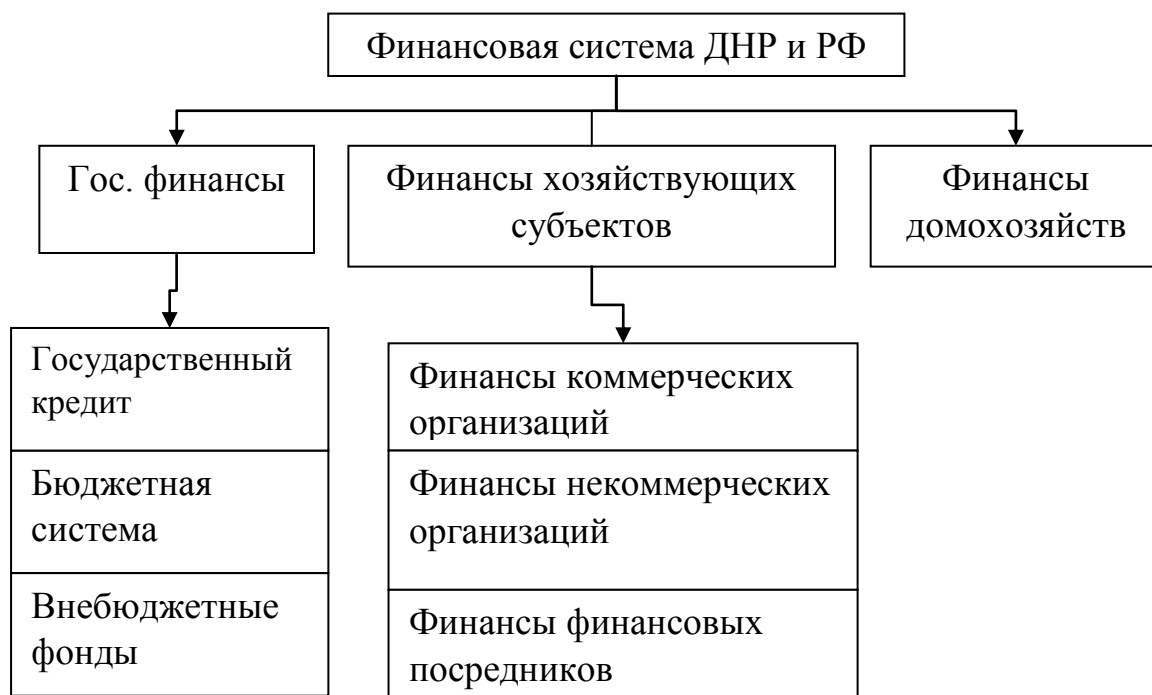


Рис. 1. Структура финансовой системы

Каждое звено финансовой системы выполняет свою роль, определённые задачи, имеет свою организационную структуру.

В соответствии с п. 1 ст. 75 Конституции РФ денежной единицей в Российской Федерации является рубль. Денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации. Введение и эмиссия других денег в Российской Федерации не допускаются.

В соответствии с п. 2 ст. 75 Конституции РФ защита и обеспечение устойчивости рубля – основная функция Центрального банка Российской Федерации, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти [1].

Становление финансовой структуры Донецкой Народной Республики началось в 2014 году, после объявления независимости от Украины. На данный момент Донецкая Народная Республика находится на ранней стадии реконструкции принадлежащих ей

государственных и финансовых институтов. Это происходит на фоне непрерывных боевых действий, разрыва традиционных хозяйственных связей и экономической блокады со стороны Украины и миграции местного населения.

В 2023 году в финансовой системе ДНР происходят колоссальные и судьбоносные изменения. ДНР осуществляет полноценный и долгожданный переход на финансовую систему РФ, что свидетельствует об упорядоченности и структурированности финансовых структур [2].

Можно выделить следующие задачи финансовой системы, требующие решения:

- обеспечение прозрачности финансовой системы;
- достижение максимальной сбалансированности бюджетов;
- организация контроля экономических процессов финансовых методов и др.

Пандемия COVID-19 нанесла удар по экономике России и, соответственно, ДНР. В начале 2020 года одним из важных событий для российской экономики стало падение цен на нефть, которое впоследствии привело к резкому снижению спроса на «чёрное золото». Всё это снижение проявилось в физическом выражении (на 10,3%), так и в ценовых изменениях (минус 17,6%). Подводя итоги, можно сказать, что за время пандемии промышленное производство России снизилось на 2%.

В виду санкций 2022 года против России ВВП страны снизился на 2% относительно 2021 года. Это послужило толчком для развития отечественного производства. Увеличился спрос на автомобили фирмы «Lada», а также китайского автопрома.

Для Республики является большой проблемой отсутствие крупных инвесторов, и причина тому – военные действия. Мало капиталистов готовы вложить деньги в столь рискованный контингент. Но благодаря переходу на новую финансовую систему, этот барьер может исчезнуть. В перспективе развития края инвесторов будет большое количество, это зависит только от времени.

В связи с интеграцией ДНР и России 18 января Главой ДНР Д. В. Пушилиным был введён закон на характеристики бюджета в 2023 году [3]:

- 1) общий объём доходов в сумме 196 151 430,4 тыс. рублей, в том числе налоговые и неналоговые доходы – в сумме

25 225 541,2 тыс. рублей, безвозмездные поступления – в сумме 170 925 889,2 тыс. рублей;

2) общий объём расходов в сумме 196 151 430,4 тыс. рублей;

3) дефицит бюджета Донецкой Народной Республики в сумме 0,0 тыс. рублей;

4) верхний предел государственного долга Донецкой Народной Республики на 1 января 2024 года в сумме 0,0 тыс. рублей, в том числе верхний предел государственного внутреннего долга Донецкой Народной Республики – в сумме 0,0 тыс. рублей, в том числе верхний предел долга по государственным гарантиям – в сумме 0,0 тыс. рублей.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Подводя итог сказанному в данном исследовании, можно сделать вывод о том, что от состояния финансовой системы страны полностью зависит уровень жизни её граждан. Среди основных перспективных направлений развития финансовой системы ДНР можно выделить следующие: развитие и регулирование финансового рынка, повышение доступности финансовых ресурсов, инструментов и услуг, ужесточение требований к деловой репутации владельцев финансовых организаций, поддержание устойчивости финансового сектора, повышение финансовой грамотности населения. С целью поддержания стабильного функционирования финансовой системы Российской Федерации необходимо увеличивать уровень развития производства внутри страны, осуществлять контроль над всеми видами денежных потоков, создавать благоприятные условия для привлечения инвесторов.

Роль финансовой системы государства сводится к правовому регулированию финансовых отношений, так как с её помощью можно контролировать эффективность и совместимость правовой формы с экономическим содержанием. Финансовая система воспроизводит все процессы перераспределения общественного продукта, национального дохода и является одним из важнейших регуляторов развития экономики Республики.

Для ДНР нововведения со стороны российской системы финансов послужат полноценным толчком развития. Система, наконец, упорядочится, примет системный структурированный характер. Благодаря этому появляется надежда, на то, как уже

сказано выше, что от этих новшеств улучшится уровень жизни населения.

#### *Список использованных источников*

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 01.07.2020 N 11-ФКЗ, от 06.10.2022) // Текст Конституции, включающий новые субъекты Российской Федерации – Донецкая Народная Республика, Луганская Народная Республика, Запорожская область и Херсонская область, приведен в соответствии с официальной публикацией на Официальном интернет-портале правовой информации ([www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru)), 6 октября 2022 г.

2. Глотова, И. И. Финансовая система Российской Федерации: основы организации и функционирования, ее современное состояние / И. И. Глотова. – М.: Молодой ученый, 2021. – С. 88-90.

3. О бюджете Донецкой Народной Республики на 2023 год № 428-ПНС от 18.01.2023. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovetsu/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-byudzhete-donetskoj-narodnoj-respubliki-na-2023-god/>

4. Шилина, А. Н. Система государственного финансового контроля расходов бюджета на социальную сферу / А. Н. Шилина // Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий : Материалы V Международной научно-практической конференции, Донецк, 03-04 июня 2021 года. – Донецк: Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики, 2021. – С. 226-228. – EDN WGPCBI.

5. Романовский, М. В. Финансы, денежное обращение и кредит / М. В. Романовский. - М.: Издательство Юрайт, 2016. – 543 с.

6. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами : [Пер. с англ.] / Дж. К. Ван Хорн. - Москва : Финансы и статистика, 2003 (Великолук. гор. тип.). – 799 с. : ил., табл; 22 см. - (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).; ISBN 5-279-01844-9 (в пер.)

7. Блинов, А. И. Структура финансовой системы России / А. И. Блинов. – М.: Молодой ученый. – 2023. – № 6 (453). – С. 76-78.

8. Петрушевская, В. В. Тенденции развития финансовой системы Российской Федерации в современных условиях / В. В. Петрушевская, И. В. Дмитров // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 8 (145). – С. 262-267. – DOI 10.34925/EIP.2022.145.8.051. – EDN НКТСЛМ.

9. Дробозина Л. А. Финансы. Денежное обращение. Кредит / Л. А. Дробозина. – М. : ЮНИТИ, 2015. – 77 с.

УДК 336.11

DOI 10.5281/zenodo.7886243

## **БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ШЕЛЕГЕДА Б.Г.,**  
д-р экон. наук, профессор,  
профессор кафедры финансовых услуг и  
банковского дела;

**ПОГОРЖЕЛЬСКАЯ Н.В.,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
финансовых услуг и банковского дела  
ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,  
Российская Федерация

В статье исследованы теоретико-методологические основы бюджетного планирования как эффективного механизма регионального развития Российской Федерации. Рассмотрена экономическая сущность бюджетного планирования, бюджетного процесса и регулирования, а также межбюджетных отношений. Приведена динамика доходов федерального бюджета с оценкой возврата финансовых ресурсов субъектам РФ в виде межбюджетных трансфертов.

*Ключевые слова:* бюджетное планирование, бюджетный процесс, межбюджетные отношения, бюджетное регулирование, дотации, субсидии, субвенции, социально-экономическое развитие, регион, государственные и муниципальные финансы

# **BUDGET PLANNING AS AN EFFECTIVE MECHANISM FOR REGIONAL DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION**

**SHELEGEDA B.G.,  
Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor of department of financial  
services and banking;**

**POGORZHELKAYA N.V.,  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the department of  
financial services and banking  
SEE HPE «DAMPA»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
Russian Federation**

The article explores the theoretical and methodological foundations of budget planning as an effective mechanism for the regional development of the Russian Federation. The economic essence of budget planning, budget process and regulation, as well as inter-budgetary relations is considered. The dynamics of federal budget revenues is given with an assessment of the return of financial resources to the constituent entities of the Russian Federation in the form of interbudgetary transfers.

***Keywords:** budget planning, budget process, interbudgetary relations, budgetary regulation, grants, subsidies, subventions, social and economic development, region, state and municipal finances*

*Постановка задачи.* Бюджетное планирование является одним из основных инструментов регионального развития в Российской Федерации. В кризисных условиях этот механизм позволяет эффективно управлять государственными и муниципальными финансовыми ресурсами, обеспечить достижение стратегических приоритетов развития с учётом специфики потребностей отдельных территорий и страны в целом.

Российская Федерация характеризуется значительной дифференциацией административно-территориальных единиц (субъектов) по уровню и качеству социально-экономического развития, институциональной и отраслевой структуре, соотношению налоговых доходов на душу населения, инфраструктуре, потребностям в дополнительных инвестициях и т.д.

Одной из важнейших стратегических задач для РФ как федеративного государства является совершенствование единой

системы публичной власти с учётом особенностей функционирования бюджетного процесса и межбюджетных отношений на основе территориального самоуправления при соблюдении основной государственной финансовой доктрины.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Теоретико-методологические подходы к исследованию бюджетного процесса и межбюджетных отношений представлены в работах: Балтиной А. М., Бахтизина А. Р., Бежаева О. Г., Бухвальда Е. М., Валентика О. Н., Волохиной В. А., Галухина А. В., Грицюк Т. В., Иванова В. В., Климанова В. В., Клицторина В. И., Лексина В. Н., Леонова С. Н., Молчановой М. Ю., Морковкина Д. Е., Назаровой В. С., Печенской М. А., Пешинной Э. В., Родионовой В. М., Сергеева Л. И., Строева П. В., Суглобова А. Е., Христенко В. Б., Шапошникова А. И., Швецова А. Н., Шубы В. Б. Среди практиков следует выделить работы: Игудина А. Г., Панскова В. Г., Поляка Г. Б., Силуанова А. Г., Лаврова А. М.

*Актуальность* исследований вопросов бюджетного планирования и развития управления централизацией и децентрализацией финансовой деятельности с учетом разных социально-экономических факторов, до сих пор не теряют своей значимости и требуют постоянного теоретико-методологического и практического совершенствования с учетом новых санкционно-кризисных вызовов.

*Цель исследования* – обоснование теоретико-методологических положений совершенствования бюджетных отношений федеральных и региональных органов власти как эффективного механизма социально-экономического развития Российской Федерации в современных кризисных условиях.

*Изложение основного материала исследования.* Основной целью бюджетного планирования является обеспечение сбалансированности государственных расходов и доходов, а также установление приоритетов развития регионов. Бюджетный план помогает определить, какие программы и проекты необходимо финансировать. Он также позволяет управлять рисками и прогнозировать возможные неблагоприятные процессы и явления.

Процесс бюджетного планирования включает несколько этапов. На первом этапе проводится анализ текущего состояния региона, его экономического потенциала, уровня социального развития и других факторов, которые могут влиять на бюджет.

На основе этого анализа разрабатывается стратегия развития региона.

На втором этапе определяются конкретные программы и проекты, которые необходимо финансировать. Эти программы и проекты должны быть связаны с основными целями и приоритетами развития региона и страны в целом. На этом этапе производится расчёт расходов и доходов, а также составляется бюджетный план на следующий год.

На третьем этапе происходит утверждение бюджетного плана и его реализация. Он должен быть построен на принципах прозрачности, открытости и участия всех заинтересованных сторон. Региональные власти должны осуществлять контроль над его выполнением и корректировать его при необходимости. В конце отчётного периода производится анализ исполнения бюджета и корректировка бюджетного плана на следующий год.

Важно отметить, что бюджетное планирование является эффективным инструментом регионального развития только при правильном использовании финансовых ресурсов, а потому не может рассматриваться отдельно от межбюджетных отношений. Так, бюджетное планирование является основой для формирования доходов всех уровней власти, а межбюджетные отношения определяют механизмы распределения доходов и расходов между разными уровнями системы.

Межбюджетные отношения включают в себя систему перераспределения доходов и расходов между разными уровнями бюджетной системы, обеспечивают сбалансированность финансовых ресурсов и предотвращают возможные дисбалансы. В то же время, отражая степень реализации той или иной программы, а, следовательно, эффективность использования целевых средств, они позволяют определить требования к кредитованию разных уровней бюджетной системы и установить размеры государственных грантов.

Межбюджетные отношения опосредуются в нормах законодательства в различных методах и формах регулирования, а само деление общественных финансов на федеральную систему и комплекс региональных подсистем находят отражение в термине «бюджетный федерализм» [1]. При этом если направления, цели и инструменты управления межбюджетными отношениями формируются в зависимости от приоритетов социально-



экономического развития, финансовой децентрализации или автономии субъектов, то содержание и принципы бюджетного федерализма – неизменны и обеспечивают стабильность институциональных условий развития бюджетной системы [2; 3].

Модели организации и регулирования межбюджетных отношений в современных условиях сводятся к централизованным, децентрализованным и смешанным (кооперативным). Всем им присущ контроль федерального правительства за территориальными бюджетами, сглаживанием неравномерности развития и т.д. Различаются лишь степень участия и ответственности самих регионов в реализации управленческих решений, обусловленная финансовой независимостью.

Согласно исследованиям, в мировой практике федерализма при одновременном функционировании нескольких различных форм вертикального разделения источников бюджетных доходов максимальная независимость региональных и местных органов власти обеспечивается в рамках раздельной системы закрепления налогов, позволяющей варьировать особенности их исчисления и уплаты вплоть до отмены [4].

Межбюджетные отношения в Российской Федерации развиваются на основе смешанной модели, предусматривающей непосредственное взаимодействие органов власти различных иерархических уровней управления с повышенной ответственностью федерального центра за состояние региональных и муниципальных финансов, создание условий для социально-экономического развития.

Межбюджетные трансферты (субсидии, субвенции, дотации и иные межбюджетные трансферты), являясь основным элементом финансового перераспределения, позволяют субъектам РФ достигнуть экономического роста и решить специфические задачи, присущие отдельным территориям. Они предоставляются при соблюдении предельного уровня дефицита бюджета субъекта и предельного уровня расходов на обслуживание государственного долга РФ. Эти условия могут быть дополнены и индивидуальными требованиями без выполнения, которых трансферты не выделяются.

Дотации из федерального бюджета предоставляются субъектам, расчётный уровень бюджетной обеспеченности которых ниже минимально установленного, а их величина определяется

суммой необходимой для достижения уровня нижнего порога этого показателя.

Уровень расчётной бюджетной обеспеченности субъекта РФ определяется соотношением между расчётными налоговыми доходами на одного жителя, которые могут быть получены консолидированным бюджетом субъекта РФ, исходя из уровня развития и структуры экономики и налоговой базы (налогового потенциала), и аналогичным показателем в среднем по регионам с учётом структуры населения, социально-экономических, географических, климатических и иных объективных факторов и условий, влияющих на стоимость предоставления одного и того же объёма государственных и муниципальных услуг в расчёте на одного жителя.

Субвенции распределяются между всеми субъектами, а их пропорции зависят от численности населения и нормативов формирования бюджетных ассигнований.

Цели, условия и критерии, на основе которых регионам предоставляются субсидии, регламентируются федеральными законами и принятыми в соответствии с ними нормативно-правовыми актами Правительства РФ на срок не менее 3 лет, в том числе в рамках государственных программ развития. Кроме того, субсидии могут: предоставляться из федерального бюджета в региональные и наоборот; быть горизонтальными или отрицательными.

Горизонтальные (межрегиональные) субсидии в РФ появились в 2019 г., являются относительно новым явлением и, как показывают исследования, имеют значительный потенциал для развития.

Стоит отметить, что практика бюджетного федерализма РФ характеризуется противоречиями между существующим уровнем децентрализации по доходной и расходной части бюджетов и степенью централизации властных полномочий управления, что в итоге приводит к ограничению бюджетно-налоговой самостоятельности территорий, снижению налогового потенциала и значительной зависимости от межбюджетных трансфертов (табл. 1) из вышестоящих бюджетов в нижестоящие для вертикального и горизонтального выравнивания финансовой обеспеченности регионов и муниципалитетов [3; 5]. Такой подход снижает стимул территорий к поиску эффективных направлений интенсификации экономического развития, а само построение единой системы

бюджетного выравнивания за счёт увеличения финансовой помощи регионам из федерального бюджета только создаёт иллюзию бюджетного равенства субъектов Российской Федерации. Как следствие, несмотря на увеличивающиеся объёмы межбюджетных трансфертов, количество регионов-доноров в среднем составляет 15-16% от общего числа субъектов РФ, при этом их состав за последние десять лет не изменился. Это свидетельствует о необходимости не «усреднять» бюджеты всех регионов через федеральные трансферты, а совершенствовать бюджетное планирование на основе формирования стабильной и эффективной системы перераспределения налоговых и неналоговых поступлений между федеральным, региональными и местными бюджетами.

*Таблица 1*

Динамика доходов федерального бюджета и показатели межбюджетных трансфертов в бюджеты субъектов РФ за 2006-2020 гг., млрд руб.

Год	Доходы федерального бюджета	% к ВВП	Межбюджетные трансферты субъектам РФ	% возврата в субъекты РФ
2006	6278,9	23,3	1498,9	23,9
2007	7781,1	23,4	1900,1	24,4
2008	9275,9	22,5	2674,6	28,8
2009	7337,8	18,9	3593,4	49,0
2010	8305,4	17,9	4184,3	50,4
2011	11367,7	18,9	4105,8	36,1
2012	12895,0	18,9	1323,5	10,3
2013	13342,9	18,5	1085,1	8,1
2014	14831,6	18,8	1504,6	10,1
2015	15620,3	18,8	1619,0	10,4
2016	13460,0	15,7	1971,9	14,7
2017	15088,9	16,4	2468,8	16,4
2018	19454,4	18,7	2319,3	11,9
2019	20188,8	18,4	7159,1	35,5
2020	18719,1	17,4	4852,7	25,9
2021	25286,5	18,7	6723,5	26,6
2022	27693,1	18,3	4848,7	17,5
2023 (план)	26130,3	17,4	3248,7	12,4
2024 (план)	27239,8	17,1	2975,8	10,9
2025 (план)	27979,4	16,4	2556,4	9,1

Источник: рассчитано авторами на основе данных [7; 8]

Такая финансовая помощь не способствует созданию условий для развития территорий. Однако и отмена данной финансовой поддержки неэффективна (нежелательна), так как обусловлена

объективными причинами. Поэтому главной целью бюджетного планирования и регулирования должно стать обеспечение способности региона к саморазвитию и самообеспечению.

На урегулирование данных противоречий и совершенствование межбюджетных отношений направлена Государственная программа «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» [6].

В период кризиса эффективное влияние по различным направлениям управленческой среды становится как никогда актуальным вопросом, а механизмы регулирования с помощью доходных и расходных статей бюджета являются для субъектов РФ одними из главных способов ведения государственной и муниципальной политики.

Условия экономической нестабильности определяют неустойчивость доходной базы бюджетов бюджетной системы РФ и потребности в их расходах. Реализованные в последние годы налоговые и бюджетные реформы обеспечили структурную сбалансированность федерального бюджета, снизили его зависимость от конъюнктурных колебаний цен на российский экспорт. В преддверии пандемии и дальнейшего санкционного давления увеличился объём фонда национального благосостояния и сложился низкий уровень государственного долга, что позволило проводить контрциклическую бюджетную политику.

Особенно необходимо отметить, что в бюджете РФ на 2023 г. и плановый период 2024 и 2025 гг., который сформирован на основе «базового» макроэкономического сценария развития, отдельно не обозначены межбюджетные трансферты новым субъектам (Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской и Херсонской областей). В то же время в этих субъектах впервые приняты и опубликованы бюджетные показатели на 2023 г.

Так, общий объём доходов в ДНР – 196,1 млрд руб., из которых собственные налоговые и неналоговые доходы составляют 25,2 млрд руб., а безвозмездные поступления – 170,9 млрд руб., т.е. собственными поступлениями расходная часть бюджета ДНР обеспечена лишь на 12,85%, оставшиеся 87,15% – федеральные деньги.

В ЛНР собственные доходы покрывают 15% расходной части бюджета, оставшиеся 85% республика получит из федерального бюджета.

Для сравнения, в 2015 г. в Крыму (включая Севастополь) собственные доходы покрывали 28,8% доходной части бюджета, а 72,2% приходились на федеральные поступления.

Показательным является уровень бюджетных доходов, приходящихся на душу населения в ДНР – 86792,37 руб./чел.; ЛНР – 85344,3 руб./чел. В то время как для Ростовской области этот показатель равен 66428,6 руб./чел., для Курской – 83636,4 руб./чел., а для Белгородской – 92400 руб./чел.

Приведённые данные подтверждают, что состояние региональных бюджетов отражает, с одной стороны, общеэкономическую ситуацию в стране и в её бюджетно-налоговой сфере, а с другой – особенности проводимой финансовой и социально-экономической политики, достигнутый уровень и потенциал развития.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, бюджетное планирование является ключевым фактором регионального развития Российской Федерации. Этот механизм позволяет эффективно управлять бюджетными ресурсами и осуществлять инвестирование в важные сферы экономики. Однако его эффективность зависит от правильной реализации и контроля над его выполнением, т.е. межбюджетных отношений федерального и регионального уровней управления.

Формирование и развитие оптимальной системы межбюджетных отношений важный элемент государственной финансово-бюджетной политики, направленной на поддержание финансовой стабильности как в государстве в целом, так и в отдельных регионах. Бюджеты публично-правовых образований выступают в качестве важнейшего структурного элемента государственных, региональных и муниципальных финансов. С учётом интеграции новых территорий (Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской и Херсонской областей) в РФ уже накопленные и появившиеся новые противоречия потребуют существенных ресурсов и времени на оптимизацию системы распределения межбюджетных трансферов. Следует учитывать и тот факт, что вызовы, связанные с внешними

ограничениями финансовых ресурсов, сохранятся, а бюджетный процесс будет осуществляться в условиях возрастающей санкционной политики. Следовательно, бюджетные отношения всех уровней должны в первую очередь учитывать необходимость эффективного управления устойчивостью отраслей и секторов экономики с обеспечением оперативного реагирования на изменения экономической ситуации. Одной из ключевых задач должна стать объективная оценка ресурсов, необходимых для выполнения принятых расходных обязательств, реализация новых проектов в целях укрепления промышленного, технологического, продовольственного потенциала регионов и государства в целом.

Для отдельных регионов с низкой инвестиционной привлекательностью, которые самостоятельно не могут реализовать современные инфраструктурные проекты, необходимо рассмотреть возможность разработки индивидуальных программ развития с проработкой дополнительных мер поддержки в условиях существенного ухудшения социально-экономической ситуации.

Следует учитывать, что в Российской Федерации, в настоящее время в силу низкой инвестиционной привлекательности, не могут быть реализованы крупные инфраструктурные проекты за счет бюджетных кредитов, а потому совершенствование системы бюджетного планирования, по нашему мнению, должно осуществляться на основе интегрального подхода к выравниванию финансовой обеспеченности и софинансированию региональных различий с учетом необходимых ресурсов для управления кризисными процессами и явлениями.

#### *Список использованных источников*

1. Таран, Н. Н. Реформирование межбюджетных отношений: правовая концепция / Н. Н. Таран // – 2022. – № 1 (64). – С. 100-108. – EDN UHNPOS.
2. Тохсырова, А. В. Особенности развития и проблемы функционирования системы межбюджетных отношений в федеративных государствах / А. В. Тохсырова, З. Б. Тедеева, Б. А. Лазаров // Управленческий учёт. – 2022. – № 6-2. – С. 363-370.
3. Пронина, Л. И. Совершенствование межбюджетных отношений в контексте становления единой системы публичной власти в РФ / Л. И. Пронина // Россия: Тенденции и перспективы развития : Ежегодник. Материалы XIII Международной научно-

практической конференции, Курск, 03-04 июня 2022 года / отв. редактор В. И. Герасимов. Выпуск 17. Часть 3. – М. : Институт научной информации по общественным наукам РАН, 2022. – С. 273-278. – EDN KBRSUO.

4. Терехова, Т. Б. Развитие межбюджетных отношений в современной России / Т. Б. Терехова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2022. – Т. 12, № 5-1. – С. 566-573.

5. Сергеев, Л. И. Обобщение вертикальных региональных пропорций результатов формирования межбюджетных отношений страны / Л. И. Сергеев, Д. Л. Сергеев // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2022. – № 3 (209). – С. 18-31.

6. Государственная программа «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/budget/govprog/regfin/>

7. Межбюджетные трансферты субъектам РФ из федерального бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iminfin.ru/areas-of-analysis/budget/dokhody-po-sub-ektam-rf/mezhbyudzhetye-transferty-sub-ektam-rf?territory=1>

8. Межбюджетные трансферты субъектам РФ из федерального бюджета. Открытый бюджет Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://openbudget.mfnso.ru/fea/otchjoty-podannym-s-sajta-federalnogo-kaznachejstva-po-rossii-i-federalnym-okrugam/mezhbyudzhetye-transferty-sub-ektam-rf-iz-federalnogo-byudzheta>

*Научное издание*

**ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ  
СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»**

**Выпуск 29**

Материалы представлены на языке оригинала.

Опубликованные материалы отражают точку зрения авторов,  
которая может не совпадать с мнением редколлегии сборника.

При цитировании или частичном использовании текста публикаций  
ссылка на сборник обязательна.

Главный редактор      Л.М. Волощенко

Научный редактор      Я.О. Арчикова

Технический секретарь      С.В. Бойко

Компьютерная вёрстка      И.В. Криничная

Подписано в печать решением учёного совета ГОУ ВПО «ДОНАУИГС».  
Протокол № 9 от 23.03.2023 г. Формат 60x841/16. Бумага офсетная  
11,4 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.

---

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»  
283015, г. Донецк-15, ул. Челюскинцев, 163а