

**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 16

Донецк-2019

УДК 082.1: 336
ББК Ч25я54 + У26
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. 16 / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – 244 с.

В сборнике представлены результаты научных исследований. Изложены концептуальные основы формирования финансов хозяйствующих субъектов; приведен 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 082.1:336
ББК Ч25я54+У26

Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит» включен в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Свидетельство о регистрации средства массовой информации Министерства информации Донецкой Народной Республики серии ААА № 000067 от 16.11.2016 г.

В соответствии с решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики 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».

Заместитель главного редактора:

Верига А.В. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Редакционная коллегия:

Гончаров В.Н. – доктор экономических наук, профессор, ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»;

Зенченко Т.В. – доктор экономических наук, профессор кафедры денежного обращения и кредита, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет»;

Кондрашова Т.Н. – кандидат экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Корнев М.Н. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Нижегородцев Р.М. – доктор экономических наук, Институт проблем управления РАН, Российская Федерация;

Омельченко Е.Ю. – кандидат экономических наук, доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова;

Петренко С.Н. – доктор экономических наук, профессор, ГО ВПО «ДонНУЭТ»;

Петрушевская В.В. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Петрушевский Ю.Л. – доктор экономических наук, профессор, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Пономарёв И.Ф. – доктор экономических наук, профессор, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Саенко В.Г. – доктор экономических наук, доцент, профессор ГОУ ВПО «ДЮА»;

Саенко В.Б. – кандидат наук государственного управления, ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Научный редактор:

Арчигова Я.О. – кандидат экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Технический секретарь:

Волбуева Д.С. – преподаватель, ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Адрес редакции: ДНР, 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 163а.

Телефон: (062) 337-66-09.

Издаётся по решению Учёного совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

© ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

- Ангелина И.А., Мусацкая Я.С.**
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ
ПЛАНИРОВАНИЮ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ.....7
СИТУАЦИЙ
- Егоров П.В., Моисеева А.В.**
КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
 ГИБКОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ20
- Нестерова Н.А., Мейдер Д.В.**
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ
 БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....37
- Крещенко О.В.**
ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА
 НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ46
- Кудрявцева А.С.**
УПРАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ ФИНАНСОВЫХ
 РЕСУРСОВ НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО
 МЕХАНИЗМА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА58
- Петрушевский Ю.Л., Юрина Н.А.**
МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ
 ФЕДЕРАЦИИ: ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ
 АНАЛИЗ.....72
- Сорокотягина В.Л, Попова А.А.**
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И
 СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
 РЕСПУБЛИКЕ.....86

Секция 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Саенко В.Б.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК УСЛОВИЕ
ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ97

Степанчук С.С., Шубин С.Н.

ИСТОЧНИКИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 109

Секция 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

Егорова М.В.

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ:
ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ 122

Калашникова И.В.

ТЕНЕВОЙ СЕКТОР В ЭКОНОМИКЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ:
ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ 131

Лобанова М.Е., Иванова Е.С.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ПЕНСИОННОГО
СТРАХОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ 140

Сподарева Е.Г.

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ СОЦИАЛЬНОГО
СТРАХОВАНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ:
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ 153

Секция 4. ВОПРОСЫ АНАЛИЗА, УЧЁТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ардатьева Т.И.
СУЩНОСТЬ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ И КАЛЬКУЛЯЦИЙ
В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ
УЧРЕЖДЕНИЯ 166

Бессарабов В.О.
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ОПЕРАЦИЙ
ТОВАРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ
МОШЕННИЧЕСТВУ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
СТРУКТУРАХ..... 178

Секция 5. РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

Зарочинцева Е.В.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ: ТРАКТОВАНИЕ
СОДЕРЖАНИЯ И ТИПОЛОГИЗАЦИЯ 189

Ковалева Ю.Н.
ЦИФРОВЫЕ БАНКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 199

Филиппова Ю.А.
РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТЕ
ПРОВЕДЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ..... 207

Чирах Е.В.
БАНКОВСКИЙ НАДЗОР И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ
КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА..... 218

Киризева А.С.
МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНО-БАНКОВСКИХ
ИНСТИТУТОВ..... 229

Секция 1. ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

УДК 338.2

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

Ангелина И.А.,

*д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой туризма
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени Михаила Туган-Барановского»;*

Мусацкая Я.С.,

*аспирант кафедры туризма
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

Статья посвящена разработке концептуального подхода к стратегическому планированию предприятия в условиях кризисных ситуаций. Реализация предложенного концептуального подхода, основой которого является взаимосвязь и взаимообусловленность его блоков со сформулированными гипотезами исследования, позволит эффективно осуществлять стратегическое планирование в условиях кризисных ситуаций, базирующееся на синтезе теоретических положений и практических особенностей.

Ключевые слова: *стратегическое планирование; кризисные ситуации на предприятии; стратегическое планирование в условиях кризисных ситуаций.*

The article is devoted to the development of a conceptual approach to the strategic planning of an enterprise in crisis situations. The implementation of the proposed conceptual approach, the basis of which is the interconnection and interdependence of its blocks with the formulated hypotheses of the study, will allow for the effective implementation of strategic planning in crisis situations, based on a synthesis of theoretical principles and practical features.

Keywords: *strategic planning; crisis situations at the enterprise; strategic planning in crisis situations.*

Постановка задачи. В условиях современности стратегическое планирование является неотъемлемой составляющей деятельности любого предприятия, ориентированного на достижение своих целей и задач. Именно стратегическое планирование позволяет обоснованно

выбрать вектор будущего развития, во многом предопределить его траекторию, несмотря на динамическое развитие социальных и экономических процессов.

Исследование природы и характера кризисных ситуаций на предприятии позволяет достигать большей конкретизации задач, целевой ориентации и комплексности стратегического планирования, учитывать возможности достижения мультипликационного эффекта за счет взаимодействия различных подразделений, оптимального использования ресурсов, уменьшения затрат, большего динамизма в развитии объекта планирования.

Здесь уместно привести мнение ряда авторов [1, с. 51; 2, с. 39] относительно того, что одной из проблем при выделении объектов (методов) стратегического планирования является отсутствие системности при формировании его концептуальных основ.

Анализ последних исследований и публикаций. Особенности, последовательности и логике стратегического планирования на предприятии посвящены работы Агеевой И.Н., Брусак Р.Л., Корнийчука А.А., Магданова П. В., Шершневой З.Е. и др.

Подчеркивая значимость исследований ученых, следует отметить, что стратегическое планирование в условиях динамичного развития социальных и экономических отношений требует постоянного изучения. В свою очередь, отсутствие комплексных разработок в части формирования концептуальных основ стратегического планирования на предприятии в условиях кризисных ситуаций обуславливает *актуальность и цель* статьи.

Цель статьи заключается в разработке концептуального подхода к стратегическому планированию в условиях кризисных ситуаций.

Изложение основного материала исследования. В основу разработки концептуального подхода к стратегическому планированию в условиях кризисных ситуаций положим системный подход, который как метод научного познания в рамках исследуемой проблематики имеет разные направления. Так, в табл. 1 на основе анализа специальной экономической литературы представлены направления системного подхода при разработке концептуальных основ стратегического планирования в условиях кризисных ситуаций через призму его основных принципов.

Особую роль в преодолении кризисных ситуаций на предприятии посредством стратегического планирования занимает

формирование соответствующего концептуального подхода (концептуальных основ), результатом которого и является стратегия деятельности.

Таблица 1

Направления системного подхода при разработке концептуальных основ стратегического планирования в условиях кризисных ситуаций (составлено на основе [3-5])

Направление системного подхода	Объекты / субъекты	Характерные принципы
Системно-структурный	Деятельность структурных подразделений и их объединений / Управленческий персонал структурных подразделений	Ситуационность Административность
Системно-целевой	Технические, социальные, экономические проблемы / Управленческий персонал предприятия	Целеполагание
Системно-мультипликационный	Мультипликационные эффекты в деятельности предприятия / Управленческий персонал предприятия	Непрерывность, комплексность
Системно-ресурсный	Направления использования ресурсов предприятия / Управленческий персонал предприятия	Контролируемость

Отдельно подчеркнем существование определенной связи между категориями «стратегия» и «концепция». По своему происхождению термин «концепция» в переводе с латинского «conceptio» означает «понимание, систему взглядов» [6], с французского «conception» – «система, совокупность, сумма взглядов» [7], с немецкого «konzeption» – «система взглядов, способ восприятия явлений и процессов» [8].

Следует согласиться с утверждением Н.В. Ващенко, которая наиболее точно раскрывает сущность и природу термина «концепция». По мнению автора, «...концепция является системой взаимосвязанных, логично отстроенных, вытекающих друг из друга взглядов (замыслов, идей) относительно любого явления или процесса (объекта исследования), нацеленных на решение проблем и задач по достижению целей (результата от ее

использования) путем соблюдения принципов, применения соответствующих инструментов (способов, методов, планов), имеющих научное и практическое значение» [9, с. 89].

В свою очередь, к понимаю категории «стратегия» существует как минимум три подхода [10; 11], которые, по сути, похожи и отражают лишь отдельные ее особенности: согласно первому, когда речь идет о стратегии, подразумевается абстрактная норма деятельности, направленная на достижение желаемого состояния чего-либо; в рамках второго подхода стратегия отождествляется со стратегическим планом действий; стратегия является процессом, «...направленным на формирование направления развития предприятия, региона или территориальной общины в условиях изменяющейся среды» [11, с. 4].

Принимая вышесказанное во внимание, приходим к выводу, что любая концепция намного шире стратегии. Другими словами, в стратегии реализуются элементы концептуальных основ (в рамках нашего исследования – стратегического планирования). Степень их взаимосвязи обусловлена принципом верховенства: стратегия детализирует концепцию.

В то же время направления системного подхода, рассмотренные в табл. 1, подчеркивают его разноплановость, в основе которой лежит не только весь спектр деятельности предприятия, но и соответствующие цели и задачи в рамках каждого из них. Другими словами, формирование целей, задач и функций стратегического планирования в условиях кризисных ситуаций должно сопровождаться детальной проработкой основных направлений деятельности.

В этом контексте на данном этапе исследования представляет интерес модель *Balanced Scorecard* [12], авторами которой являются Р. Каплан и Д. Нортон. Указанную модель можно значительно шире использовать как современный инновационный инструмент для стратегического планирования.

Интерпретация ключевых положений данной модели в плоскость стратегического планирования позволяет акцентировать внимание на том, что при формировании его концептуальных основ следует прежде всего ответить на следующие вопросы:

Что необходимо делать лучше? Направление планирования – внутренние процессы;

Как предприятие может усовершенствовать свою деятельность? Направление планирования – обучение и развитие;

Как предприятие выглядит в глазах акционеров? Направление планирования – финансы;

Как потребители воспринимают предприятие? Направление планирования – потребители.

Итак, системно-структурное направление системного подхода в концептуальном подходе к стратегическому планированию в условиях кризисных ситуаций реализуется посредством разработки ряда стратегий деятельности по отдельным направлениям (внутренние процессы – производственная стратегия; обучение и развитие – стратегия мотивации, повышение квалификации персонала и т.д.; финансы – стратегия бюджетирования, финансирования и т.д.; потребители – маркетинговая стратегия и т.д.).

Нельзя не отметить связь направлений системного подхода с функциями и задачами стратегического планирования (табл. 2).

Таблица 2

Направления системного подхода, функции и задачи стратегического планирования
(составлено на основе [13-16])

Направления системного подхода			
1	2	3	4
Системно-структурное	Системно-целевое	Системно-мультипликационное	Системно-ресурсное
Функции стратегического планирования			
Разработка стратегий и постановка целей деятельности	Координация усилий по достижению целей	Оценка потенциальных возможностей	Определение необходимых ресурсов для достижения целей
Задачи стратегического планирования			
Анализ перспектив и состояния рынка	Разработка целевых программ по реализации стратегических целей	Оценка организационно-технологического уровня готовности реализации стратегии	Формирование требований к качеству и количеству необходимых ресурсов
Постановка первоочередных целей деятельности	Определение контрольных цифр и объемов деятельности	Оценка конкурентоспособности продукции	Определение источников финансирования

1	2	3	4
Разработка дерева целей	Анализ возможностей диверсификации деятельности	Оценка внешних факторов	Формирование планов обеспечения ресурсами с учетом хозяйственного цикла

Как видно из табл. 2, все направления системного подхода, а также функции и задачи стратегического планирования подчинены его общей логике, которая сводится к тезису: «Результатом стратегического планирования является стратегия, формулирующая приоритеты деятельности и определяющая на основе их оценки необходимые ресурсы для достижения поставленных целей и решения возникающих проблем».

Такой тезис во многом предопределяет направленность стратегического планирования на преодоление «разрыва» между поставленными целями и текущими (ожидаемым) результатами деятельности предприятия (другими словами, направленность на решение стратегических проблем). Графически такую ситуацию, по нашему мнению, удачно представил Магданов П.В. (рис. 1), рассматривая наличие стратегических проблемы как основу стратегического планирования на предприятиях [17, с. 11].

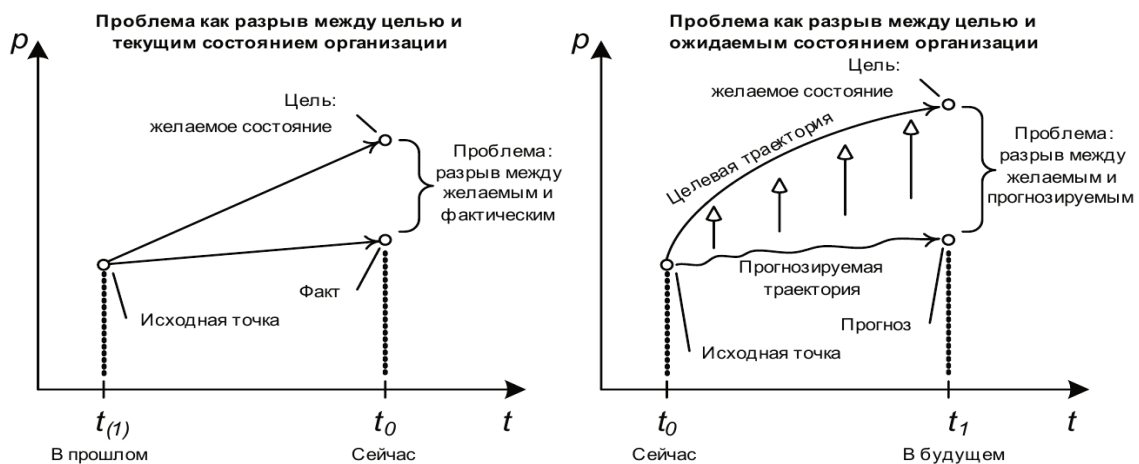


Рис. 1. Стратегическая проблема как «разрыв» между целью и текущим или ожидаемым состоянием организации [17, с. 11]

«Разрыв», который схематично изображен на рис. 1, по нашему мнению, наиболее характерен для предприятий торговли.

Разработанных стратегий в рамках планирования деятельности предприятий торговли может быть значительное количество, и используются они для координации управленческих решений, которые так или иначе связаны с товарооборотом.

На рис. 2 представлены этапы планирования товарооборота предприятий торговли, взаимосвязь и последовательность которых отражает не только особенности данной отрасли (а именно, своего рода, алгоритм ее функционирования), но и возникновение «разрывов» между целью и текущим или ожидаемым состоянием предприятия.



Рис. 2. Этапы планирования товарооборота предприятий торговли

Существованию указанного выше «разрыва» способствуют макро- и микроэкономические проблемы развития предприятий торговли в Донецкой Народной Республике, основные из которых указаны в табл. 3.

Итак, наличие указанных выше факторов препятствует развитию торговли и стратегического планирования на предприятиях данной отрасли.

Стоит отметить, что помимо факторов, указанных в табл. 3, можно выделить и другие макроэкономические факторы: длительность процесса формирования эффективно функционирующих составляющих рыночной экономики в

Республике, отсутствие многообразия организационно-правовых форм хозяйствования.

Таблица 3

Макро- и микроэкономические проблемы развития предприятий торговли в Донецкой Народной Республике

Проблемы	Описание
Макроэкономические	Экономическая блокада
	Недооценка роли торговли в экономике Республики
	Несовершенный механизм государственного регулирования торговли
	Отсутствие налаженных взаимоотношений между различными субъектами торговли за пределами Республики
	Недостаточно развитая торговая инфраструктура
	Снижение платежеспособности юридических и физических лиц
Микроэкономические	Недостаточная инвестиционная привлекательность предприятий торговли
	Отсутствие доступа субъектов торговли к кредитным ресурсам
	Низкая эффективность использования имеющихся в Республике торговых площадей
	Неразвитая инфраструктура сбыта товаров
	Увеличение спекулятивного спроса на товары
	Постоянный рост себестоимости ряда товаров

К другим микроэкономическим факторам отнесем отсутствие стремления к кооперации в отрасли, недоверие к перспективности сотрудничества с государством и др.

Очевидно, что вышесказанное необходимо учитывать при формировании концептуальных основ стратегического планирования, тем более в условиях кризисных ситуаций. При этом отметим, что большинство кризисных ситуаций на предприятиях торговли в современных условиях обусловлено общей социально-экономической ситуацией, в том числе и проблемами, которые уже были рассмотрены. Другими словами, кризисные ситуации на предприятиях торговли, обусловленные существующими проблемами (табл. 3), во многом предопределены масштабными трансформациями торговли в Донецкой Народной Республике:

возникновение значительного количества небольших предприятий, ориентированных исключительно на посреднические услуги по приобретению и перепродаже товаров из интернет-магазинов Российской Федерации и зарубежных стран;

сформировалась крайне недобросовестная конкуренция между предприятиями торговли, которая уже становится обязательным

атрибутом рынка. Вследствие этого многие вновь созданные предприятия оказались нежизнеспособными в новых условиях;

крупные предприятия торговли, которые достаточно оснащены, вынуждены выживать в рыночной среде. Как правило, такие предприятия создают картели по отдельным видам товаров, сдают в аренду освободившиеся торговые площади и т.д.;

отсутствие баланса в хозяйственных связях. Это затрудняет сбыт товаров, их продвижение и проведение необходимых маркетинговых мероприятий, нарушает обратную связь между поставщиками и потребителями;

изменение общей философии управления предприятиями. В современных условиях на предприятиях существуют значительные проблемы с эффективной реализацией отдельных функций управления – планирование, анализ, учет. Основу управления составляли функции организации, регулирования и мотивации, которые обеспечивают сбыт товаров;

интересы собственников предприятий значительно видоизменились, и усложнилось понимание ими реального состояния дел в экономике государства (речь идет о тех предприятиях, собственники которых не находятся на территории Республики). Конфликты между заинтересованными сторонами неизбежно приведут к возникновению кризисных ситуаций.

Учитывая вышесказанное, на рис. 3 представлен концептуальный подход к стратегическому планированию в условиях кризисных ситуаций, структурно состоящий из трех блоков: теоретического, методического и практического.

В рамках первого блока происходит теоретическое обоснование концептуального подхода в рамках исследования, а именно: последовательное определение объекта, предмета, субъекта, принципов, цели и задач стратегического планирования в условиях кризисных ситуаций.

Предопределяя необходимость совершенствования стратегического планирования в условиях кризисных ситуаций, второй блок (методический) концептуального подхода направлен на анализ его современного состояния, а также исследование существующих подходов к формированию соответствующего обеспечения исследуемого процесса.

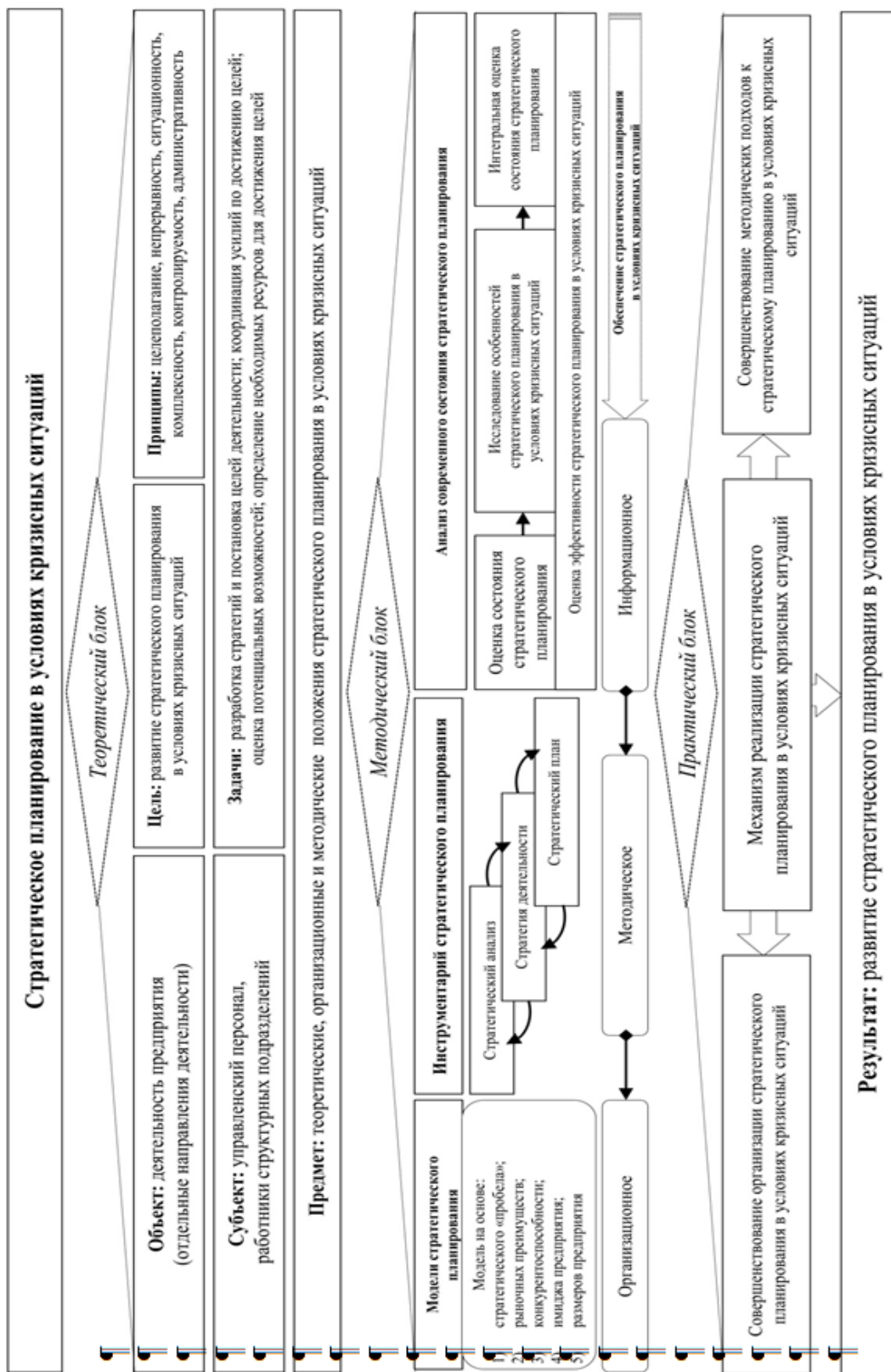


Рис. 3. Концептуальный подход к стратегическому планированию в условиях кризисных ситуаций.....

Реализация третьего блока концептуального подхода направлена на:

разработку механизма реализации стратегического планирования в условиях кризисных ситуаций;

формирование направлений совершенствования организации стратегического планирования в условиях кризисных ситуаций;

совершенствование методических подходов к стратегическому планированию в условиях кризисных ситуаций.

Нельзя не отметить, что особое внимание в рамках данного блока концептуального подхода для предприятий торговли должно занимать совершенствование планирования товарооборота, направленного на обоснование необходимого объема товарооборота на определенный период времени и дальнейшее его согласование с прогнозируемой величиной и установлением сроков реализации и ответственных за достижения утвержденного плана исполнителей на основе инструментов стратегического планирования (2-й блок сформированного концептуального подхода).

Рассуждая о взаимообусловленности блоков концептуального подхода к стратегическому планированию в условиях кризисных ситуаций, приходим к выводу, что средством их взаимосвязи выступают гипотезы, которые детализируют траекторию достижения цели исследования.

Придерживаясь общей логики, в основу формирования концептуального подхода к стратегическому планированию в условиях кризисных ситуаций были положены сформулированные гипотезы исследования в рамках каждого направления системного подхода:

исследование и обоснование интерпретации кризисных ситуаций и особенностей стратегического планирования позволит сформировать концептуальный подход к стратегическому планированию в условиях кризисных ситуаций (системно-структурное направление; 1, 2 и 3-й блоки);

эффективность координации усилий по достижению целей зависит от инструментария стратегического планирования, анализ которого даст возможность выявить его оптимальную конфигурацию в условиях кризисных ситуаций (системно-целевое направление; 1 и 2-й блоки);

оценка потенциальных возможностей стратегического планирования в условиях кризисных ситуаций, его современного обеспечения позволит обоснованно разработать соответствующий механизм (системно-мультипликационное направление; 2 и 3-й блоки);

процесс совершенствования стратегического планирования в условиях кризисных ситуаций должен сопровождаться как теоретическим обоснованием необходимых ресурсов для достижения цели, так и соответствующими эмпирическими исследованиями, что позволит учесть всю его многоаспектность и особенности реализации в той или иной отрасли экономики (системно-ресурсное направление; 3, 1 и 2-й блоки).

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Адаптированы направления системного подхода к исследуемой проблематике, что позволило обоснованно разработать концептуальный подход к стратегическому планированию в условиях кризисных ситуаций. Реализация предложенного концептуального подхода, основой которого является взаимосвязь и взаимообусловленность его блоков со сформулированными гипотезами исследования, позволит эффективно осуществлять стратегическое планирование в условиях кризисных ситуаций, базирующееся на синтезе теоретических положений и практических особенностей.

В свою очередь, учитывая структуру предложенного концептуального подхода, к перспективным направлениям дальнейших исследований следует отнести обоснование логики и последовательности реализации механизма стратегического планирования в условиях кризисных ситуаций.

Список использованных источников

1. Квасний Л.Г. Стратегическое и тактическое планирование деятельности предприятия как основные составляющие механизма обеспечения экономической безопасности / Л.Г. Квасний, А.Н. Попивняк, А.Я. Щербань // Научный вестник Николаевского государственного университета им. В.А. Сухомлинского. Серия: Экономические науки. – 2015. – № 1. – С. 48-53.

2. Ултургашева О.Г. Проблемы эффективного применения инструментов стратегического планирования (на примере

предприятия легкой промышленности) / О.Г. Ултургашева // Известия БГУ. – 2006. – №4. – С. 37-39.

3. Агеева И.Н. Исследование процессов стратегического планирования на пищевых предприятиях / И.Н. Агеева, М.Д. Милева // Экономика пищевой промышленности. – 2010. – № 1. – С. 20-23.

4. Шершнева З.Е. Стратегическое управление: учебник / З.Е. Шершнева. – М.: КНЭУ, 2004. – 699 с.

5. Сумец А.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие / А.Н. Сумец, М.И. Бондаренко. – К.: Хай-Тек Пресс, 2010. – 240 с.

6. Мочерный С.В. Экономический словарь-справочник / под ред. С.В. Мочерного. – К.: Фемина, 1995. – 368 с.

7. Осовская А.В. Экономический словарь / А.В. Осовская, А.А. Юркевич, И.С. Завадский. – К.: Кондор, 2009. – 358с.

8. Глоссарий по менеджменту [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vocable.ru. – (Дата обращения: 01.08.2019).

9. Ващенко Н.В. Развитие предприятия на основе реализации инновационного потенциала персонала: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – Донецк, 2016. – 428 с.

10. Берданов А.В. Стратегическое планирование: учебное пособие / А.В. Берданов, В.М. Вакуленко, В.В. Тертичка. – Львов: ЗУКЦ, 2008. – 138 с.

11. Брусак Р.Л. Стратегическое планирование в управлении развитием территории / Р.Л. Брусак. – Львов: ЛРИДУ НАГУ, 2010. – 173 с.

12. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Review. – 1992. – № 1 (2). – P. 71-79.

13. Корзик С.Е. Финансовое планирование на предприятиях в современных условиях / С.Е. Корзик / Финансы Украины. – 2006. – № 4. – С. 133-142.

14. Холява И.П. Стратегическое планирование в управлении деятельностью предприятия / И.П. Холява // Вестник национального технического университета ХПИ. Серия: стратегическое управление, управление портфелями, программами и проектами. – 2015. – № 2. – С. 107-112.

15. Сомов Д.А. Стратегическое управление предприятием: западноевропейский и украинский подходы / Д.А. Сомов // Бизнес-информ. – 2014. – № 6. – С. 394-398.

16. Корнийчук А.А. Стратегическая диагностика производственного потенциала в системе управления деятельностью предприятия / А.А. Корнийчук // Молодой ученый. – 2015. – № 2(2). – С. 120-124.

17. Магданов П. В. Современная парадигма стратегического планирования / П.В. Магданов // ARS ADMINISTRANDI. – 2014. – №1. –С. 5-16.

УДК 334.7:005.915

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГИБКОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Егоров П.В.,
д-р экон.наук, профессор,
заведующий кафедрой «Финансы и банковское дело»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»;
Моисеева А.В.,
ассистент кафедры «Финансы и банковское дело»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В статье раскрыто содержание понятия управления финансово-экономической гибкостью предприятия. В ходе исследования приведена структура финансово-экономических ресурсов предприятия, проведен анализ эффективности их использования на практике. Выявлены факторы, влияющие на управление финансово-экономической гибкостью предприятия и определены особенности данного процесса.

Ключевые слова: гибкость предприятия, управление финансово-экономической гибкостью предприятия, ресурсы, финансовые ресурсы, экономические ресурсы.

The article reveals the content of the concept of management of financial and economic flexibility of the enterprise. The study presents the structure of financial and economic resources of the enterprise, the analysis of efficiency of their use in practice. The factors influencing management of financial and economic flexibility of the enterprise are revealed and the features of this process are defined.

Keywords: flexibility of the enterprise, management of financial and economic flexibility of the enterprise, resources, financial resources, economic resources.

Постановка задачи. В настоящее время происходящие трансформационные процессы в экономике сопровождаются большим количеством проблем, с которыми сталкиваются предприятия. Условно эти проблемы сводятся к наиболее крупным, среди которых первоочередной является способность предприятий достаточно оперативно и с минимальными затратами приспосабливаться к меняющимся потребностям рынка. В этих условиях важное место занимает управление финансово-экономической гибкостью предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы, касающиеся классификации факторов, влияющих на управление финансово-экономической гибкостью предприятия, затрагиваются в работах многочисленных зарубежных и отечественных ученых.

Актуальность исследования. Основное внимание в публикациях уделяется определению понятия гибкости предприятия и ее проявлению в финансово-экономическом аспекте, а также анализу финансовых и экономических ресурсов предприятий. В то же время недостаточно исследованными остаются вопросы классификации факторов, которые оказывают влияние на управление финансово-экономической гибкостью предприятия.

Целью статьи является выделение и систематизация факторов, влияющих на управление финансово-экономической гибкостью предприятия.

Изложение основного материала. Значение и роль управления финансово-экономической гибкостью предприятия определяется тем, что большинство предприятий недооценивают данный процесс, что не позволяет в полной мере исследовать рынок производимой продукции для удовлетворения спроса ее потребителей. В этой связи первоочередным направлением дальнейшего развития предприятий является повышение степени их финансово-экономической гибкости через эффективное ее управление.

Интегрируя общие подходы к раскрытию определения понятия гибкости [1] и имеющиеся точки зрения относительно ее проявления в финансово-экономической деятельности предприятия [2], следует указать на то, что сущность финансово-экономической гибкости предприятия заключается в способности предприятия реагировать на изменения в его деятельности под влиянием

внешних и внутренних факторов, направленных на устойчивое функционирование и развитие предприятия.

Несмотря на кажущуюся очевидность и привычность применения понятия управления, по отношению к финансово-экономической гибкости предприятия дать общее и четкое его определение достаточно сложно.

Отсюда для выявления факторов, влияющих на управление финансово-экономической гибкостью предприятия, следует уточнить определения понятий управления и управления финансово-экономической гибкостью предприятия, так как в экономической литературе отсутствуют конкретизирующие определения данных понятий.

Рассмотрим различные точки зрения зарубежных и отечественных авторов к интерпретации определения понятия управления, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Альтернативные определения понятия управления

Авторы	Понятия
В. Зигерт, Л. Ланг [3, с. 25]	Управление – это такое руководство людьми и такое использование средств, которое позволяет выполнять поставленные задачи гуманным, экономичным и рациональным путем
П. Друкер, Ф. Макьярелло, А. Джозеф [4, с. 401]	Управление – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную работающую группу
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [5, с. 25]	Управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь основные цели организации
В.И. Мухин [6, с. 14]	Управление – это деятельность управляющей подсистемы, заключающейся в выработке управляющего воздействия и его осуществления и направления на эффективное достижение цели деятельности системы в целом
А.С. Большаков, В.И. Михайлов [7, с. 23]	Управление – это процесс оптимального распределения и движения ресурсов в хозяйственной организации с заранее заданной целью, по заранее разработанному плану и с непрерывным контролем результатов работы

Учитывая опыт зарубежных и отечественных ученых относительно определения понятий управления и сущности понятия финансово-экономической гибкости предприятия, позволили сформулировать определение понятия управления финансово-экономической гибкостью предприятия, под которым следует понимать рациональное использование финансово-экономических ресурсов предприятия, направленное на его

устойчивое функционирование и развитие под влиянием внутренних и внешних факторов. Данное определение понятия управления финансово-экономической гибкостью указывает на то, что ресурсы предприятия являются неотъемлемой его частью, без рационального использования которых оно не будет в полной мере функционировать и развиваться. Под ресурсами следует понимать совокупность факторов, сил и возможностей, которые используются для осуществления деятельности предприятия.

Состав ресурсов предприятия в данном исследовании будем рассматривать исходя из их финансово-экономического аспекта. Только четкое представление о сущности и составе финансово-экономических ресурсов предприятия дает возможность добиться максимального эффекта управления ими. Исходя из этого, следует представить классификацию финансово-экономических ресурсов предприятия (рис. 1).

Финансовые ресурсы предприятия подразделяются на собственные, заемные и привлеченные ресурсы.

Собственные финансовые ресурсы – это совокупность финансовых ресурсов, которыми владеет предприятие, непрерывно пребывающие в обращении и предельный срок использования которых, не определен. К собственным финансовым ресурсам предприятия относятся: уставный фонд, амортизационный фонд, резервный фонд, прибыль от всех видов деятельности.

Рациональное использование уставного фонда заключается во вложении в рентабельные активы, способствующие эффективному функционированию предприятия.

Амортизационный фонд – это мобильный собственный финансовый ресурс предприятия в форме части его денежной выручки, рациональное использование которой предназначено для компенсации износа внеоборотных активов в конкретном производственном периоде.

Резервный фонд может быть рационально использован для покрытия убытков, погашения облигаций акционерного общества, выплату дивидендов, а также иных целей, предусмотренных уставом предприятия.

Прибыль предприятия служит доминирующим показателем, который отображает эффективность его деятельности.

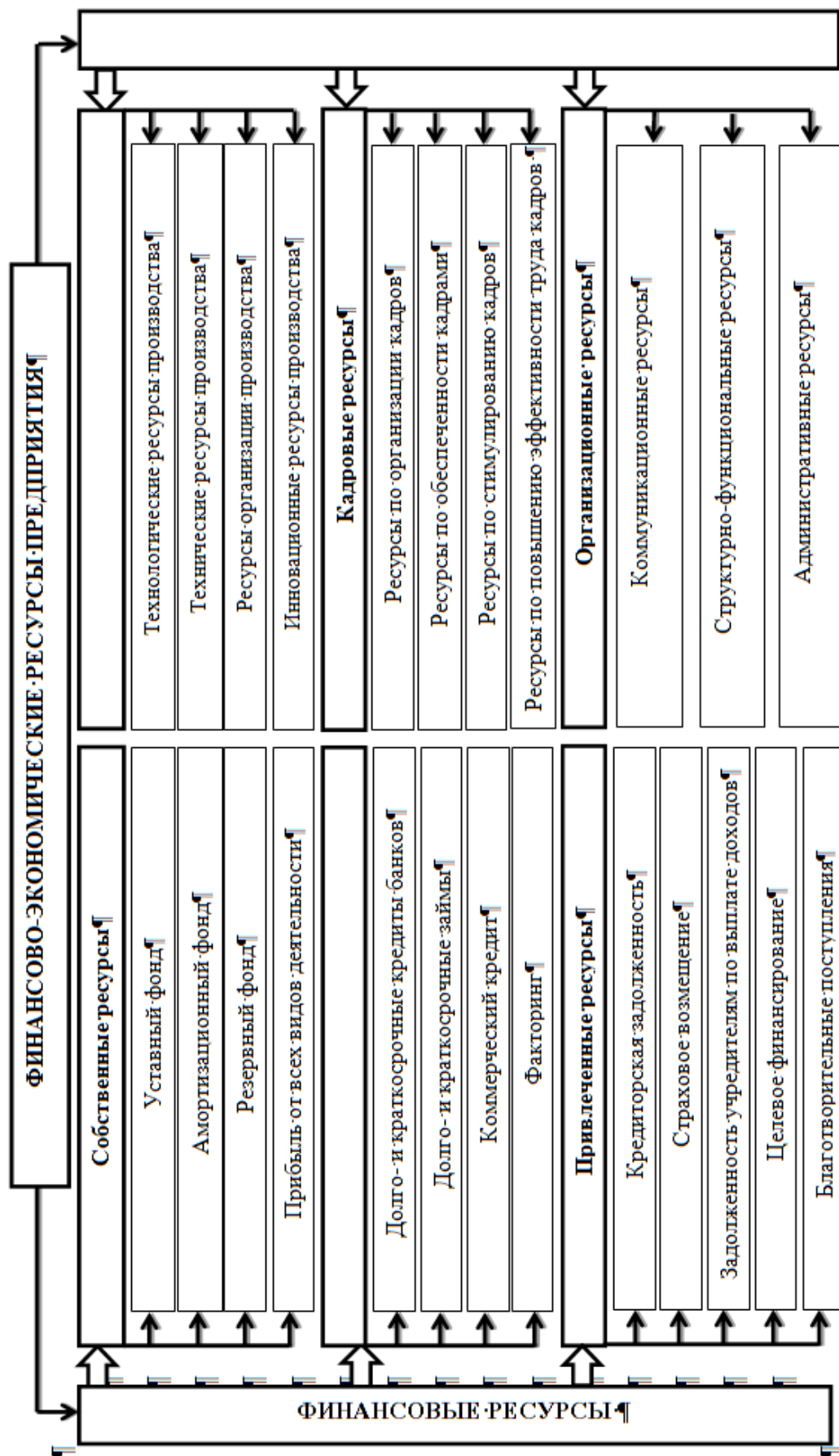


Рис. 1. Классификация финансово-экономических ресурсов предприятия

Заемные финансовые ресурсы – это совокупность финансовых ресурсов, которые привлечены предприятием во временное пользование с целью финансирования развития его деятельности, на условиях их возврата в установленный срок и с оплатой процентов.

В состав заемных ресурсов входят долго- и краткосрочные кредиты банков, долго- и краткосрочные займы, коммерческий кредит, факторинг.

Рациональное использование долгосрочных кредитов банков предприятием заключается в обновлении основного капитала и приобретении нематериальных активов.

Сферой использования краткосрочных кредитов, выдаваемых банками, является текущая деятельность предприятий, представленная кругооборотом их оборотных средств.

Краткосрочные займы часто используются предприятиями для приобретения материально-производственных запасов, а долгосрочные – для приобретения основных средств.

Коммерческий кредит – особая форма кредита, способствующая ускорению реализации товаров и увеличению скорости оборота капитала.

Использование факторинговых операций способствует ликвидации финансовых разрывов и увеличению оборотного капитала предприятия, деятельность которого связана с предоставлением товарных кредитов широкой группе потребителей.

Привлеченные финансовые ресурсы – это совокупность финансовых ресурсов, мобилизованные на финансовом рынке. Привлеченные ресурсы не принадлежат предприятию, но находятся в его обороте. К ним можно отнести кредиторскую задолженность, страховое возмещение, задолженность учредителям по выплате доходов, целевое финансирование, благотворительные поступления.

Кредиторская задолженность является для предприятия теми средствами, которые до момента наступления погашения задолженности постоянно находятся в его распоряжении. Поэтому за счет этих средств финансируется текущая деятельность организаций и, по сути, происходит оптимизация обеспечения оборотных средств источниками финансирования в надлежащих объеме и структуре.

Поскольку под страховым возмещением подразумевается сумма денежных средств, которая выплачивается страховщиком в покрытие ущерба при наступлении страхового случая с имуществом, то, как элемент привлеченных ресурсов предприятия, данные средства используются на восстановление основных фондов, покрытие убытков от порчи имущества, восстановление прежнего финансового состояния.

Задолженность учредителям по выплате доходов может возникать в случае, если предприятие не имеет на данный момент средств для погашения в полном объеме задолженности перед учредителями.

К целевому финансированию относятся средства, которые предприятие получает от государства в виде государственной помощи, от других организаций или физических лиц, предназначенные для финансирования мероприятий целевого назначения.

Благотворительные поступления, в случае если они являются нецелевыми, предприятию рациональнее всего использовать для оплаты коммунальных услуг, пополнения сырья, материалов, совершенствования технологии производства, на выполнение каких-либо социальных или экологических программ.

Экономические ресурсы предприятия подразделяются на технико-технологические, кадровые и организационные ресурсы.

Технико-технологические ресурсы – ресурсы, которые направлены на обеспечение максимально возможного их соответствия современным требованиям технико-технологического уровня предприятия для достижения поставленных перед ним задач. К ним относятся:

Технологические ресурсы производства – это ресурсы, направленные на получение, обработку и переработку сырья, материалов, полуфабрикатов или изделий, которые используются на протяжении всего производственного процесса.

Технические ресурсы производства – это ресурсы, направленные на производительность техники и парка оборудования.

Ресурсы организации производства – это ресурсы, направленные на достижение ритмичности производственного процесса.

Инновационные ресурсы производства – это ресурсы, направленные на разработку новых технологий производства и поиск альтернативных вариантов.

Кадровые ресурсы – ресурсы, которые направлены на обеспечение их соответствия современным требованиям уровня профессиональной подготовки работников предприятия для достижения поставленных перед ним задач. К ним относятся:

Ресурсы по организации кадров – это ресурсы, которые характеризуют трудовую дисциплину, укомплектованность и стабильность кадров, а также формирование и развитие кадровой политики предприятия.

Ресурсы по обеспеченности кадрами – это ресурсы, которые характеризуют количественный и качественный состав кадров предприятия.

Ресурсы по стимулированию кадров – это ресурсы, которые характеризуют побуждение к активной деятельности кадров предприятия, связанное со стремлением удовлетворить определенные потребности.

Ресурсы по повышению эффективности труда кадров – это ресурсы, которые характеризуют результативность труда кадров при наименьших трудовых затратах.

Организационные ресурсы – ресурсы, которые направлены на обеспечение их соответствия современным требованиям непрерывного повышения эффективности использования финансово-экономических ресурсов предприятия для достижения поставленных перед ним задач. К ним относятся:

Коммуникационные ресурсы – это ресурсы, которые направлены на эффективность коммуникационных сетей в структуре управления предприятием.

Структурно-функциональные ресурсы – это ресурсы, которые направлены на эффективное соотношение между централизацией и децентрализацией в принятии управленческих решений.

Административные ресурсы – это ресурсы, которые направлены на эффективное использование административной структуры предприятия.

В современных экономических условиях успешное функционирование и развитие предприятия невозможно представить без управления его финансово-экономической гибкостью, направленной на рациональное использование

ресурсов. Об этом свидетельствует экономика Российской Федерации, функционирование и развитие которой сопровождается финансово-экономическими проблемами как на макро-, так и на микроуровне, под влиянием различных факторов.

В этой связи целесообразно проанализировать статистические данные предприятий ведущих отраслей Российской Федерации с целью выявления проблем и конкретизации факторов, изменение которых оказывает влияние на деятельность предприятий и тем самым вызывает необходимость гибкого реагирования.

Так как прибыль является обобщающим показателем финансово-хозяйственной деятельности предприятия, то целесообразно проанализировать сальдированный финансовый результат по видам экономической деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убытки) деятельности предприятий по видам экономической деятельности за период 2016-2018 гг., млн руб. [8]

Сальдированный финансовый результат	2016 г.	2017 г.	2018 г.
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	349613	270106	349823
добыча полезных ископаемых	2185996	2595632	4815404
обрабатывающие производства	3190809	2902753	3409893
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	706585	560093	611482
строительство	130560	135639	133637
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	2306404	1811722	2274193
деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	31675	21835	18326
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	1133833	124443	226872
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	15074	18700	19965
образование	4644	3962	4679
Итого по вышеперечисленным видам деятельности	10055193	8444885	11864274
Всего	11587706	10320527	13797163

Исходя из данных, представленных в табл. 2, следует, что в 2018 году наиболее прибыльным из рассматриваемых видов экономической деятельности является добыча полезных ископаемых. Необходимо отметить, что в рассматриваемом периоде не наблюдалось отрицательного финансового результата.

Поскольку одним из значимых показателей заемных ресурсов является объем кредитов, то целесообразно рассмотреть его динамику в разрезе видов экономической деятельности (табл. 3).

Таблица 3

Объем кредитов по видам экономической деятельности в
Российской Федерации за период 2016-2018 гг., млрд руб. [9]

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	564,1	698,8	839,5
2. Добыча полезных ископаемых	567,1	850,2	1633,5
3. Обрабатывающие производства	6610,9	7181,4	6341,8
4. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	667,7	1036,6	1573,8
5. Строительство	1112,7	1118,4	1321,9
6. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1389,6	1273,9	1609,6
7. Транспорт и связь	935,5	1196,8	1509,6
8. Оптовая и розничная торговля	6444,2	6330,9	7259,1
Итого по вышеперечисленным видам деятельности	18291,8	19687,0	22088,8
Всего	26476,1	27526,1	30528,7

Проанализировав данные табл. 3, можно сделать вывод о том, что за рассматриваемый период по всем видам экономической деятельности произошло увеличение кредитных обязательств, за исключением отрасли обрабатывающего производства, где наоборот наблюдается снижение. Наибольший удельный вес по выданным кредитам приходится на оптовую и розничную торговлю, а наименьший удельный вес – на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство. Следует отметить, что объем кредитных обязательств в целом увеличился на 13,3%.

В разрезе основных видов экономической деятельности кредиторская задолженность российских предприятий за период 2016-2018 гг. представлена в табл. 4.

Таблица 4

Кредиторская задолженность по видам экономической
деятельности за период 2016-2018 гг., млрд руб. [8]

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1	2	3	4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	572,1	594,7	645,4
Добыча полезных ископаемых	2588,7	2881,2	3745,9
Обрабатывающие производства	13701,9	14678,1	15802,7
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	2645,7	2553,9	2913,4
Строительство	3939,4	4327,9	4338,8
Образование	23,4	25,8	30,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	49,6	49,4	57,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5435,7	5201,3	1320,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	37,9	35,6	38,2
Итого по вышеперечисленным видам деятельности	28994,4	30347,9	28891,6
Всего	42280,1	44481,3	49228,6

Анализируя данные табл. 4, следует констатировать, что наибольший объем кредиторской задолженности имеют предприятия обрабатывающего производства. Наиболее низкий объем кредиторской задолженности в разрезе исследуемых видов экономической деятельности приходится на образование.

В целом объем кредиторской задолженности за исследуемый период увеличился на 6948,5 млрд руб. или на 16,4%.

Поскольку основные фонды в наибольшей степени характеризуют технико-технологические ресурсы, то уместно проанализировать их динамику в рамках видов экономической деятельности российских предприятий (табл. 5).

Таблица 5

Основные фонды по видам экономической деятельности в Российской Федерации за период 2016-2018 гг., млрд руб. [8]

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	4770	4860	6326
Добыча полезных ископаемых	20707	21830	26296
Обрабатывающие производства	16648	20009	20802
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	13824	13636	14767
Строительство	2234	1724	2390
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	39241	34039	39506
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	8043	16824	12379
Образование	4326	5302	5164
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	3722	4035	4295
Итого по вышеперечисленным видам деятельности	113515	122259	131925
Всего	171764	197373	206487

Анализ данных табл. 5 показал, что наибольший объем основных фондов приходится на деятельность по операциям с недвижимым имуществом, наименьший – на строительство. По вышеперечисленным видам экономической деятельности объем основных средств за период 2016-2018 гг. увеличился на 18410 млрд руб. или на 16,2%. Для оценки кадровых ресурсов предприятия уместно проанализировать объем трудовых ресурсов по видам экономической деятельности российских предприятий (табл. 6).

Таблица 6

Объем трудовых ресурсов по видам экономической деятельности в Российской Федерации за период 2016-2018 гг., млн чел. [8]

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6286	5059	4977
Добыча полезных ископаемых	1088	1119	1117
Обрабатывающие производства	9805	10259	10151
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1902	2258	1608
Строительство	5535	6414	6414
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6128	6639	6309
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	3678	3736	3648
Образование	5502	5439	5417
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4506	4443	4505
Итого по вышеперечисленным видам деятельности	44430	45366	45366
Итого всего	68430	71746	71726

Проанализировав данные табл. 6, можно сделать вывод о том, что наибольшая численность трудовых ресурсов сосредоточена в обрабатывающем производстве. Наименьшая численность занятых прослеживается в предприятиях, занимающихся добычей полезных ископаемых. В 2018 году по сравнению с предыдущим годом произошло сокращение трудовых ресурсов на 20 млн человек.

Поскольку фундаментом коммуникационных ресурсов являются информационные и коммуникационные технологии, которые предназначены для сбора, обработки, хранения и отображения информации в интересах предприятия, то уместно проанализировать динамику их использования в рамках видов экономической деятельности (табл. 7).

Анализируя данные табл. 7, следует констатировать, что объем использования информационных и коммуникационных технологий в российских предприятиях за период 2016-2018 гг. увеличился по всем видам экономической деятельности, кроме деятельности по операциям с недвижимым имуществом. В 2018 году объем использования информационных и коммуникационных технологий в предприятиях, которые занимаются операциями с недвижимым имуществом, сократился на 4,3% по сравнению с 2017 годом, что является негативной тенденцией для данного вида экономической деятельности.

Таблица 7

Использование информационных и коммуникационных технологий в российских предприятиях по видам экономической деятельности за период 2016-2018 гг. (%) [8]

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Добыча полезных ископаемых	86,6	88,8	90,7
Обрабатывающие производства	90,2	91,3	95,5
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	77,6	80,1	94,2
Строительство	84,3	85,0	88,9
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	87,6	91,6	94,5
Деятельность гостиниц и организаций общественного питания	77,7	75,3	90,5
Деятельность в области информации и связи: из них деятельность в сфере телекоммуникаций	77,0 89,9	76,3 89,9	97,3 97,5
Деятельность финансовая и страховая	89,3	89,3	94,9
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	68,7	69,9	65,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	80,7	85,0	97,2
Высшее профессиональное образование	92,5	93,9	98,4
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	88,4	89,9	96,8
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	69,2	71,7	91,1
Всего	79,5	81,8	92,1

Следует отметить, что в Российской Федерации существует проблема, связанная с формированием и созданием баланса между централизованным и децентрализованным управлением предприятий. Дисбаланс между централизацией и децентрализацией негативно сказывается на выборе административной структуры предприятия, построение которой является недостаточно эффективной в современных условиях функционирования.

Исходя из рассмотренных статистических данных предприятий ведущих отраслей Российской Федерации с позиции анализа их финансово-экономических ресурсов, возникает потребность в уточнении и систематизации факторов, влияющих на управление финансово-экономической гибкостью предприятия в процессе его функционирования и развития.

Обзор экономической литературы [10; 11; 12] указывает на наиболее распространенные типы факторов – внешний и внутренний. В этой связи уместно представить классификацию внешних и внутренних факторов, которые оказывают влияние на финансово-экономическую гибкость предприятия (рис. 2).

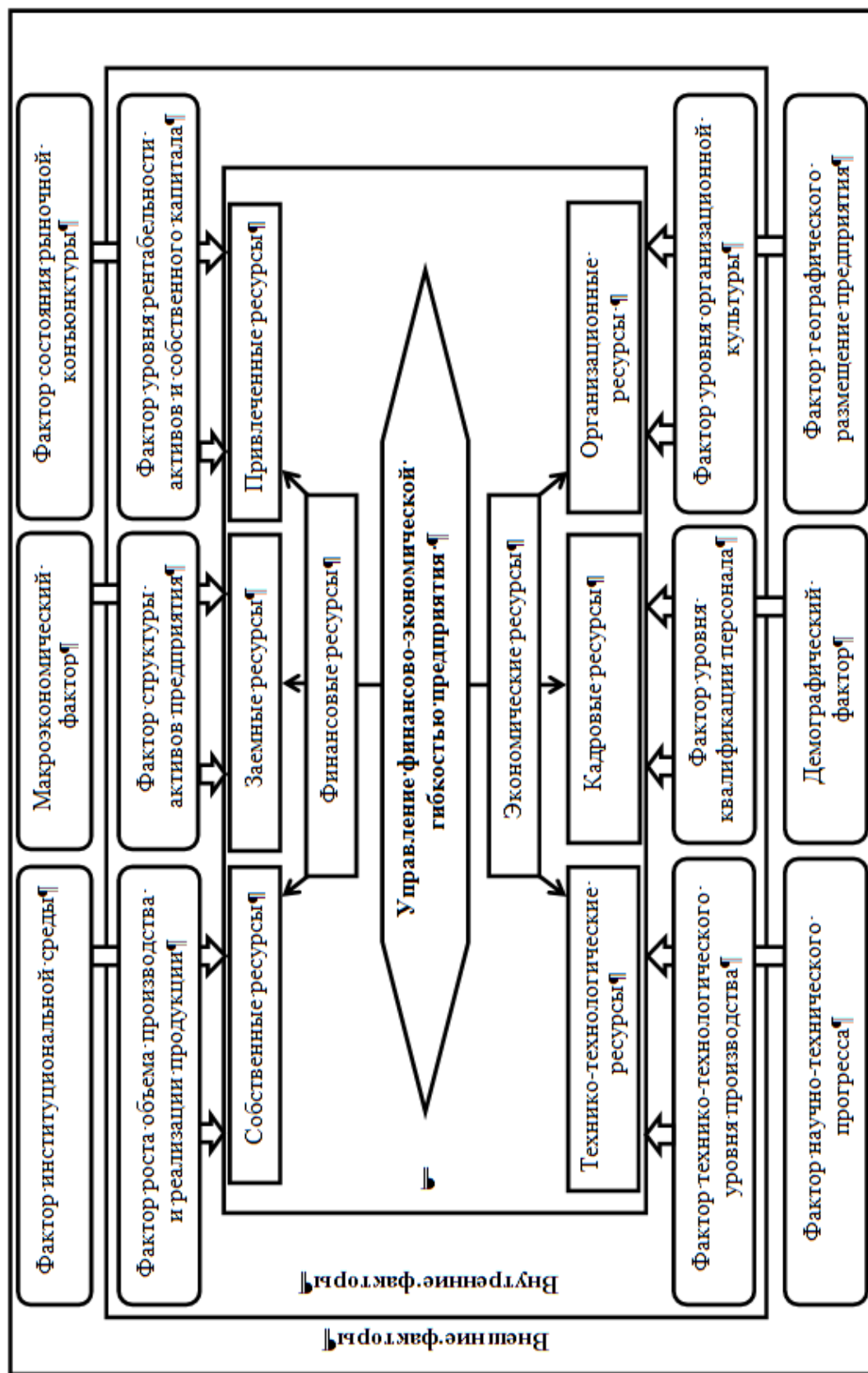


Рис. 2. Классификация факторов, влияющих на управление финансово-экономической гибкостью предприятия.

Считаем, что к внешним факторам следует отнести:

Фактор институциональной среды, который представляет собой свод правил законодательного, политического и социального характера, и формирующий среду для производства, обмена и распределения благ на рынке.

Макроэкономический фактор – это ставка рефинансирования, уровень инфляции, курсы валют, которые оказывают значительное влияние на заемные ресурсы предприятия.

При повышении ставки рефинансирования увеличивается ставка по кредитам предприятия и растет стоимость заемного капитала, вследствие чего его долговая нагрузка сокращается. При увеличении уровня инфляции происходит удорожание заемных ресурсов, а при ее снижении – обратная реакция. При изменении курса валюты, в которой получен кредит, у предприятия-заемщика могут возникать положительные или отрицательные курсовые разницы.

Фактор состояния рыночной конъюнктуры, под влиянием которого возрастает или снижается стоимость привлеченных ресурсов, отсюда и объемов их использования предприятием.

Фактор научно-технического прогресса, который характеризуется непрерывностью процесса внедрения новой техники и технологии, организации производства и труда на основе достижений и реализации научных знаний.

Демографический фактор, который влияет на численность трудоспособного населения. Он характеризуется уровнем смертности населения в трудоспособном возрасте, соотношением между численностью молодежи, достигающей трудоспособного возраста, и численностью граждан, достигающих пенсионного возраста.

Фактор географического размещения предприятия, который указывает на то, что если регионы достаточно изолированы, то это приводит к делегированию региональным подразделениям определенных прав в принятии решений и, соответственно, к появлению в организационной структуре региональных подразделений.

К внутренним факторам следует отнести:

Фактор роста объема производства и реализации продукции, влияющий на увеличение стоимости собственных ресурсов предприятия, и который сам по себе обеспечивает еще более

значительный рост прибыли за счет относительной экономии на условно-постоянных элементах себестоимости.

Фактор структуры активов предприятия, который указывает на его постулат: чем более безопасна с позиций заимодателя структура активов предприятия, тем большими возможностями привлечения и использования заемных ресурсов оно обладает.

1. Фактор уровня рентабельности активов и собственного капитала, который предполагает, что при высоких коэффициентах рентабельности предприятие может капитализировать большую часть прибыли, а в процессе финансовой деятельности использовать в основном привлеченные ресурсы.

2. Фактор технико-технологического уровня, влияющий на снижение издержек за счет повышения уровня технической оснащенности инновационной техникой и длительности сроков использования машин и оборудования.

3. Фактор уровня квалификации персонала, который определяет ценность кадровых ресурсов. В этой связи несоответствие фактического и требуемого уровня квалификации персонала становится основой для неудовлетворенности его трудом, оплатой за выполненную работу, что определяет характер поведения человека, выражающийся в стремлении повышения своей квалификации, приобретения навыков и новых знаний.

4. Фактор уровня организационной культуры, который является одной из ключевых организационных характеристик, влияющих на эффективность управления финансово-экономической гибкостью предприятия. Организационная культура – это система принятых на предприятии и разделяемых его работниками ценностей, убеждений, принципов, норм поведения.

Все вышеперечисленные факторы характеризуются взаимозависимостью и взаимодействием между собой, при этом они как положительно, так и отрицательно влияют на уровень управления финансово-экономической гибкостью предприятия в процессе его функционирования и развития.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Нестабильное финансово-экономическое состояние Российской Федерации подтверждается целым рядом факторов, влияющих на объемы формирования финансово-экономических ресурсов российских предприятий, что в конечном итоге отрицательно сказывается на управлении

финансово-экономической гибкостью предприятий, на развитии страны в целом и способствует увеличению доли убыточных предприятий, суммарной задолженности по обязательствам, уменьшению уровня инвестиций.

Список использованных источников

1. Мирошникова Т.Д. Системный анализ состояния предприятия: конкурентоспособность, гибкость: учебное пособие / Т.Д. Мирошникова, В.Д. Мирошникова; Владим. гос. ун-т. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2007. – 88 с.
2. Забарина Д.А. Понятие финансово-экономической гибкости субъектов реального сектора экономики / Д.А. Забарина // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2017. – С. 68-72.
3. Зигерт В. Руководить без конфликтов / пер. с нем.; В. Зигерт, Л. Ланг. – М.: Экономика, 1990. – 456 с.
4. Друкер П. Менеджмент / П. Друкер, Ф. Макьярелло, А. Джозеф. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 704 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 492 с.
6. Мухин В.И. Основы теории управления: учебник / В.И. Мухин. – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.
7. Большаков А.С. Современный менеджмент. Теория и практика. / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2000. – 411 с.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – (Дата обращения: 09.01.2020).
9. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>. – (Дата обращения: 10.01.2020).
10. Лученко М.С. Классификация факторов, влияющая на устойчивое функционирование предприятия / М.С. Лученко, М.В. Новоковский // Экономинфо. – 2017. – №3. – С. 9-11.
11. Князева Е.В. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на нее / Е.В. Князева, Е.В. Шаповал // Вестник университета. – 2018. – №2. – С. 112-115.

12. Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник / О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко, С.Б. Баурина и др.; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 777 с.

УДК 65.012.45

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нестерова Н.А.,

доцент кафедры туризма

*ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени Михаила Туган-Барановского»;*

Мейдер Д.В.,

аспирант, ассистент кафедры ИСТУ

*ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

В статье обоснованы два аспекта использования термина «информационная безопасность предприятия», в основу которых положены результаты критического анализа мнений учёных по исследуемой проблематике, что позволило акцентировать внимание на основных методах её обеспечения как целенаправленной деятельности и состоянии защищенности информации. Полученные результаты направлены на развитие методов и инструментов обеспечения информационной безопасности предприятия, а также могут составлять теоретический базис соответствующей концепции.

Ключевые слова: *информационная безопасность предприятия, угрозы информационной безопасности, методы обеспечения информационной безопасности предприятия.*

The article substantiates two aspects of using the term «information security of the enterprise», which is based on the results of a critical analysis of the scientists' opinions on the investigated issues, which allowed to emphasize the main methods of its provision, such as purposeful activity and state of information security. The results obtained are aimed at the development of methods and tools for ensuring information security of the enterprise, and may also form the theoretical basis of the corresponding concept.

Keywords: *information security of the enterprise, threats to information security, methods of ensuring information security of the enterprise.*

Постановка задачи. В современных условиях информация играет важную роль в деятельности предприятий, так как её содержание влияет на принятие управленческих решений, которые, в свою очередь, так или иначе находят свое отражение на рентабельности деятельности. Наличие качественной информации обеспечивает предприятиям получение прибыли и преимущество над конкурентами. Все это приводит к тому, что проблема не только обеспечения предприятия информацией, и но и особенности ее защиты приобретает особую актуальность для экономики любой страны, в том числе и Донецкой Народной Республики.

Учитывая вышесказанное, важным становится вопрос совершенствования понятийно-терминологической основы информационной безопасности предприятия, изучение ее сущности в современных условиях.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди ученых, посвятивших работы отдельным проблемам обеспечения информационной безопасности предприятий, следует выделить Абакумова В.М., Астахова А.М., Коломывцеву О.Ю., Танцюру М.Ю., Сороковскую О.А., Фурашева В.М., Хорошко В.А.

Критический анализ специальной экономической литературы [1-20] позволяет утверждать, что сама сущность информационной безопасности предприятия, не говоря уже о методах ее обеспечения, является предметом активных дискуссий на протяжении значительного количества времени, несмотря на бесспорную ценность и значимость уже имеющихся исследований ученых.

Неоднозначность исследуемому вопросу придает разнонаправленность векторов исследований ученых: от попыток обоснования сущности информационного обеспечения через призму юриспруденции ([6; 7; 9; 10; 11; 17]), экономической эффективности ее обеспечения ([5; 12; 14]), особенностей в условиях развития цифровых технологий и экономики ([4; 8; 13; 16; 18; 19]) до определения ее угроз и обоснования рисков её игнорирования в предпринимательской деятельности ([1-3; 15; 20])

Однако среди значительного количества исследований остаются нерешенными вопросы разработки и обоснования теоретических основ информационной безопасности предприятия, рассмотрения логики наполнения дефиниции и траектории ее пересечения с близкими по смыслу. В условиях динамичного

развития информационных технологий особое внимание требует изучение методов обеспечения информационной безопасности предприятия, формированию которых должен предшествовать разработанный теоретический базис.

Цель статьи заключается в исследовании теоретических основ информационной безопасности предприятия.

Изложение основного материала исследования. Следует отметить, что сам термин «информационная безопасность» возник в конце 80-х годов прошлого столетия. Так, в работах немецкого ученого Г. Одермана акцентируется внимание на важности информационного компонента безопасности и делается попытка рассмотреть информационные угрозы деятельности. В свою очередь, в отечественной литературе (как научной, так и публицистической) публикации в исследуемой проблематике начинают активно появляться с 90-х годов прошлого века [2].

Тем не менее, сейчас в специальной экономической литературе отсутствует единый подход к определению термина «информационная безопасность». Приведем наиболее характерные для отечественной научной литературы определения исследуемого термина.

Так, Сороковская О.А. и Гевк В.Л. под информационной безопасностью предприятия предлагают понимать общественные отношения по созданию и поддержанию на должном уровне жизнедеятельности информационной системы субъекта хозяйственной деятельности [16, с. 33].

Неоднозначное мнение высказывает Литвиненко А., полагая, что информационной безопасностью предприятия являются информационные отношения в рамках информационного законодательства [10, с. 48].

Хофман Л. Дж. обращает внимание на то, что информационная безопасность – это прежде всего состояние информации, в котором обеспечивается сохранение определенных политики безопасности и свойств информации [19, с. 23].

На состоянии защищенности информационной среды общества, обеспечивающей формирование, использование и развитие предприятий в интересах граждан, организаций, государства, настаивают Богуш В. и Юдин А. при анализе составляющих информационной безопасности предприятия [3, с. 54].

Схожего мнения придерживается и Гуцу С.Ф., который предлагает рассматривать информационную безопасность предприятия в качестве состояния защищенности потребностей в информации, при котором обеспечивается существование и прогрессивное развитие независимо от наличия внутренних и внешних информационных угроз [6, с. 35].

Как состояние защищенности потребностей в информации и реакции на наличие внутренних и внешних информационных угроз акцентирует внимание Горбатюк А.М. при изучении современного состояния информационной безопасности государства и предприятий [4, с. 46].

Танцюра М.Ю. характеризует информационную безопасность предприятия как сохранение конфиденциальности, целостности и доступности информации. Следовательно, автор к критериям информационной безопасности предприятия относит доступность – это свойство открытости и возможности использования автоматизированными системами; целостность – это свойство защищенности, точности и полноты данных; конфиденциальность – это свойство защищенности информации от неавторизованного использования физическими лицами [15, с. 452].

Нельзя не согласиться с мнением Марущак А.И., которая считает, что информационная безопасность предприятия – это целенаправленная деятельность его органов управления и должностных лиц по использованию разрешенных сил и средств для достижения состояния защищенности информационной среды, обеспечивающей ее нормальное функционирование и динамичное развитие [11, с. 94].

Другими словами, приоритетным направлением в процессе обеспечения информационной безопасности предприятия является сохранение информации, позволяющей успешно конкурировать на рынке производства и сбыта товаров и услуг.

Фурашев В.М. считает, что информационная безопасность предприятия – это вид общественных информационных правоотношений по созданию, поддержке, охране и защите желаемых условий жизнедеятельности [17, с. 48].

Анализируя специальную экономическую литературу (речь идет о работах [12; 14; 16; 20]), приходим к выводу, что наиболее распространенными определениями термина «информационная безопасность предприятия» являются:

общественные отношения по созданию и поддержанию на должном (желаемом, возможном) уровне жизнедеятельности информационной системы предприятия;

совокупность средств и действий уполномоченных лиц, направленных на защиту информационных ресурсов и информационной инфраструктуры предприятия в процессе обмена, обработки и хранения информации на всех уровнях информационных систем;

отношение уровня информационной защиты к уровню информационных угроз.

Информационная безопасность предприятия непрямо связана и зависит от ее угроз, под которыми, по нашему мнению, следует понимать совокупность внутренних и внешних условий, которые могут нанести ущерб деятельности субъекта хозяйствования. Так, согласно исследованиям [3-5; 7-9], обобщим виды угроз информационной безопасности предприятия посредством выделения трех групп:

Угрозы воздействия некачественной информации (недостоверной, фальшивой, дезинформации) на деятельность предприятия в целом и отдельных управленческих решений в частности.

Угрозы несанкционированного и неправомерного влияния посторонних лиц на информацию и информационные ресурсы.

Сбои в работе оборудования.

Здесь уместно обратить внимание на то, что, осознавая всю совокупность возможных угроз информационной безопасности, её поддержанию уделяется особая роль в крупных предприятиях. Все большее число руководителей различных уровней начинают осознавать реальную опасность рисков, связанных с нарушением информационного пространства предприятия. Внешнее и внутреннее вмешательство в информационную систему предприятия приводит к негативным последствиям, а именно:

сбоям в функционировании систем управления производственными и управленческими процессами;

разглашению сведений, составляющих коммерческую тайну;

нарушению достоверности финансовой отчетности;

несанкционированному доступу к базам данных предприятия;

Негативные последствия приводят к тому, что результатами нарушения информационной безопасности предприятия являются:

уменьшение стоимости капитала предприятия;
трудности привлечения инвестиций;
разрыв (или ухудшение) деловых отношений с заинтересованными сторонами;
срывы переговоров, потеря выгодных контрактов;
невыполнение договорных обязательств и т.д.

Учитывая вышесказанное, информационная безопасность может рассматриваться в двух основных аспектах. Во-первых, информационная безопасность предприятия является состоянием защищенности информационной среды, обеспечивающей его деятельность и принятие управленческих решений. Во-вторых, под информационной безопасностью следует понимать целенаправленную деятельность по предотвращению и нейтрализации информационных угроз при помощи специализированных методов.

По нашему мнению, можно выделить три группы методов обеспечения информационной безопасности предприятия: законодательные, организационные и технические.

Законодательные методы включают совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих отношения, связанные с использованием информации в деятельности предприятия. С развитием правового регулирования процессов информационного обмена гораздо проще устанавливать партнерские отношения, искать контрагентов, реализовывать и закупать продукцию, при этом становятся доступными новые формы осуществления предпринимательской деятельности.

Организационные методы обеспечения информационной безопасности предприятия заключаются в поддержании сохранности конфиденциальной информации путем формирования систем ее защиты, сущность которых сводится к ограничениям физического доступа к информационным ресурсам.

Группа технических методов реализуется с помощью средств программного и аппаратного обеспечения. Технические методы защиты предполагают использование программных средств, направленных, прежде всего, на ограничение доступа пользователя, который работает с информационными системами предприятия, к той информации, обращаться к которой он не имеет права.

Согласимся с позицией ряда авторов [1; 18], что оптимальным вариантом обеспечения информационной безопасности

предприятия является регулярное сочетание законодательных, организационных и технических методов.

С одной стороны, для каждого предприятия проблема обеспечения информационной безопасности является индивидуальной, так как её решение должно учитывать специфику деятельности, особенности взаимоотношений с заинтересованными лицами и т.д. С другой стороны, на государственном уровне в соответствующих нормативно-правовых актах должна быть разработана базовая модель обеспечения информационной безопасности предпринимательской деятельности в стране в целом. На основании такой модели на предприятиях ускорится процесс проведения различных мероприятий, направленных на повышение уровня информационной безопасности.

Именно поэтому первоочередное внимание должно быть уделено реализации законодательных методов обеспечения информационной безопасности предприятий, прежде всего на государственном уровне.

Тем не менее, очевидно, что несмотря на использование вышеупомянутых методов, обеспечение информационной безопасности предприятия на должном уровне возможно лишь тогда, когда информационная составляющая экономической безопасности будет рассматриваться как неотъемлемый элемент процесса управления. Использование информационных технологий значительно повышает эффективность процессов управления, уменьшает расходы на их реализацию, однако приводит к возникновению новых угроз функционирования предприятия.

Нельзя не заметить, что такая интерпретация во многом предопределяет роль информационной безопасности в предпринимательской деятельности, подчеркивая тем самым перспективные *направления дальнейших исследований*, касающиеся изучения её экономической и социальной значимости в современных условиях хозяйствования.

Выводы по данному исследованию. Установлено, что информационная безопасность может рассматриваться в двух основных аспектах. Во-первых, информационная безопасность предприятия является состоянием защищенности информационной среды, обеспечивающей его деятельность и принятие управленческих решений. Во-вторых, под информационной безопасностью следует понимать целенаправленную деятельность

по предотвращению и нейтрализации информационных угроз при помощи специализированных методов. В свою очередь, выделенные угрозы и последствия нарушения информационной безопасности предприятий позволили обобщить группы методов по её обеспечению и развитию.

Список использованных источников

1. Абакумов В.М. Субъекты обеспечения информационной безопасности предпринимательства / В.М. Абакумов // Право и безопасность. – 2013. – №2. – С. 65-70.

2. Астахов А.М. Искусство управления информационными рисками / А.Н. Астахов. – М.: ДМК Пресс, 2010. – 312 с.

3. Богуш В. Информационная безопасность государства / В. Богуш, А. Юдин. – М.: МК-Пресс, 2005. – 432 с.

4. Горбатюк А.Н. Современное состояние и проблемы информационной безопасности на рубеже веков / А.Н. Горбатюк // Вестник Киевского университета имени Тараса Шевченко. – 1999. – № 14. – С. 46-48.

5. Гуцалюк М. Информационная безопасность: новые угрозы / М. Гуцалюк // Бизнес и безопасность. – 2003. – № 5. – С. 2-3.

6. Гуцу С.Ф. Правовые основы информационной деятельности: учебное пособие / С.Ф. Гуцу. – Х.: Национальный аэрокосмический ун-т «Харьк. ави. ин-т», 2009. – 48 с.

7. Жижина М.В. Криминалистическое обеспечение информационной безопасности предприятия / М.В. Жижина // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. – 2019. – №3 (55). – С. 29-35.

8. Коломыцева О.Ю. Специфика обеспечения экономической безопасности предприятий в условиях цифровизации экономики / О.Ю. Коломыцева, В.А. Плотников // Известия СПбГЭУ. – 2019. – №5-1 (119). – С. 75-83.

9. Кормич Б.А. Организационно-правовые основы политики информационной безопасности / Б.А. Кормич. – Одесса: Юридическая литература, 2003. – 472 с.

10. Литвиненко А. Информация и безопасность / А. Литвиненко // Новая политика. – 1998. – № 1. – С. 47-49.

11. Марущак А.И. Информационно-правовые направления исследования проблем информационной безопасности //

Государственная безопасность / А.И. Марущак. – 2011. – № 21. – С. 92-95.

12. Ортынский В.Л. Экономическая безопасность предприятий, организаций и учреждений: учебное пособие / В.Л. Ортынский, И.С. Керницкий, С.Б. Живко. – М.: Правовое единство, 2009. – 544 с.

13. Петров О.А. Обеспечение экономической безопасности в современных условиях / О.А. Петров, Ю.А. Рыльская, Т.С. Шитова // Инновационная наука. – 2019. – №2. – С. 88-90.

14. Танцюра М.Ю. Обеспечение эффективности системы информационного обеспечения предприятия (на примере туристических предприятий): автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.04 / М.Ю. Танцюра. – Симферополь, 2012. – 21 с.

15. Танцюра М.Ю. Проблемные аспекты стандартизации в области информационной безопасности предприятия // Устойчивое развитие и экологическая безопасность общества в экономических трансформациях: материалы второй науч.-практ. конф. – Симферополь: Феникс, 2010. – С. 451-453.

16. Сороковская О.А. Информационная безопасность предприятия: новые угрозы и перспективы / А.А. Сороковская, В.Л. Гевко // Экономические науки. Вестник Хмельницкого национального университета. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 32-35.

17. Фурашев В.М. Вопрос законодательного определения понятийно-категориального аппарата в сфере информационной безопасности / В.Н. Фурашев // Информация и право: научный журнал. – 2012. – № 1 (4). – С.46- 56.

18. Хорошко В.А. Методы и средства защиты информации / В.А. Хорошко, А.А.Чекатков. – М.: Юниор, 2003. – 504 с.

19. Хоффман, Л.Дж. Современные методы защиты информации / Л.Дж. Хоффман. – М.: Советское радио, 1980. – 57 с.

20. Цимбалюк В. Информационная безопасность предпринимательской деятельности: определение сущности и содержания / В. Цимбалюк // Хозяйство и право. – 2004. – № 3. – С. 88-91.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Крещенко О.В.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и бухгалтерского учёта
ГОУ ВПО «Донбасская аграрная академия»*

В статье проведён краткий анализ развития сельского хозяйства в ДНР. Представлены основные элементы финансового менеджмента на сельскохозяйственных предприятиях. Предложены возможные перспективы и результаты развития взаимоотношений государства и сельскохозяйственного предприятия для обеспечения максимальных финансовых результатов с учётом социальных интересов. Выделены основные условия для эффективного функционирования финансового менеджмента на сельскохозяйственном предприятии.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, сельскохозяйственные предприятия, финансовый менеджмент, финансовый менеджер, государственное регулирование и стимулирование сельского хозяйства.*

The article presents a brief analysis of the development of agriculture in the DPR. The main elements of financial management at agricultural enterprises are presented. The possible prospects and results of the development of relations between the state and the agricultural enterprise to ensure maximum financial results, taking into account social interests, are proposed. The basic conditions for the effective functioning of financial management in an agricultural enterprise are highlighted.

Keywords: *agriculture, agricultural enterprises, financial management, financial Manager, state regulation and stimulation of agriculture.*

Постановка задачи. Ключевой отраслью Донецкой Народной Республики, способной решить проблему продовольственной безопасности, является сельское хозяйство. Сегодня сельское хозяйство Республики претерпевает значительные трудности, связанные со снижением рентабельности сельскохозяйственных организаций, сокращением производства отдельных видов растениеводческой продукции, низко технологичным использованием земельных угодий и пр.

Также на финансовый результат сельскохозяйственных предприятий негативно сказывается отсутствие надлежаще организованного и эффективно действующего процесса финансового менеджмента.

Анализ последних исследований и публикаций. Большой вклад в развитие финансового менеджмента внёс заслуженный деятель науки, доктор экономических наук, профессор Бланк И.А. В его учебнике «Финансовый менеджмент» [1] изложены методологические основы по финансовому менеджменту и основные методические подходы к разработке и реализации финансовой стратегии предприятия. Основные особенности финансового менеджмента именно в агропромышленном комплексе представлены в учебнике под общей редакцией Л.А. Латышевой «Финансовый менеджмент в АПК» [2], выпущенном в Ставропольском государственном аграрном университете.

Последние исследования и публикации по вопросам финансового менеджмента в сельском хозяйстве затрагивали в основном следующие вопросы: общие аспекты финансового управления АПК [3], финансовые стратегии для сельскохозяйственных организаций, в том числе и импортозамещения [4], управление финансовым потенциалом, стабилизация финансовых показателей [5], управление инвестиционной деятельностью в АПК [6].

Сейчас вопросы финансового управления на сельскохозяйственных предприятиях требуют большего внимания и разработки практических рекомендаций по его организации и функционированию в сложных военно-политических условиях.

Актуальность. Так как сельское хозяйство является одной из самых необходимых сфер для любого государства, а особенно для государства, находящегося в условиях непризнанности, вопросы организации процесса финансового менеджмента на сельскохозяйственном предприятии имеют особую актуальность. Правильно настроенный процесс финансового управления поможет предприятиям сельскохозяйственного сектора Донецкой Народной Республики улучшить свои финансовые показатели.

Целью статьи является рассмотрение особенностей финансового менеджмента на сельскохозяйственных предприятиях, а также выявление основных условий для его эффективного функционирования.

Изложение основного материала исследования. Сельхозсектор

Донбасса при Украине был в стагнации из-за отсутствия инвестиций как со стороны государства, так и бизнеса. Ситуация изменилась с созданием Донецкой Народной Республики. Принципиально новый подход к развитию АПК был выбран в связи с экономической блокадой [7]. С 2015 года выстроен курс на восстановление работы простаивающих и открытие новых предприятий, который в совокупности с политикой импортозамещения создал благоприятные условия для ускоренного развития отечественного рынка [8].

Сейчас в ДНР более 670 субъектов хозяйственной деятельности, работающих в сфере сельского хозяйства. Функционируют шесть госпредприятий: ГП «Шахтерская птицефабрика», ГП «Азов Рыба», ГП «Заря Агро» и др.

Основные показатели развития сельского хозяйства в ДНР представлены на рис. 1.

Основное условие обеспечения продовольственной безопасности – рост объемов производства пищевой промышленности ДНР [8]. И необходимо стремиться, чтобы сырье для пищевой промышленности было не импортным, а выращенным и/или произведенным в ДНР.

На данный момент в Республике намечаются тенденции дальнейшего развития сельского хозяйства. Запущен в эксплуатацию реконструированный корпус привязного содержания на 200 голов дойного стада на молочно-товарной ферме в ООО «Тепличный» (Донецк). Еще один корпус такой же вместимости находится в стадии завершения работ по реконструкции.

После вступления в силу Закона ДНР «О племенном деле в животноводстве» была проведена аттестация субъектов племенного дела в животноводстве, в результате которой были определены три племенных завода по разведению крупного рогатого скота разных молочных пород, три племенных птицерепродуктора II порядка по разведению птицы мясных и яичных пород и предприятие по племенному делу в животноводстве II категории.

Сейчас правительство ДНР начало разработку инвестиционной программы для сельскохозяйственных предприятий [10].

Крупный рогатый скот

Поголовье на 01.01.19 – 8482 голов.

За 2018 год произведено 15,5 тыс. тонн молока (на 400 т больше, чем в 2017 г.) и 482 тонны говядины. Импорт – 333 т говядины.

Свиноводство

Поголовье на 01.01.19 – 32 тыс. голов, что на 27% больше в сравнении с 2017 годом.

Производство свинины за 2018 г. возросло на 34% и составило более 1,7 тыс. тонн

Производство яиц

За 2018 год произведено 201 млн шт. яиц, что выше уровня производства 2017 года на 12,6 млн шт.

За 2018 год ввезено более 66 млн шт. яиц (объем производства покрывает потребности на заемные ресурсы)

Птицеводство

Поголовье птицы на 01.01.19 – 2,9 млн голов.

За 2018 г. объем производства – 25 тыс. тонн, что на 4 тыс. тонн больше уровня 2017 года.

За 2018 год импортировано более 36 тыс. тонн.

Зерновые культуры

За 2018 г. намолочено 261,3 тыс. тонн. Средняя урожайность 16,3 ц/га. Площадь уборки – 160,3 тыс. га.

Под урожай 2019 года посеяно озимых зерновых культур на 108,7 тыс. га.

Овощеводство

Площадь уборки овощей открытого грунта – 600 га (в сравнении с 2016 годом площадь уборки увеличилась в 2 раза)

Садоводство и виноградарство, ягоdnичество

На 01.01.18. – 126,9 га плодоносящих садов.

В 2018 году собрано 117,9 тонн плодов семечковых и косточковых культур. Урожайность – 13,6 ц/га.

Площадь ягодников в плодоносящем возрасте – 12 га. Собрано ягод – 11,2 т. Урожайность – 9,3 ц/га.

Объем импорта плодов и ягод за 2018 год – более 9 тыс. тонн.

Рис. 1. Основные показатели развития сельского хозяйства в ДНР за 2018 год (составлено по данным [9])

Но, несмотря на наметившиеся тенденции постоянного прироста основных видов продукции в отраслях сельского хозяйства, уровень самообеспеченности остается низким и не достигает принятого в мировой практике уровня продовольственной безопасности в 80%.

Для улучшения финансового состояния предприятий сельскохозяйственного сектора, помимо разработки внедрения инвестиционных программ и других мер государственного стимулирования, необходимо налаживать адекватную систему финансового менеджмента на предприятии. Основные элементы финансового менеджмента на сельскохозяйственных предприятиях

представлены на рис. 2.

Главной целью финансового менеджмента считается обеспечение максимизации благосостояния собственников сельскохозяйственной организации в текущем и перспективном периоде. Эта цель получает конкретное выражение в обеспечении максимизации рыночной стоимости сельскохозяйственной организации, что реализует конечные финансовые интересы его владельцев [2, с. 7].

Но в данный момент, в связи со сложной ситуацией, сложившейся в агропромышленном секторе экономики Республики, целью сельскохозяйственного предприятия не может быть только лишь получение только лишь одной прибыли. Сейчас необходимо учитывать социальные последствия деятельности предприятия.

Так, например, из-за необоснованного экспорта зерновых в 2018 году, в период недостаточного урожая произошел рост цен на ряд социально значимых товаров [11].

Особенно сейчас, в период, когда фокус государственного внимания сосредоточился на механизмах обеспечения должного уровня продовольственной безопасности и нивелирования рисков, оказывающих влияние на предприятия пищевой промышленности, деятельность сельскохозяйственных предприятий не должна идти в разрез с интересами государства.

По утверждению как ученых, так и практиков, например, к.э.н. Вишневецкой Е.Н. и директора Департамента регулирования, координации и развития АПК Министерства агропромышленной политики и продовольствия Донецкой Народной Республики Ершова Э.В., имеющиеся проблемы сельского хозяйства (снижение рентабельности сельскохозяйственных организаций, сокращение производства отдельных видов растениеводческой продукции и низко технологичное использование земельных угодий) могут быть в значительной степени решены путем совершенствования инструментов и методов регулирования на основе новых научных подходов в финансово-кредитном, информационно-консультационном и кадровом направлениях государственного регулирования агропромышленного комплекса [12, с. 43].



Рис. 2. Финансовый менеджмент на сельскохозяйственных предприятиях составлено по [1, с. 11-23; 2, с. 5-14]

Эти инструменты и методы будут способствовать преодолению отрицательных тенденций развития сельскохозяйственных предприятий и всего агропромышленного комплекса. На рис. 3

представлено влияние некоторых возможных путей совершенствования государственного регулирования АПК на деятельность и финансовые результаты сельскохозяйственного предприятия.

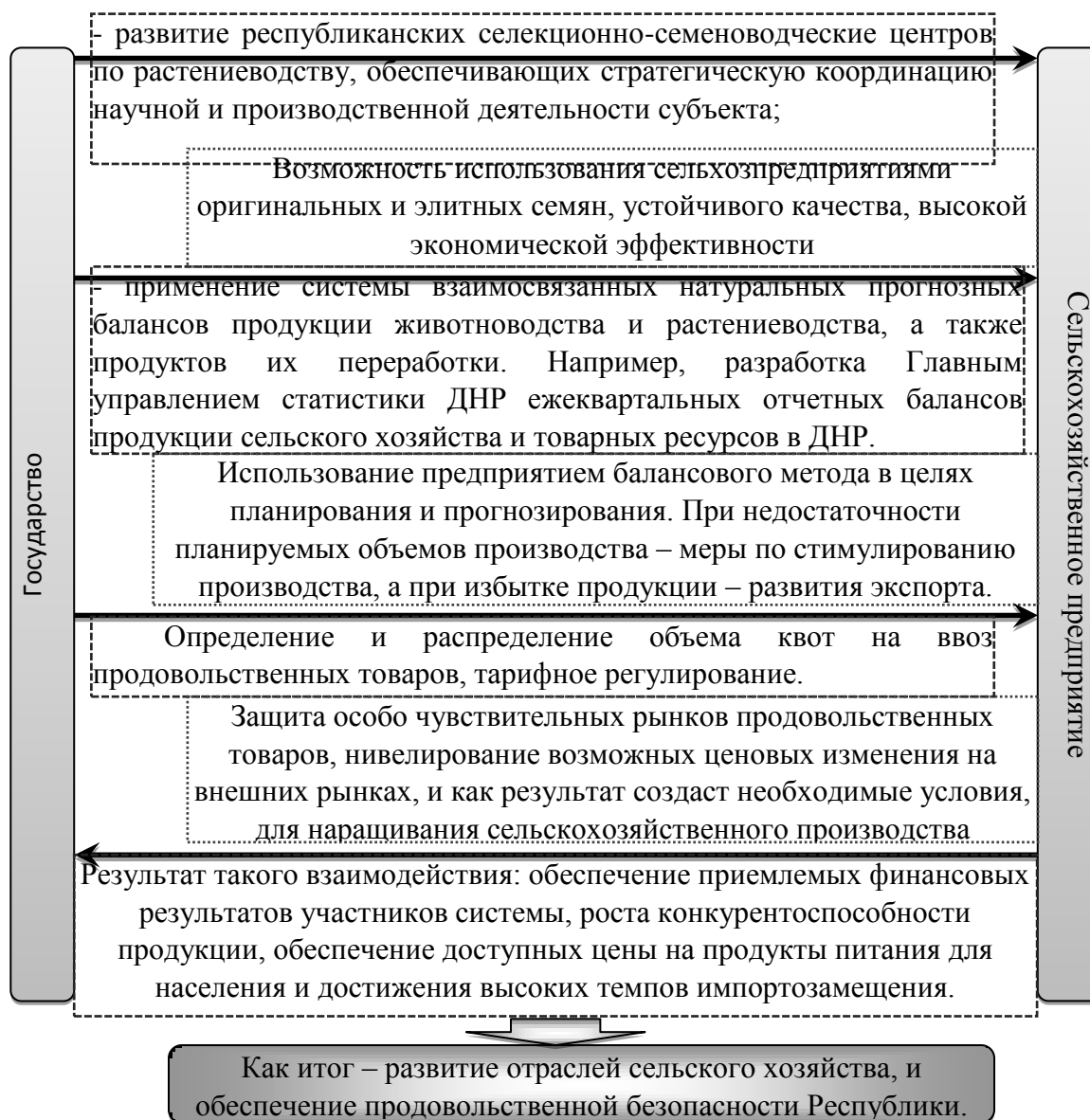


Рис. 3. Перспективы и результаты развития взаимоотношений государства и сельскохозяйственного предприятия для обеспечения максимальных финансовых результатов с учётом социальных интересов, *составлено по [12, с. 42-47]*

Представленные направления совершенствования государственного регулирования сельскохозяйственной сферы будут способствовать максимизации финансовых результатов

участников системы, росту конкурентоспособности продукции, достижению высоких темпов импортозамещения и продовольственной безопасности.

Особенно необходимо выделить, что для целей финансового менеджмента чрезвычайно важно формирование государством прогнозов спроса и предложения, которые обеспечат взаимосвязь потребностей в сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствие с возможностями национальных производителей и внешней торговли ДНР.

Прогнозы спроса и предложения позволяют, при возникновении диспропорций, выявлять возможные риски и угрозы продовольственной безопасности ДНР и принять действенные меры по их устранению или стабилизации.

При возникновении дисбалансов в прогнозных балансах планового периода органы государственного АПК будут иметь возможность с помощью соответствующих мер государственной поддержки влиять на складывающуюся конъюнктуру рынка [12, с. 44].

С учётом изложенного, сейчас в сельском хозяйстве при управлении финансами все решения необходимо соотносить с насущными интересами государства, чтобы своими непродуманными действиями не ухудшить продовольственную безопасность Республики.

Также необходимо выделить, что эффективность финансового менеджмента на сельскохозяйственном предприятии, как и на любом другом, зависит от результативности управленческих решений финансового менеджера, либо другого управленца, занимающегося финансовым менеджментом, которая, в свою очередь, зависит от многих факторов, которые можно разделить на несколько основных групп:

1 – квалификация самого финансового менеджера, либо лица, занимающегося финансовым менеджментом: уровень подготовки, образование, опыт работы финансовым менеджером и опыт работы в сельском хозяйстве, личные качества (коммуникабельность, умение работать в команде, умение правильно принимать, обрабатывать и передавать информацию, честность, порядочность, ответственность, способность к обучению и так далее. Но, как ни

странно это звучит, но самое основное – это осознание и понятие менеджером, что же такое на самом деле «финансовый менеджмент» и его особенности в сельском хозяйстве;

2 – надёжность информационных источников, как внутренних, так и внешних. На предприятии необходимо организовать и наладить чёткую систему поступления информации: субъекты, методы и способы сбора, передачи и получения информации, способы защиты информации, каналы, скорость и периодичность передачи информации, временные рамки, источники информации;

3 – использование информационной поддержки государства, например, прогнозных и отчётных балансов продукции сельского хозяйства и товарных ресурсов в ДНР;

4 – применение информационных технологий в системе управления в целом, и наличие работающей подсистемы управления финансами. Или же использование автоматизированных учётных программ и возможность получения финансовым менеджером необходимой ему информации;

5 – уровень оплаты труда финансового менеджера, а также значимость, весомость данной должности. Важна так же используемая система оплаты труда – учитывает ли она уровень ответственности, уникальность, опыт, знания и навыки, и что самое главное и сложное – результативность деятельности? Применяется ли какая-либо система стимулирования труда? Какова в целом мотивационная система работы персонала? Внедрена ли на предприятии, например, грейдовая система оплаты труда?

6 – финансовые возможности предприятия для реализации управленческих решений финансового менеджера. Идеи и планы финансового менеджера, если они предполагают вложения, должны быть подкреплены денежными средствами. Конечно, если эти решения согласованы с высшим руководством и собственниками, и вписываются в общую стратегию предприятия.

Представленные факторы оказывают существенное влияние на конечный результат финансового управления.

Учитывая материал, приведённый выше, можно сформулировать основные условия для эффективного функционирования финансового менеджмента на сельскохозяйственном предприятии (рис. 4).

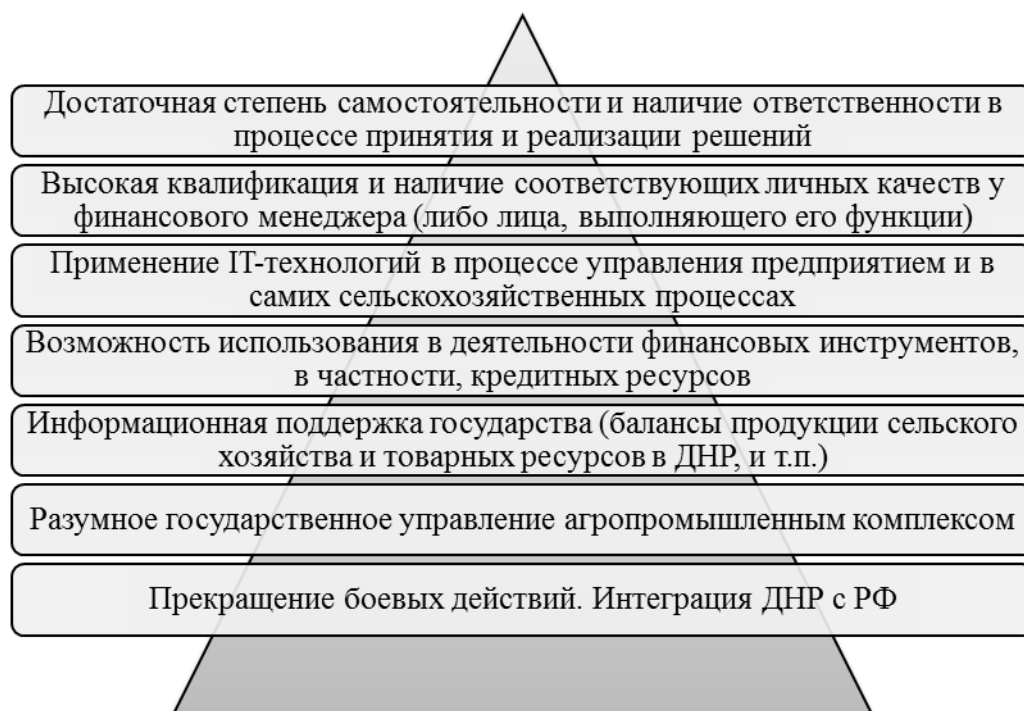


Рис. 4. Основные условия для эффективного функционирования финансового менеджмента на сельскохозяйственном предприятии

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В ходе проведённого исследования был дан краткий анализ состояния сельского хозяйства в Донецкой Народной Республике, представлены основные показатели развития животноводства и растениеводства. Рассмотрены проблемы обеспечения продовольственной безопасности и наметившиеся тенденции развития сельского хозяйства. Выделены основные особенности финансового менеджмента в сельском хозяйстве (цель, задачи, принципы и функции).

Особое внимание было уделено рассмотрению мер государственного регулирования и стимулирования сельского хозяйства. И, как результат, представлены перспективы и результаты развития взаимоотношений государства и сельскохозяйственного предприятия для обеспечения максимальных финансовых результатов с учётом социальных интересов.

Рассмотрены группы факторов, оказывающие существенное влияние на конечный результат финансового управления и

сформулированы основные условия для эффективного функционирования финансового менеджмента на сельскохозяйственном предприятии.

Результаты проведенного исследования могут быть использованы при финансовом управлении сельскохозяйственного предприятия и организации взаимоотношений сельхозпредприятий и государства.

Построение адекватной системы финансового менеджмента позволит повысить результативность методов управления, обеспечить качество, безопасность и эффективность использования финансовых ресурсов.

Основными направлениями дальнейших разработок по вопросам осуществления финансового менеджмента на сельскохозяйственных предприятиях являются следующие: разработка направлений оптимизации работы финансового менеджера, совершенствование учётно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений в процессе финансового управления предприятия, внедрение ИТ-технологий в процесс подготовки и реализации управленческих решений финансовым менеджером.

Список использованных источников

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2004. – 656 с.

2. Финансовый менеджмент в АПК: учебник / под общ. ред. Л.А. Латышевой. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2015. – С. 5-14.

3. Харитонов О.В. Финансово-экономические аспекты эффективности управления предприятий АПК [Электронный ресурс] / О.В. Харитонов // АНИ: экономика и управление. – 2019. – №1 (26). – С. 377-380. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovo-ekonomicheskie-aspekty-effektivnosti-upravleniya-predpriyatiy-apk>

4. Козлов В.А. Определение понятия финансово-экономической стратегии развития применительно для сельскохозяйственных организаций [Электронный ресурс] / В.А. Козлов, О.В. Ильичева, Ю.А. Пипякина // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – №2 (23). – С. 269-

271. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/opredelenie-ponyatiya-finansovo-ekonomicheskoy-stategii-razvitiya-primenitelno-dlya-selskohozyaystvennyh-organizatsiy>

5. Герасименко О.А. К вопросу о стабилизации финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных организаций [Электронный ресурс] / О.А. Герасименко, В.С. Воронин // Инновационная наука. – 2017. №1. – С. 20-24. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-stabilizatsii-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti-selskohozyaystvennyh-organizatsiy>

6. Яворовский И.М. Концептуальные подходы по совершенствованию управления инвестиционной деятельностью в сельском хозяйстве [Электронный ресурс] / И.М. Яворовский, Т.В. Шевченко // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». – 2019. – №2. – С. 181-187. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-podhody-po-sovershenstvovaniyu-upravleniya-investitsionnoy-deyatelnostyu-v-selskom-hozyaystve>

7. Сельское Хозяйство ДНР. Факты и Перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cycyron.livejournal.com/3914336.html>

8. Основное условие обеспечения продовольственной безопасности – рост объемов производства пищевой промышленности ДНР / Официальный сайт Минэкономразвития ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6448:osnovnoe-uslovie-obespecheniya-prodovolstvennoj-bezopasnosti-rost-ob-emoj-proizvodstva-pishchevoj-promyshlennosti-dnr-minekonomrazvitiya-27-02-19&catid=17:stati&Itemid=172.

9. Доклад Артема Крамаренко об итогах работы Министерства агропромышленной политики и продовольствия за 2018 год / Официальный сайт Народного Совета ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/doklad-artema-kramarenko-ob-itogah-raboty-ministerstva-agropromyshlennoj-politiki-i-prodovolstviya-za-2018-god/>

10. Ханарин П. ДНР будет поднимать сельское хозяйство / П. Ханарин // Сайт газеты «Комсомольская правда» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.donetsk.kp.ru/daily/26993/4054568/>.

11. Рост объемов производства пищевой промышленности ДНР – как основное условие обеспечения продовольственной безопасности // Официальный сайт Минэкономразвития ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6447:rost-ob-emoj-proizvodstva-pishchevoj-promyshlennosti-dnr-kak-osnovnoe-uslovie-obespecheniya-prodovolstvennoj-bezopasnosti&catid=40:kompetentnoe-mnenie&Itemid=665.

12. Вишневская Е.Н. Совершенствование государственного регулирования агропромышленного комплекса Донецкого региона / Е.Н. Вишневская, Э.В. Ершов // Вестник Института Экономических Исследований. – 2018. – № 4(12). – С. 42-47.

УДК 336:334.012.34

УПРАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Кудрявцева А.С.,
аспирант кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье рассмотрены теоретические основы финансовых ресурсов и влияние со стороны государства на регуляцию и дерегуляцию малого бизнеса. Особое внимание было уделено анализу государственного механизма обеспечения финансовыми ресурсами предприятий малого бизнеса и проблемам, препятствующим развитию данного сектора, в условиях нестабильности на примере Донецкой Народной Республики. В ходе исследования по определению ключевых подходов к изучению и исследованию стимулирования развития теоретических положений были рассмотрены рекомендации по совершенствованию государственного управления обеспечения финансовыми ресурсами предприятий малого бизнеса, где выделены особенности и характерные черты государственной поддержки сектора малого бизнеса.

***Ключевые слова:** предприятия малого бизнеса, финансовые ресурсы, государственный механизм, развитие, обеспечение.*

The article discusses the theoretical foundations of financial resources. Particular attention was paid to the analysis of the state mechanism for providing financial resources to small businesses and the problems that impede the development of this sector, in conditions of instability on the example of the Donetsk People's Republic. In the course of the study to identify key approaches to the study and research of stimulating the development of theoretical principles, recommendations for improving the state management of providing financial resources to small businesses were considered, which highlighted the features and characteristics of state support for the small business sector.

Keywords: *Small business enterprises, financial resources, state mechanism, development, provision.*

Постановка задачи. Малый бизнес, как и любой другой, имеет отличительные особенности, но в то же время имеет плюсы и минусы. Благодаря развитию сектора малого бизнеса в государстве растет уровень жизни населения, создаются рабочие места на местном уровне, также малые предприятия поддерживают другие предприятия, предоставляя им возможность приобретать товары, полуфабрикаты по более низким ценам, что, как следствие, оказывает влияние на местную экономику. Поэтому игнорировать развитие и вклад в отрасль малого предпринимательства нецелесообразно. Многие владельцы малого бизнеса участвуют в местных организациях и являются спонсорами, оказывая содействие в общественных мероприятиях. Таким образом, это не просто влияние на местную экономику, а также вклад в культурное развитие общества.

На современном этапе становления экономики Донецкой Народной Республики особое значение имеет уровень развития малого бизнеса, так как в сложившихся экономических условиях большинство хозяйствующих субъектов испытывает дефицит финансовых ресурсов и ограничены возможности привлечения заемных ресурсов. Так как в Донецкой Народной Республике на качественные и количественные составляющие рынка предпринимательства сильное влияние оказали военные действия и экономическая блокада, сложившаяся ситуация привела к оттоку субъектов малого бизнеса, организаций по кредитованию малого бизнеса, что привело к уменьшению количества инвестиций и, как следствие, снижению валютной выручки и количества рабочих мест. Поэтому малое предпринимательство развивается недостаточными темпами. В результате сложившейся социально-экономической неопределенности в Донецкой Народной

Республике усиливается влияние государства как основного элемента механизма стимулирования малого бизнеса, обладающего инструментами создания благоприятных политических, правовых и налоговых условий для его развития.

Основными проблемами, которые стоят на пути развития малого бизнеса в Донецкой Народной Республике, являются: налоговое и правовое законодательство, которое находится на стадии становления, недостаточный уровень развития финансовой системы, что оказывает отрицательное влияние на инвестиционный климат. Все эти факторы ставят под угрозу возможность успешного функционирования предпринимательства. Поэтому для развития малого бизнеса в Республике необходим комплексный подход, который позволит решить данные проблемы.

Анализ последних исследований и публикаций. Из числа современных отечественных и зарубежных ученых большой вклад в исследование проблем по рассмотрению вопросов сущности финансового механизма, налогообложения и государственного заимствования внесли такие авторы: Курилов К.Ю., Балабанова А.И., Балабанова И.Т., Базилевич В.Д., Боластрик Л.А., Бланк И.А., Гринкевич А.М., Можаровой М.Е., Грачева И.В., Карасева М.В., Савин А.Ю., Семенов Ю.А, Селюков А.Д.

Актуальность. Потребность в поиске источников финансирования возникает у каждого предприятия как на этапе становления, так и в процессе его дальнейшего функционирования независимо от форм собственности, сферы деятельности и стадии развития. Вследствие этого обозначилась проблема в сфере управления процессом формирования, распределения и использования финансовых ресурсов малых предприятий, их неспособность обеспечить самокупаемость и самофинансирование, а также инвестиционная непривлекательность для инвесторов. Также стоит отметить, что Донецкая Народная Республика относится к числу дотационных регионов и территорий, что оказывает негативное влияние на потенциал социально-экономического развития Республики. В таких регионах складывается сложная ситуация, связанная с постоянной нехваткой финансовых ресурсов.

Целью статьи является рассмотрение государственного механизма функционирования финансового обеспечения финансовых ресурсов предприятий малого бизнеса.

Изложение основного материала. Развитие малого бизнеса является одним из условий перехода Республики к полноценным рыночным отношениям, устойчивому развитию экономики, а также обеспечению стабильности в экономической и социальной сферах. Обладая возможностью адаптации к нестабильным экономическим условиям, малое предпринимательство способствует решению ряда социально-экономических задач: создание дополнительных рабочих мест, повышение благосостояния населения и т.д. Малое предпринимательство является инструментом развития для рыночной экономики Донецкой Народной Республики и занимает значительную часть в сфере развития и становления экономического потенциала Республики, так, например, доля малых торговых предприятий в общем количестве деловых структур к 2016 г. составила 32,1%. В промышленной сфере малые предприятия занимали 14,8% от общего количества предприятий [1, с. 65-68]. Более 20% малых предприятий были заняты операциями с недвижимостью, более наглядно результаты анализа приведены в табл. 1.

Таблица 1

Анализ функционирования малых предприятий в общем количестве долевых структур на примере 2016 года

Сфера деятельности	Доля малых предприятий ДНР, %
Промышленная сфера	14,8 %
Сфера недвижимости	20 %
Деловые структуры	32,1 %
Доля от общего объема реализации продуктов, товаров и услуг	74,11 %

Из табл. 1 видно, что доля в 2016 г от общего объема реализованной продукции, работ и услуг составила 74,11%, это в 5 раз превышает сумму аналогичных показателей по промышленности и рынку недвижимого имущества. При этом большая часть сбыта продукции малых предприятий приходилась на г. Донецк (74,6%) и г. Макеевку (10,7%). Следовательно, развитие малого предпринимательства способствует оздоровлению и трансформации экономики в целом. Малое предпринимательство составляет отраслевой фундамент, обеспечивающий инвестиционные денежные потоки в сферы деятельности, где наиболее активно распределяются и перераспределяются денежные

средства, тем самым формируя структуру рынка и политики государства.

Удельный вес наемных работников малых предприятий, которые занимаются операциями с недвижимостью, составил 12,3% от общего количества занятых в Республике [2] (рис. 1).

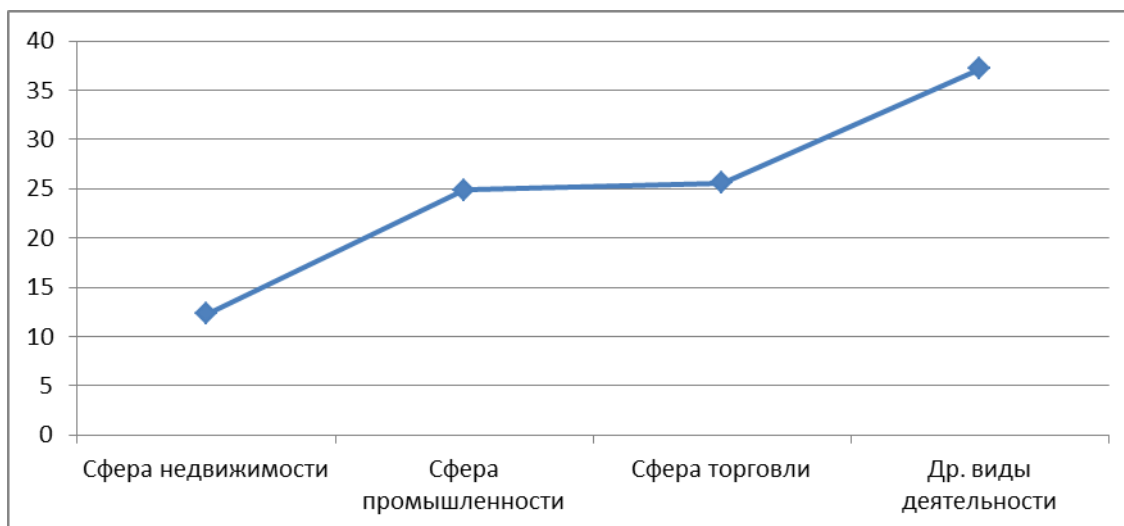


Рис. 1. Удельный вес наемных работников малых предприятий из общего количества работоспособного населения в Донецкой Народной Республике

Анализируя приведенные данные, можно сделать вывод, что четверть всех наемных работников малых предприятий было занято в 2016 г. в торговле, например, для сравнения, примерно столько же работало в промышленной сфере, что говорит уже о качественном показателе занятости населения данного сектора. Малое предпринимательство Донецкой Народной Республики находится на этапе становления, темпы его развития несопоставимы по динамике с развитыми странами. В настоящее время существует множество проблем, ограничивающих темпы роста малого предпринимательства в Республике, связанные с недостаточной государственной поддержкой малого предпринимательства, со сложностями нормативно-законодательного и организационно-экономического регулирования, а также отсутствием доступа к свободным финансовым ресурсам. На сегодняшний день остро стоит вопрос о способах и методах финансирования данной категории бизнеса. Однако без четкого понимания механизма финансирования малого предпринимательства, теоретических аспектов финансовых ресурсов предприятий малого бизнеса

невозможно сформулировать стратегию как финансирования, так и функционирования малого предприятия в целом.

Фактически все научные работы современных ученых-экономистов [3, 4, 5, 6], касающиеся финансирования малого предпринимательства, посвящены либо изучению и исследованию механизмов поддержки малого бизнеса, либо факторам, влияющим на его развития. Механизм государственного управления обеспечением финансовыми ресурсами предприятий малого бизнеса является основанием, фундаментом для развития малого предпринимательства. Обоснование экономического содержания данной категории поможет максимально эффективно использовать все имеющиеся финансовые возможности субъекта малого предпринимательства, что, в свою очередь, позволит активизировать процесс развития малого предпринимательства в государстве.

Рассматривая сущность финансового механизма, Курилов К.Ю. разделяет направленность экономической категории на две группы [3]. Первая относится к макроуровню, включающая в себя финансовый механизм на уровне государства, регионов, областей и т.д. Определение второй группы рассматривается на микроуровне, т.е. финансовый механизм предприятий. При этом следует отметить, что финансовый механизм на макроуровне оказывает влияние на финансовый механизм предприятия, микроуровня. Но также финансовый механизм микроуровня является элементарной составляющей структуры финансового механизма государства, т.е. макроуровень. Так, по мнению Балабанова А.И. и Балабанова И.Т., финансовый механизм представляет собой систему действия финансовых рычагов, что выражается в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов [4, с. 122]. Рассматривая труды Базилевича В.Д. и Боластрик Л.А., финансовым механизмом является экономико-организационные и правовые формы и методы управления финансовой деятельностью государства в процессе создания и использования фондов финансовых ресурсов с целью обеспечения разнообразных нужд государственных структур, хозяйственных субъектов и населения [5, с. 18]. Исходя из приведенных выше определений, можно сделать вывод, что механизм в экономических системах может существовать как на макроуровне, так и на микроуровне, при этом его можно

рассматривать и как информационную машину. Таким образом, обобщая вышесказанное, финансовый механизм является представителем финансовых отношений с использованием методов и инструментов формирования и распределения финансовых ресурсов, который функционирует с определенной целью.

В своем труде Бланк И.А. механизм рассматривает как инструмент управления финансовыми ресурсами на уровне предприятия, т.е. макроуровне, который позволяет разработать и реализовать управленческие решения в области их формирования, распределения и использования [6, с. 70]. Бланк И.А. в структуру механизма управления финансовыми ресурсами внес следующие элементы системы:

регулирование финансовой деятельности предприятия, которая включает в себя государственное нормативно-правовое регулирование финансовой деятельности предприятия; рыночный механизм регулирования финансовой деятельности предприятия; внутренний механизм регулирования отдельных аспектов финансовой деятельности предприятия;

внешняя поддержка финансовой деятельности предприятия, включающая следующие элементы: государственные и другие формы финансирования предприятия; кредитование; лизинг (аренда); страхование; прочие;

финансовые рычаги включают следующие основные формы: цена, процент, прибыль, амортизационные отчисления, чистый денежный поток, дивиденды, пени, штрафы, неустойки и прочие экономические рычаги.

финансовые методы состоят из следующих основных способов и приемов: методы технико-экономических расчетов; экономико-математические методы; методы экспертных оценок; методы наращивания стоимости; методы амортизации активов; методы хеджирования и другие финансовые методы.

Финансовые инструменты состоят из следующих конкретных обязательств: платежные инструменты, кредитные инструменты, депозитные инструменты и прочие.

Более наглядно элементы структуры механизма управления финансовыми ресурсами Бланка И.А. приведены на рис. 2.



Рис. 2. Элементы механизма управления финансовыми ресурсами

Говоря о механизме управления финансовыми ресурсами, подразумевается эффективная реализация поставленных целей и задач, а именно: через системы финансовой деятельности предприятия. Эти системы позволяют регулировать законодательные и нормативные основы предприятия, улучшать рыночные отношения, регулировать требования устава, стратегии и финансовой политики предприятия, разрабатывать новые акты и нормативы предприятия, появляется возможность финансирования хозяйственной деятельности из различных источников финансирования, а также различные рычаги, методы и инструменты, позволяющие принять, реализовать и контролировать управленческие решения.

Финансовый механизм является инструментом осуществления политики государства, регионов, муниципальных образований, который относится к макроуровню. Используя финансовый механизм для реализации государственного управления обеспечением предприятий малого бизнеса финансовыми ресурсами, государственная политика применяет целую систему мер, которая направлена на расширение деятельности функционирующих предприятий, создание условий для выхода на рынок новых предприятий по приоритетным для государства видам

деятельности. Механизм государственного управления, который обеспечивает предприятия малого бизнеса финансовыми ресурсами, главная цель которого состоит в создании финансовых ресурсов, необходимых для нормального функционирования экономики, а также создание благоприятных условий для осуществления деятельности малыми хозяйствующими субъектами. Также стоит отметить, что рыночная экономика имеет весьма не стабильный характер, где прослеживается цикличность развития, подъемы и спады, поэтому механизм государственного управления обеспечением предприятий малого бизнеса финансовыми ресурсами должен быть гибким и подвижным. Поэтому финансовый механизм должен обладать быстрой и легкой адаптацией к новой рыночной конъюнктуре и показывать положительные результаты.

Политика регулирования предпринимательской деятельности включает ряд взаимосвязанных направлений деятельности государства: финансовое, денежно-кредитное, инвестиционное, структурное, внешнеэкономическое и другие [7, с. 90-96]. Главными, неотъемлемыми элементами государственного механизма обеспечения финансовыми ресурсами предприятий малого бизнеса являются регулирование нормативно-законодательных актов, органов исполнительной власти различных уровней, инфраструктура регулирования малого бизнеса и формы реализации такого регулирования [8, с. 610-614].

Рассматривая государственный механизм обеспечения финансовыми ресурсами предприятия малого бизнеса в Донецкой Народной Республике, были выделены следующие составляющие:

- расширенное применение налоговых льгот; установление системы и видов таких налоговых льгот.

- определение принципов и порядка предоставления налоговых льгот;

- государственное регулирование путем предоставления государственных займов;

- предоставление государственных гарантий по привлеченным заемным средствам;

- принятие целевых программ поддержки инновационных предприятий и определение приоритетных направлений развития предприятий малого бизнеса;

формирование соответствующей инфраструктуры финансовой поддержки малого бизнеса, основанной на принципах софинансирования, с целью обеспечения финансовыми ресурсами.

Важное место в рыночной экономике государства отводится налоговой политике, инструментом которой является нормативно-законодательные акты. Налоговая система государства применяется в результате негативных явлений на рынке, таким образом, применение налогов позволяет регулировать деятельность коммерческих предпринимателей в независимости от форм собственности. Но также не стоит забывать о взаимных интересах государства и частных предпринимателей, т.к. с помощью налогов определяются взаимоотношения предпринимателей с государственными и местными бюджетами.

Система налогообложения должна рассматриваться не только как источник пополнения государственной казны и как средство перераспределения национального дохода, но и как механизм стимулирования развития малого бизнеса. Так, в некоторых странах при недропользовании, в том числе угля из восстановленных скважин, предоставляется полное освобождение от налога на ресурсы. В отдельных странах разрешена ускоренная амортизация для горно-шахтного и наземного оборудования. Специалисты добывающих компаний подчеркивают, что они часто получают больший позитивный эффект не от наличия налоговых льгот, а от отсутствия подобных или иных обременений. Все эти возможности для налогоплательщика позволили бы облегчить налоговое бремя и дали бы стимул в развитии экономики Донецкой Народной Республики.

При изменении ставок налогов и условий налогообложения предприятия малого бизнеса пересматривают политику уплаты налогов. В зависимости от соотношения выгод и угроз налогового бремя, предприятия реагируют различными способами. Одни полностью имеют возможность нести налоговое бремя, пытаясь переложить на поставщиков, снизив цену на закупку продукции и увеличив на цену продажи готовой продукции, вторые же уклоняются от налога с помощью законных или противозаконных способов.

Используя и совершенствуя налоговую систему, применяя налоговые льготы, санкции и т.д., государство стимулирует предпринимательскую деятельность в одних направлениях и регулирует в других. От успешного функционирования налоговой системы во многом зависит результативность применяемых экономических решений. При качественной разработке предоставления налоговых льгот необходимо учитывать, что предприятие не является самодостаточным субъектом, а представляет собой элемент сложной экономической системы, в который входят поставщики и потребители, конкуренты и прочие экономические субъекты, которые взаимодействуют на рынках товаров, капитала и труда. Вышеперечисленные элементы позволяют повысить относительную конкурентоспособность отдельных предприятий и отраслей в целом. Органы власти, формируя свою налоговую политику, исходят из целей, заключающихся в показателях, характеризующих функционирование экономической среды государства.

Экономическая сущность налогов характеризуется денежными отношениями между государством и юридическими, физическими лицами, которая сводится к одной цели – мобилизация средств для удовлетворения общегосударственных потребностей. Таким образом, с позиции Гринкевич А.М., налоговая система – это не только совокупность налогов и сборов, установленных и взимаемых в конкретном государстве, но и ещё как определённый набор институциональных элементов, обеспечивающих её организацию и функционирование [9, с. 4]. Так же стоит отметить, что налоги – важная составляющая роста доходов и социального развития, так как, формируя финансовую базу, налоги и эволюция общества становятся неразрывными понятиями [10, с. 162-169].

Анализируя государственное регулирование путем предоставления государственных займов, к источникам финансовых ресурсов относят заемные финансовые ресурсы государства, которые характеризуются рядом объективных ограничений по сравнению с налоговыми и неналоговыми доходами, а также безвозмездными поступлениями из вышестоящих бюджетов. Аккумуляция финансовых ресурсов государства является важным и необходимым условием для

осуществления функций и задач органов власти на соответствующей территории. Государственные заимствования позволят стимулировать развитие приоритетных секторов экономики без отвлечения фондов денежных средств от социальной, культурной, оборонной и прочих затратных статей расходов бюджета; в процессе использования государственного кредита государство получает необходимые денежные средства, не прибегая к повышению уровня налогообложения, получая тем самым возможность не препятствовать развитию производственного потенциала Республики. Институт государственного кредита для малого бизнеса в Донецкой Народной Республике позволит обеспечить выполнение функций стимулирования, развития и повышения эффективности в использовании финансовых ресурсов для предприятий малого бизнеса.

Рассматривая зарубежный опыт, основная доля государственных займов в Великобритании составляет 97%, во Франции – 96%, в Италии – 90% и в Японии – 87%. Исследуя систему поддержки малого предпринимательства в Великобритании, были выявлены программы оказания финансовой помощи, одной из которых имеет название «Гарантирование кредитов» – программа рассчитана на три года и предусматривает выплату страховых премий от имени преуспевающих бизнесменов. Специальная программа обеспечивает финансовую помощь молодым людям при создании или расширении их бизнеса, подготовку предпринимателей в сфере малого бизнеса, помощь муниципальным властям в деле создания и развития малого предпринимательства.

Помимо предоставления государственных займов одним из инструментов поддержки предприятий малого бизнеса является предоставление государственных гарантий по привлеченным заемным средствам. Из числа современных ученых большой вклад в исследование проблем государственного кредита внесли прежде всего Можаровой М.Е., Грачева И.В., Карасева М.В., Савин А.Ю., Семенов Ю.А., Селюков А.Д. и т.д. Ученые утверждают, что главным отличием между займом и гарантией является оговоренный гарантийный случай, при котором гарантия становится долгом. По мнению Можаровой М.Е.,

государственная гарантия имеет двойственность, которая заключается в разновидности заимствований и способе обеспечения обязательств. Двойственность государственной гарантии выражается в ее промежуточном положении, а именно: государственная гарантия является государственным долговым обязательством, в силу которого государство как гарант обязуется исполнить за другое лицо обязательство перед третьим лицом, а уже потом при наличии условия о регрессе такое долговое обязательство может трансформироваться в право требования на возмещение суммы, уплаченной государством по гарантии [11, с. 41]. Именно по этой причине государственные гарантии рассматриваются в разрез с государственным долгом. Особенность государственных гарантий заключается в том, что они представляют собой условные обязательства бюджета.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Исходя из вышесказанного, масштабы, формы и механизмы государственного регулирования экономики в значительной степени определяются национальными особенностями, уровнем экономического развития страны, местом её в мировой системе и многими другими факторами.

Устойчивое финансовое состояние предприятия является одной из важнейших характеристик хозяйствования, которое зависит от кредиторов и инвесторов и характеризуется соотношением собственных и привлеченных средств. Построение эффективной системы управления финансовыми ресурсами невозможно без разработки финансовой стратегии и адаптации в соответствии с изменениями внешней среды. Пути реализации задач управления финансовыми ресурсами должны определяться финансовой политикой предприятия в зависимости от конкретных условий и особенностей деятельности каждого предприятия.

Определение приоритетных направлений развития предприятий малого бизнеса необходимо для того, чтобы:

всесторонне исследовать комплекс проблем, связанных с процессом перехода на инновационный путь развития;

проанализировать законодательную базу, комплекса существующих нормативно-правовых актов;

выявить и разработать рекомендации для практического использования механизмов, способствующих развитию инфраструктуры малого бизнеса, а также стимулировать

инновации за счет включения в программы экономического и социального развития.

Способность малых предприятий вносить существенный вклад в решение проблем занятости населения путем создания новых рабочих мест, развития и повышения конкурентоспособности, увеличения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, обеспечения социальной защиты населения, повышения его благосостояния и социально-экономической активности является необходимым в условиях экономической нестабильности, в которой находится Донецкая Народная Республика. Создание государственного механизма обеспечения финансовыми ресурсами предприятий малого бизнеса позволит эффективное развитие данной отрасли и взаимодействие между государством и предпринимательским сектором.

Список использованных источников

1. Половян А.В. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / А.В. Половян, Р.В. Лепа; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – С. 65-68.
2. Доклад Министерства экономического развития ДНР «О развитии малого бизнеса в Республике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mer.govdnr.ru/>
3. Курилов К.Ю. Финансовый механизм, его содержание и основные компоненты [Электронный ресурс] / К.Ю. Курилов. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/finansovyy-mehanizm-ego-soderzhanie-i-osnovnye-komponenty>
4. Балабанов А.И. Финансы / А.И. Балабанов, И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
5. Базилевич В.Д. Государственные финансы / В.Д. Базилевич, Л.А. Боластрик. – К.: Атика, 2004. – 380 с.
6. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л; ООО «Эльга», 2011. – 768 с.
7. Уметбаева Ю.И. Механизмы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства / Ю.И. Уметбаева // Право: история, теория, практика: материалы междунар. науч. конф. – СПб., 2011. – С. 90-96.

8. Царев В.Е. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса: недостатки и механизмы / В.Е. Царев, Д.А. Вершина // Молодой ученый. – 2015. – №24. – С. 610-614.

9. Гринкевич А.М. Формирование эффективно-справедливой системы налогообложения малого бизнеса: монография / А.М. Гринкевич. – Томск: Издат. Дом ТГУ, 2014. – 200 с.

10. Кутузова К.Ю. Понятие налогов, их виды и функции на современном этапе / К.Ю. Кутузова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. – № 2 (7). – С. 162-167.

11. Грачева И.В. Государственная гарантия как способ обеспечения исполнения обязательств: финансово-правовой аспект / И.В. Грачева // Юридический Мир. – 2007. – № 1. – С. 41.

УДК 311.213.3:338.22

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Петрушевский Ю.Л.,
д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой учета и аудита
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»;

Юрина Н.А.,
канд. экон. наук, доцент,
заведующая кафедрой экономической статистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В статье рассматривается малое предпринимательство и его роль в экономике Российской Федерации, что способствует проведению качественного экономико-статистического анализа. Авторами выполнен экономико-статистический анализ основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства. Реализовано моделирование и прогнозирование индикаторов их деятельности. Сформированы направления, необходимые для дальнейшего развития малого предпринимательства и усиления его значимости в экономике страны.

Ключевые слова: малое предпринимательство, структура, динамика, корреляционно-регрессионный анализ, государственная поддержка.

The article deals with small business and its role in the economy of the Russian Federation, which contributes to the qualitative economic and statistical analysis. The author performed an economic and statistical analysis of the main indicators of small business entities. Modeling and forecasting of indicators of activity of subjects of small business is realized. The directions necessary for further development of small business and strengthening of its importance in the economy of the country are formed.

Keywords: small business, structure, dynamics, correlation and regression analysis, state support.

Постановка задачи. В современных условиях среди множества факторов социально-экономического развития страны важную роль играет предпринимательство. Развитие малого предпринимательства подтверждает способность государства приспосабливаться к трансформационным экономическим процессам. В рыночной экономике малый бизнес является одним из ведущих секторов, который во многом определяет темпы экономического развития, способствует преодолению диспропорций на отдельных сегментах рынка, активизации инновационной деятельности, развитию конкуренции, образованию новых рабочих мест, снижению уровня безработицы, а также рациональному использованию различных видов ресурсов.

Влияние негативных факторов на рыночную инфраструктуру, макроэкономическая нестабильность инициируют необходимость систематического и комплексного анализа экономической ситуации в стране. Основные процессы в сфере предпринимательской деятельности должны исследоваться на основе результатов своевременно проведенного анализа, в том числе и экономико-статистического. Экономико-статистические методы анализа обеспечивают объективный подход в систематизации, оценке и обосновании полученных результатов. Результаты проведенного исследования применяются для формирования направлений стимулирования развития предпринимательской деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием направлений развития деятельности субъектов предпринимательства занимаются многие зарубежные и отечественные ученые. Значительный вклад в изучение теоретических основ предпринимательской деятельности внесли А.В. Бусыгин [1], В.Ю. Буров [2], В.Я. Горфинкель [3]. В работах О.Е. Ивановой [4],

Ж.Б. Смагуловой [5], Н.В. Войтоловского [6] систематизировано информационно-аналитическое обеспечение и выполнен анализ отдельных показателей деятельности субъектов предпринимательства.

Актуальность исследования: недостаточно разработанными в научной литературе являются направления применения экономико-статистических методов и моделей для анализа показателей деятельности субъектов малого предпринимательства, что и определило цель работы.

Целью статьи является экономико-статистический анализ основных показателей субъектов малого предпринимательства для разработки направлений стимулирования их деятельности.

Изложение основного материала исследования. Предпринимательская деятельность является важнейшим элементом любой рыночной экономики, т. к. она обеспечивает экономический рост, увеличение производства разнообразных товаров, которые способны удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, его различных социальных слоев и индивидов. Малый бизнес занял в экономике Российской Федерации заметное место и доказал свою значимость, обеспечив рабочими местами миллионы работников, обозначил роль работодателя, наполнителя государственного бюджета, субъекта инновационной деятельности и гибкой системы управления.

В соответствии со статьёй 2 Гражданского Кодекса Российской Федерации «предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [7].

Согласно Федеральному закону Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007г. № 209-ФЗ (с изменениями и дополнениями) малыми определяются предприятия, соответствующие следующим критериям» [8]:

среднесписочная численность работников не превышает 100 человек;

выручка от реализации товаров (работ, услуг) не превышает 800 млн руб.

Динамика основных показателей деятельности субъектов предпринимательства Российской Федерации за 2010-2017 гг. представлена в табл. 1.

Таблица 1

Среднегодовые коэффициенты изменения основных показателей деятельности субъектов предпринимательства Российской Федерации за 2010-2017гг.

Показатели	Среднегодовые коэффициенты изменения		Коэффициенты опережения (отставания)
	субъекты предпринимательства	малые предприятия	
Количество предприятий	0,994	1,050	-
Оборот предприятий	1,073	1,095	1,021
Средняя численность занятых	1,006	1,010	1,004
Инвестиции в основной капитал	1,054	1,049	0,995

Рассчитано авторами на основе данных [9].

Анализ данных характеризует положительную тенденцию в развитии большинства показателей в среднем за анализируемый период. При этом следует отметить, что показатели деятельности субъектов малого предпринимательства развиваются опережающими темпами по сравнению с показателями субъектов хозяйствования Российской Федерации. Также наблюдается заметный удельный вес показателей деятельности малых предприятий в основных индикаторах субъектов предпринимательства Российской Федерации (табл. 2).

Таблица 2

Значение малого предпринимательства в основных показателях деятельности субъектов предпринимательства Российской Федерации, 2010-2017 гг.

Годы	Удельный вес, %			
	количество предприятий	оборот предприятий	инвестиции в основной капитал	средняя численность занятых
2010	34,1	29,8	5,7	14,5
2011	37,7	28,6	3,9	15,4
2012	41,0	26,8	4,1	15,8
2013	42,6	25,8	4,3	15,9
2014	43,1	25,3	4,8	15,9
2015	44,1	39,5	5,5	14,3
2016	58,2	32,4	5,4	14,0
2017	60,4	36,2	5,4	15,1

Рассчитано авторами на основе данных [9, с. 24].

Однако следует отметить отставание малых предприятий и незначительный удельный вес инвестиций в основной капитал малого предпринимательства в показателе субъектов предпринимательства. Это связано с тем, что малые предприятия в значительно большей степени, чем крупные, подвержены влиянию факторов, сдерживающих их развитие: возрастающая арендная плата за помещения и оборудование; нехватка специализированного оборудования; низкий уровень финансовой обеспеченности; невозможность получения кредитов на приемлемых условиях; неэффективность налоговой системы.

Анализ динамики основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства показал (табл. 3), что за анализируемый период по всем показателям наблюдается прирост.

Таблица 3

Динамика основных показателей деятельности малых предприятий Российской Федерации за 2005-2016 гг.

Годы	Количество малых предприятий		Численность занятых на малых предприятиях		Выручка от реализации	
	тыс. ед.	в % к пред. году	тыс. чел.	в % к пред. году	млрд руб.	в % к пред. году
2005	979,3	-	8 045,2	-	9 612,6	-
2006	1 032,8	105,5	8 582,8	106,7	12 099,2	125,9
2007	1 137,4	110,1	9 239,2	107,6	15 468,9	127,9
2008	1 347,7	118,5	10 436,9	113,0	18 727,6	121,1
2009	1 620,5	120,2	10 247,5	98,2	16 873,1	90,1
2010	1 644,3	101,5	9 790,2	95,5	18 933,8	112,2
2011	1 836,4	111,7	10 421,9	106,5	22 610,2	119,4
2012	2 003,0	109,1	10 755,7	103,2	23 463,7	103,8
2013	2 063,8	103,0	10 775,2	100,2	24 781,6	105,6
2014	2 103,8	101,9	10 789,5	100,1	26 392,2	106,5
2015	2 222,4	105,6	10 377,6	96,2	44 124,3	167,2
2016	2 770,3	124,7	11 038,5	106,4	38 877,0	88,1

Составлено и рассчитано авторами на основе данных [10].

Так, в среднем ежегодно за 2005-2016 гг. количество малых предприятий увеличивалось на 9,9% или на 163 тыс. ед., численность занятых в этом секторе возрастала на 2,9% или на 272,3 тыс. чел., выручка от реализации продукции повышалась на 13,5% или на 2660,4 млрд руб.

Следует отметить, что, начиная с 2005 года, наблюдается устойчивый рост анализируемых показателей. Финансовый кризис 2008 года и мировой валютный кризис 2014 года не оказали негативного влияния на количество малых предприятий в Российской Федерации. В то же время численность занятых в малом предпринимательстве сокращалась трижды – в 2009 году на 1,8%, в 2010 году – на 4,5% и в 2015 году – на 3,8%. Данные снижения обусловлены нестабильной обстановкой в национальной и мировой экономике.

Выручка от реализации продукции под влиянием экономического кризиса сократилась в 2009 году на 9,9%. В 2015 году наблюдается резкое увеличение данного показателя по сравнению с 2014 годом (на 67,2%). Этот скачок объясняется не увеличением физического объёма реализованной продукции малыми предприятиями, а резким ростом цен на все виды товаров и услуг, связанным с экономической и политической неопределённостью. Однако в 2016 году по сравнению с 2015 годом данный показатель снизился на 11,9%. Это связано с изменениями в критериях определения субъектов малого предпринимательства. До 01.08.2016 г. учитывался объем выручки от продажи товаров (работ, услуг), а с 1 августа 2016 года – доход от предпринимательской деятельности.

Структура основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности представлена в табл. 4.

В 2016 году наибольшее количество малых предприятий осуществляло свою деятельность в следующих сферах: «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (37,2%), «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (21,7%), и «Строительство» (12,1%). Значительная численность занятых в этом секторе приходится на сферы «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного

пользования» (28,9%), «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (21,0%), «Обрабатывающие производства» (14,6%), «Строительство» (12,7%).

Таблица 4

Основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства Российской Федерации по видам экономической деятельности в 2016 г.

Вид экономической деятельности	Количество малых предприятий		Численность занятых		Выручка от реализации	
	тыс. ед.	уд. вес, %	тыс. чел.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	61,3	2,2	474,5	4,3	731,8	1,9
Рыболовство, рыбоводство	4,8	0,2	25,7	0,2	59,9	0,2
Добыча полезных ископаемых	10,3	0,4	57,7	0,5	181,3	0,5
Обрабатывающие производства	245,8	8,9	1609,6	14,6	3680,0	9,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	15,7	0,6	145,3	1,3	208,4	0,5
Строительство	335,9	12,1	1403,1	12,7	4046,5	10,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1032,1	37,2	3183,7	28,9	22053,4	56,6
Гостиницы и рестораны	79,4	2,8	444,5	4,0	616,2	1,6
Транспорт и связь	215,4	7,8	690,4	6,3	1946,0	5,0
Финансовая деятельность	41,4	1,5	94,8	0,9	181,8	0,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	600,7	21,7	2322,1	21,0	4464,9	11,5
Образование	9,9	0,4	23,2	0,2	24,1	0,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	42,6	1,5	276,8	2,5	260,4	0,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	75,0	2,7	287,1	2,6	422,3	1,1
Всего	2 770,3	100,0	11 038,5	100,0	38 877,0	100,0

Составлено и рассчитано авторами на основе данных [10].

Высокий удельный вес в общем объеме реализованной продукции также приходится на малые предприятия, которые действуют в сферах: «Оптовая и розничная торговля; ремонт

автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (56,6%), «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (11,5%), «Строительство» (10,3%), «Обрабатывающие производства» (9,5%). Это связано с тем, что развитие сферы услуг обусловлено быстрым оборотом капитала, отсутствием необходимости крупных вложений средств. Развитие деятельности в обрабатывающей сфере и строительстве объясняется тесным взаимодействием малых и крупных предприятий в этих сферах.

На современном этапе развитие малого предпринимательства происходит в непростых условиях, связанных со сложной внутренней и внешней обстановкой в стране, наличием административных барьеров, ограничивающих деятельность предприятий, недостатком инвестиционного капитала, ограниченным доступом к финансовым ресурсам, низким уровнем покупательского спроса со стороны населения, наличием значительного теневого сектора. В сложившейся ситуации выявление факторов, влияющих на рост деловой активности малых предприятий, становится одной из основных задач государственных органов власти в процессе развития предпринимательства страны.

С целью анализа основных показателей деятельности малых предприятий, выявления взаимосвязей и закономерностей развития с основными социально-экономическими показателями применяются экономико-статистические методы. Они дают возможность использовать результаты реализации экономико-статистических моделей для разработки направлений оперативного и стратегического управления на различных уровнях.

В качестве основного экономического показателя, характеризующего результативность деятельности малых предприятий, для построения экономической модели была выбрана выручка от реализации товаров (работ, услуг). Она определяется стоимостью всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права.

Для выявления взаимосвязей и закономерностей развития между выручкой от реализации малых предприятий и основными социально-экономическими показателями был выполнен корреляционно-регрессионный анализ за 2005-2016 гг. В реализуемой модели результативным показателем (y) является выручка от реализации товаров (работ, услуг) малыми предприятиями. В качестве факторов,

оказывающих влияние на выручку от реализации предприятий, но не связанных с ней функционально, были выбраны следующие социально-экономические показатели: x_1 – количество малых предприятий; x_2 – средняя численность работников малых предприятий; x_3 – инвестиции в основной капитал; x_4 – капитал и резервы.

Для проведения качественного корреляционно-регрессионного анализа показателей деятельности субъектов малого предпринимательства проверяются требования, предъявляемые к результативному и факторным признакам: однородность распределения; соответствие нормальному закону распределения; отсутствие мультиколлинеарности между факторными признаками; все факторные и результативные признаки должны иметь количественное выражение и взаимно соответствовать друг другу в пространстве, т.е. по объектам наблюдения, и по времени.

Выполненные расчеты показали, что рассматриваемые статистические совокупности являются достаточно однородными, т.к. рассчитанные по каждой из них коэффициенты вариации не превысили критический уровень в 33,3%. Все факторные признаки, как и результативный, не выходят за верхнюю и нижнюю границу 3σ , что подтверждает их соответствие нормальному закону распределения.

Включаемые в модель факторы проверяются на мультиколлинеарность, т.е. на наличие тесной связи между самими факторами. Такая оценка проведена с помощью коэффициентов парной корреляции всех рассматриваемых показателей между собой. Из рассматриваемых факторов коллинеарными будут факторы x_2 и x_4 . Следовательно, в модель достаточно включить один из них. Для окончательного выбора сравниваем показатели парной корреляции каждого фактора с результативным признаком. При этом фактор x_2 – численность занятых в секторе малого предпринимательства более тесно связан с результативным признаком. Следовательно, целесообразно будет исключить из модели фактор x_4 – капитал и резервы.

Таким образом, качественный анализ показателей-факторов при первичном отборе и проведенная их количественная оценка позволяют сделать вывод о возможности моделирования выручки от реализации малых предприятий за 2005-2016 гг. в зависимости от

показателей количества малых предприятий, численности занятых в этом секторе и инвестиций в основной капитал малого предпринимательства. Моделирование показателей деятельности малых субъектов хозяйствования можно выполнять двумя способами: по исходным данным или по полученным отклонениям от трендов рассматриваемых рядов динамики. В нашем исследовании преимущество было отдано первому способу, чтобы по полученной модели в последующем провести расчет прогнозных значений результативного показателя в зависимости от возможных в будущем значений показателей-факторов. Следует при этом заметить, что в таком случае в модель должен быть введен еще один факторный признак – t – фактор времени. Это позволит устранить имеющуюся автокорреляцию в рядах динамики.

Для определения формы связи с помощью ППП «BP-STAT» были рассчитаны основные модели множественной регрессии: линейная; гиперболическая; квадратическая; степенная. Оптимальная форма уравнения регрессии определена расчетом формальных критериев аппроксимации для рассмотренных зависимостей: сумма квадратов отклонений (МНК); относительная ошибка аппроксимации ($\varepsilon_{отн.}$); критерий Фишера ($F_{расч.}$); коэффициент детерминации (R^2) (табл. 5).

Таблица 5

Формальные критерии аппроксимации для определения оптимальной формы уравнения регрессии

Формы зависимости	Формальные критерии аппроксимации			
	$\varepsilon_{отн.}, \%$	$F_{расч.}$	$D(R^2), \%$	МНК
Линейная	14,1	19,5	0,888	449860904
Гиперболическая	33,3	1,8	0,712	1046481121
Квадратическая	16,1	2,6	0,837	459476139
Степенная	23,4	2,9	0,792	636581273

По сочетанию формальных критериев аппроксимации (минимальная сумма квадратов отклонений; минимальная относительная ошибка аппроксимации; максимальный критерий Фишера; максимальный коэффициент детерминации) оптимальной формой зависимости для дальнейшего анализа показателей деятельности малых предприятий является линейная форма:

$$\bar{y}_{x_{1,2,3,t}} = 73\,167,1 + 6,4 \cdot x_1 - 8,78 \cdot x_2 + 56,6 \cdot x_3 + 1\,109,89 \cdot t$$

Значения параметров уравнения в натурально-вещественной форме не сопоставимы между собой, т.к. они связаны с единицами измерения факторных признаков. Поэтому в работе дополнительно рассчитано стандартизированное уравнение регрессии, в котором параметры сопоставимы, т.к. выражены в стандартных отклонениях.

Общий вид стандартизованного уравнения:

$$t_{y_{x_i}}^- = \alpha_1 t_{x_1} + \alpha_2 t_{x_2} + \dots + \alpha_m t_{x_m},$$

где $\alpha_1 = a_1 \frac{\sigma_{x_1}}{\sigma_y} = 0,2497$; $\alpha_2 = a_2 \frac{\sigma_{x_2}}{\sigma_y} = -0,5988$; $\alpha_3 = a_3 \frac{\sigma_{x_3}}{\sigma_y} = 0,8436$.

Итоговое уравнение в стандартизованном виде:

$$t_{y_{x_i}}^- = 0,2497 t_{x_1} - 0,5988 t_{x_2} + 0,8436 t_{x_3}$$

Соотношение параметров $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ показывает, что x_3 сильнее влияет на изменение y , т.е. объем инвестиций в основной капитал в 3,378 раза сильнее оказывает влияние на выручку от реализации, чем количество малых предприятий и в 1,409 раза сильнее, чем численность занятых в этой сфере.

Проведенные исследования показали, что линейная функция является оптимальной формой связи, наиболее достоверно отображающей тенденции и закономерности увеличения объема выручки от реализации продукции в малом предпринимательстве за период 2005-2016 гг. Также на основании уравнения регрессии возможно построить точный прогноз развития рассматриваемого показателя. Для этого в уравнение подставляются прогнозные значения факторных признаков, которые были рассчитаны с помощью программы ППП «BP-STAT». Итоговые значения точечного прогноза и доверительных интервалов представлены в табл. 6.

С вероятностью 0,95 можно утверждать, что при сохранении сложившейся тенденции, в 2019 году выручка от реализации малых предприятий Российской Федерации увеличится и достигнет 57 730,2 млрд руб. и будет варьировать в границах от 42 974,4 до 72 486 млрд руб. В 2020 году – 64 292,1 млрд руб., при этом

значение показателя будет изменяться в границах от 49 536,3 до 79 047,9 млрд руб.

Таблица 6

Прогнозные значения выручки от реализации малых предприятий Российской Федерации на 2019-2020 гг.

Год прогноза	$t_a S_\varepsilon$	Прогнозные значения, млрд руб.		
		ε_{n+L}	Доверительный интервал	
			Нижняя граница	Верхняя граница
2019	14755,8	57730,2	42974,4	72486,0
2020		64292,1	49536,3	79047,9

На основе результатов проведенного экономико-статистического анализа основных показателей деятельности малых предприятий Российской Федерации, среди которых количество, средняя численность работников, оборот, инвестиции в основной капитал, можно сделать вывод о существенной роли малого предпринимательства в экономике Российской Федерации. Изучение динамики показателей малых предприятий характеризует положительные тенденции в их развитии на современном этапе. Структурный анализ показал, что ведущую роль в экономике Российской Федерации играют такие виды деятельности малых субъектов хозяйствования, как оптовая и розничная торговля, строительство, операции с недвижимым имуществом.

Выполненный корреляционно-регрессионный анализ показателей деятельности субъектов малого предпринимательства дал возможность выявить взаимосвязи и закономерности развития между выручкой от реализации и основными социально-экономическими показателями малых предприятий: количеством; средней численностью работников; инвестициями в основной капитал. При этом наиболее сильное влияние оказывают инвестиции в основной капитал. С учетом сложившейся тенденции в 2019-2020 гг. будет наблюдаться прирост основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства Российской Федерации.

Следует отметить, что, несмотря на положительные тенденции в развитии малого бизнеса, существует ряд проблем, сдерживающих его развитие: нестабильная законодательная база; недостаток финансовых ресурсов и помещений для развития

деятельности; сложности с реализацией продукции; рост цен на энергоносители и сырьё; препятствия в освоении новых рынков; недостаточные возможности поиска бизнес-партнёров и формирования бизнес-связей.

Государственная поддержка малого предпринимательства направлена на решение указанных проблем и снижение рискованного характера деятельности малых предприятий. Министерство экономического развития Российской Федерации реализует комплекс мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства, который включает следующие направления [11]:

усовершенствование нормативного регулирования и снижение административных барьеров в процессе осуществления предпринимательской деятельности;

содействие развитию сотрудничества между малыми, средними и крупными субъектами предпринимательства;

обеспечение деятельности субъектов хозяйствования материально-технической базой на выгодных условиях;

увеличение финансовой поддержки по программам национальных банков;

сокращение общей налоговой нагрузки за счет снижения ставок отдельных налогов;

решение социальных проблем;

содействие развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, государственная поддержка малого предпринимательства представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, образовательных, консультационных и других мер, направленных на дальнейшее развитие малого и среднего предпринимательства. Основной целью государственной поддержки является обеспечение благоприятных условий для дальнейшего развития субъектов малого предпринимательства.

Результаты проведенного экономико-статистического анализа и выделение проблем развития малого предпринимательства позволили конкретизировать основные направления государственной политики стимулирования предпринимательской

деятельности. Реализация указанных направлений должна обеспечить эффективное и комплексное развитие этой сферы, усиление её роли в экономике Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: учебник для вузов / А.В. Бусыгин. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608 с.

2. Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. – М.: КНОРУС, 2011. – 441 с.

3. Горфинкель В.Я. Предпринимательство: учебник для вузов / В.Я. Горфинкель, Г.Б.Поляк, В.А. Швандер. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002. – 581 с.

4. Иванова О.Е. Методика анализа развития субъектов малого предпринимательства / О.Е. Иванова, Л.И. Солдатова, И.Н. Кривцова, А.П. Солдатова // Науковедение. – 2014. – № 6. – С. 282-286.

5. Смагулова Ж.Б. Роль малого и среднего бизнеса в современной экономике / Ж.Б. Смагулова, У.А. Берикболова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – №3. – С. 424-427.

6. Экономический анализ: основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации / под ред. Н.В. Войтоловского. – М.: Юрайт, 2013. – 548 с.

7. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 26.07.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>

8. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный Закон РФ от 24.07.2007 № 209-ФЗ (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

9. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2017: статистический сборник / С.Н. Егоренко. – М.: Росстат, 2017. – 1402 с.

10. Малое и среднее предпринимательство в России – 2017: стат. сб. /А.Л. Кевеш. – М.: Росстат, 2017. – 78 с.

11. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Сорокотягина В.Л.,
аспирант кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»;

Попова А.А.,
бакалавр кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»

Приводятся данные о состоянии малого и среднего бизнеса в Донецкой Народной Республике на 2018 год. Проводится анализ поддержки малого и среднего бизнеса в ДНР. Выявляются причины, тормозящие развитие предпринимательства в ДНР. Рассматриваются перспективы развития малого и среднего предпринимательства в ДНР.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, субъекты хозяйственной деятельности, экономика.

Data on the state of small and medium-sized businesses in the Donetsk People's Republic for 2018 is provided. The analysis of support for small and medium-sized businesses in the DNI. Reasons are identified that hamper the development of entrepreneurship in the DPR. The prospects of development of small and medium-sized enterprises in the DPR are considered.

Keywords: entrepreneurship, small and medium business, business entities, economy.

Постановка задачи. В последние годы в Донецкой Народной Республике активно формируется и расширяется бизнес в сфере торговли как в виде сетевой торговли, так и в форме малого и среднего предпринимательства. Главным барьером развития малого и среднего бизнеса в Республике, как правило, выступает недостаток финансовых возможностей, потребность в кредитных ресурсах и рынках сбыта готовой продукции, введение блокады, ведение боевых действий. Однако в это же время именно предприниматель является организатором и движущей силой бизнеса. Торговля в небольших торговых точках способна быть более мобильной для удовлетворения потребностей общества, что, в свою очередь, является актуальным направлением исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем функционирования и развития малого и среднего бизнеса в целом посвящены работы А. Агеева, Л. Барышниковой, Л. Балабановой, Л. Дмитриченко, В. Малыгиной, В. Орловой, Б. Рахаева, А. Рубинфельда, В. Тисуновой, К. Хемингуэя, Л. Чубаревой,

Актуальность. Полноценное развитие экономики находится в тесной корреляции с обилием факторов, ключевым среди них является функционирование малого и среднего предпринимательства.

Малый и средний бизнес – главное звено рыночной экономики. За счет своей маневренности, инновационного, иногда нестандартного подхода, а также гибкости, малые и средние предприятия могут довольно быстро приспособиться к изменениям потребительского спроса, следовательно, найти собственную рыночную нишу, а также производить новую конкурентоспособную продукцию. Кроме того, данные предприятия обладают невысокой долей эксплуатационных расходов, характеризуются инициативностью и предприимчивостью, также они способны создавать рациональную структуру организации и управления ею, проводить перманентный поиск неординарных решений и способов действий при функционировании предприятия.

Цель статьи – анализ текущего состояния малого и среднего бизнеса в Донецкой Народной Республике, рассмотрение существующих проблем и выявление перспектив его развития.

Изложение основного материала исследования. Образование сектора малого предпринимательства выступает одним из наиболее перспективных направлений социально-экономического развития страны. Отсюда оценка динамики формирования, определение проблем и направлений развития сектора приобретают особую актуальность [2].

Малый и средний бизнес (МСБ) – неотъемлемый элемент современной системы ведения хозяйства, без которого экономика и общество не могут нормально функционировать и развиваться.

Значение малого и среднего предпринимательства для народного хозяйства любого государства чрезвычайно велико. Образование новых рабочих мест, развитие конкуренции, улучшение качества продукции, развитие национальной экономики – все это результат

работы малого и среднего бизнеса. Рынок не может быть полностью наполнен товарами и услугами только крупных предприятий: некоторые отрасли вовсе не привлекательны для них, а в определенных отраслях развитие крупных компаний буквально невозможно [1].

Приоритетными отраслями для работы малого и среднего предпринимательства являются оптовая и розничная торговля, сфера общественного питания и ресторанного хозяйства, сельское хозяйство, транспорт. Большим предприятиям трудно развиваться в названных отраслях, что подтверждает необходимость прогрессивного существования малого и среднего бизнеса.

На данном этапе развития предпринимательской среды в ДНР можно выделить 3 группы проблем, тормозящих развитие предпринимательства.

1. Законодательные – включают круг проблем законодательного и нормативного характера, а именно:

не разработаны основные законопроекты для работы малого и среднего бизнеса;

отсутствует государственная поддержка МСП;

не налажен механизм участия представителей МСП в законодательном процессе;

на микроуровне предприятия продолжают использовать нормативы Украины в системе бухгалтерского учета и внутреннего контроля (План счетов и стандарты, инструкции и методические рекомендации).

В настоящее время функционируют лишь два закона, регулирующие работу малого и среднего бизнеса: Закон «О государственном надзоре в сфере хозяйственной деятельности», упрощающий ведение бизнеса в ДНР и Закон «О налоговой системе», который регулирует налоговые сборы и платежи от предпринимателей.

В 2015 году состоялось совещание рабочей группы Экспертного совета при Комитете Народного Совета Донецкой Народной Республики по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству, в ходе которого были рассмотрены проекты Законов Донецкой Народной Республики «О хозяйственных обществах» и «О предпринимательстве». Но на данный момент вышеназванные законы не приняты.

Разработка и утверждение таких законов необходимы для регулирования отношений между:

юридическими лицами и физическими лицами-предпринимателями;

органами государственной власти ДНР.

2. Финансовые – охватывают вопросы, связанные с банковской системой и налогообложением, а именно:

отсутствие льгот по налогообложению для предпринимателей.

На сегодня существует лишь одна льгота по налогу на прибыль субъектам хозяйствования, участвующим в инвестиционной политике. Данная привилегия заключается в предоставлении права на снижение налоговых обязательств по налогу на прибыль на сумму инвестиций, внесенных в виде денежных средств;

отсутствие возможности получения кредитов. Одним из условий развития малого бизнеса является его полноценное обеспечение финансовыми ресурсами. Первостепенную роль в решении этого вопроса играет банковский сектор, который может финансировать малый бизнес посредством кредитных операций как на общих условиях, так и в рамках ряда программ государственного стимулирования малого бизнеса.

В ДНР на данный момент невозможно осуществлять расчеты с поставщиками товаров из других стран. Для предоставления полноценных банковских услуг учреждению необходимо участвовать в международной системе расчетов, что невозможно в условиях особого юридического статуса ДНР.

3. Информационные – проблемы, связанные с налаживанием связи между общественностью и органами власти, а также с доступностью информации:

отсутствие прозрачного и четкого механизма взаимодействия органов власти и предпринимателей;

отсутствие помощи в адаптации к новому законодательству;

отсутствие обратной связи органов власти в проблемных вопросах.

Все указанные выше информационные проблемы можно объединить в одну: отсутствие информационного сотрудничества власти и бизнеса. Очень часто органы власти не слышат предпринимателей, поэтому их проблемы остаются нерешенными, что приводит к закрытию или временному прекращению деятельности предприятий.

Вопреки всем вышеупомянутым проблемам, малый и средний бизнес быстро адаптируется к различным условиям работы и продолжает развиваться. По данным Единого государственного реестра юридических и физических лиц на 01 января 2019 года на учете состоят 14 300 юридических лиц, обособленных подразделений юридических лиц и 49 300 физических лиц-предпринимателей. В то время как по состоянию на 1 апреля 2018 года количество юридических лиц составляло 13 898 и выделялось 43 398 физических лиц-предпринимателей (рис. 1) [4].

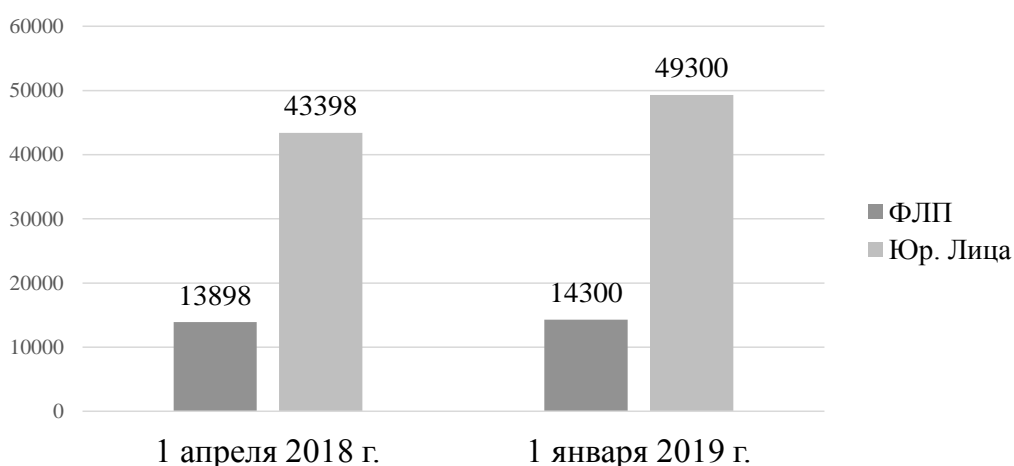


Рис. 1. Количество юридических лиц и физических лиц-предпринимателей в ДНР

На основании представленных данных можно наблюдать рост числа субъектов малого и среднего бизнеса. Так, за 9 месяцев число юридических лиц возросло на 402 предприятия, а физических лиц-предпринимателей на 5 902. На основе этого можно сказать, что количество юридических лиц и физических лиц-предпринимателей, регистрирующихся ежедневно, составляет примерно 2 и 30 предприятий соответственно. Основными видами хозяйственной деятельности образуемых предприятий являются торговля, операции с недвижимостью, транспортная деятельность, пищевая промышленность.

Согласно данным отчёта Министерства экономического развития за 2018 год в общей структуре экономики внутренняя торговля занимает 29%.

Малый бизнес ДНР играет значительную роль в торгово-посреднической сфере – доля малых торговых предприятий в общем количестве деловых структур в 2017 году составила 32,1%. В промышленной сфере малые предприятия занимали 14,8% от общего

количества предприятий. Более 20% малых предприятий были заняты операциями с недвижимостью (рис. 2) [3].

В 2018 году доля в общем объеме реализованной малыми предприятиями продукции (работ, услуг) в сфере торговли составила 74,1%. Это более чем в 5 раз превышает сумму аналогичных показателей по промышленности и рынку недвижимого имущества в предыдущем периоде [3]

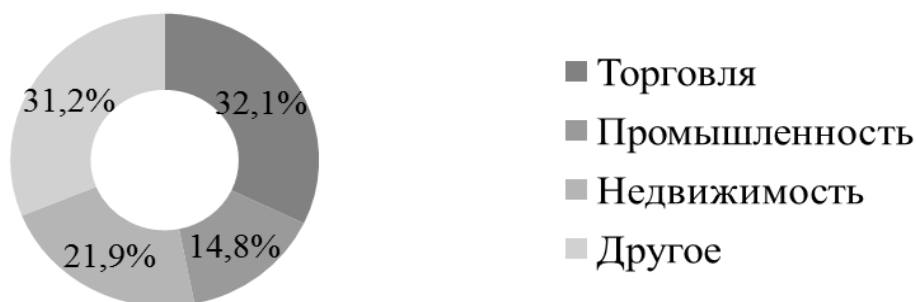


Рис. 2. Структура участия малого бизнеса по видам экономической деятельности (2017 г.)



Рис. 3. Доля малого бизнеса в объеме реализованной продукции, работ, услуг (2018 г.)

Объем оптового товарооборота предприятий в целом по Республике в 2018 году увеличился на 13,8%. Объем розничного товарооборота предприятий-юридических лиц увеличился на 16,8%. В общей структуре внутреннего товарооборота удельный вес оптовой торговли в 2018 году составил 60% (60 982 млн руб.), розничной – 40% (40 651 млн руб.) (рис. 4) [4].

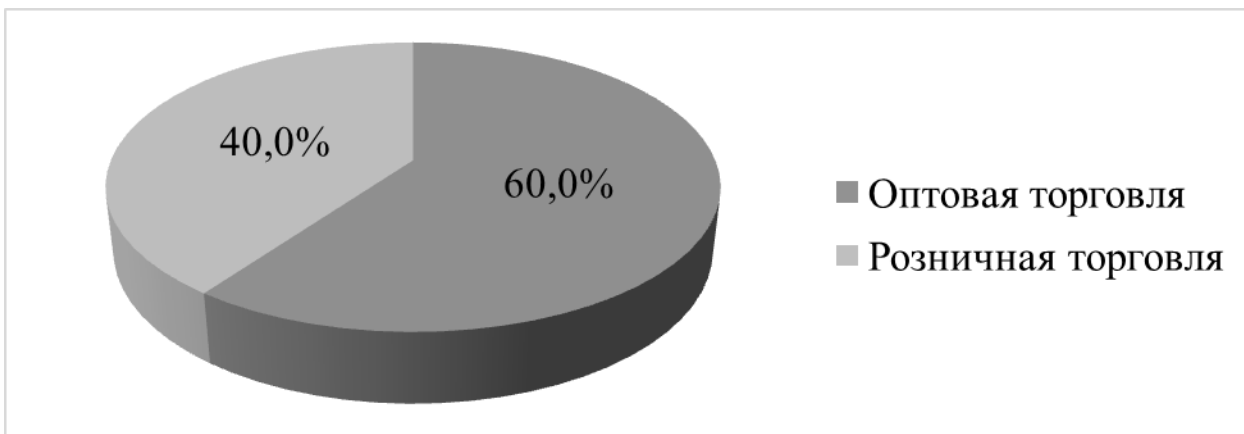


Рис. 4. Удельный вес розничной и оптовой торговли в общей структуре внутреннего товарооборота (2018 год)

Касательно предприятий, для которых предоставление услуг является главным видом деятельности, реализация услуг в январе-июле 2018 года увеличилась в 1,5 раза относительно предыдущего года в действующих ценах [4].

К республиканским органам, которые регулируют малый и средний бизнес, относятся Глава ДНР, Совет Министров ДНР, Народный Совет ДНР, Министерство экономического развития, Министерство доходов и сборов, Министерство финансов и другие министерства и ведомства Республики.

Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики является уполномоченным органом, осуществляющим реализацию государственной политики в сфере экономического развития и развития предпринимательства. Оно реализует свою деятельность на основании Постановления Совета Министров ДНР «Об утверждении Положения о Министерстве экономического развития Донецкой Народной Республики» №1-6 от 10.01.2015 года [5].

Согласно п. 3.5 главы 3 данного Положения в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего бизнеса Министерство экономического развития проводит:

реализацию государственной политики касательно развития малого и среднего бизнеса;

координацию работы по разработке целевых, местных, республиканских программ поддержки и развития среднего и малого предпринимательства в городах и районах ДНР, осуществляет мониторинг их реализации;

содействие развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства в Донецкой Народной Республике,

деятельности объединений субъектов среднего и малого предпринимательства [5].

Субъектам хозяйственной деятельности, в интересы которых входит осуществление предпринимательской деятельности на территории Республики, необходимо пройти обязательную регистрацию в качестве субъекта хозяйствования. Регистрация производится на основании Порядка проведения государственной регистрации юридических лиц и физических лиц-предпринимателей, утвержденного Постановлением Президиума Совета Министров Донецкой Народной Республики от 29.09.2014 г. №36-10. Оформление предпринимателей в Единый реестр юридических и физических лиц производит Министерство налогов и сборов в специально созданной для этой цели службе – Регистрационном центре [7].

Руководство Республики всячески содействуют развитию предпринимательской деятельности. Так, 18 сентября 2018 года были внесены изменения в закон «О налоговой системе», согласно которым, допустимый объем валового годового дохода субъектов хозяйствования, которые относятся к первой группе упрощенного налога, увеличился с 1,5 до 3 миллионов рублей. Также предпринимателям предоставлена возможность оплачивать ежемесячный налог в 2,5% либо оплачивать по альтернативной фиксированной ставке 2 200 руб., в случае превышения торговой площади 21 кв. метра [9].

Большая часть физических лиц-предпринимателей арендуют торговое помещение, не превышающее указанную площадь. Это чаще всего мелкие предприниматели, имеющие небольшой денежный оборот, и поэтому упрощенный налог в год по альтернативной ставке составит всего 26 400 руб., что значительно повлияет на результаты их деятельности при обороте свыше 1 056 000 руб. Использование фиксированной ставки упрощает также ежемесячный расчет налога и его проверку.

В случае если будет выбрана ставка 2,5%, то в результате повышения граничной суммы оборота предприниматели смогут сэкономить 105 000 руб. и направить высвобожденные средства в свой оборот, что является хорошей возможностью в условиях отсутствия краткосрочного кредитования.

Значимой проблемой, препятствующей развитию малого и среднего бизнеса в Донецкой Народной Республике, является

отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов поддержки и материально-ресурсного обеспечения. Так, 30 января 2019 года председатель правления Центрального Республиканского Банка Андрей Петренко сообщил, что специалистами банка был разработан ряд нормативных правовых актов, которые связаны с реализацией деятельности банка по кредитованию субъектов хозяйствования и физических лиц-предпринимателей на территории Республики.

По словам А. Петренко, в настоящее время Правительством Донецкой Народной Республики уже приняты два постановления, подготовленные специалистами банка с целью урегулирования деятельности в сфере предоставления банковских и финансовых услуг, расширения рынка банковских и финансовых услуг Донецкой Народной Республики, а также уточнения функций Центрального Республиканского Банка.

Утверждение данных нормативных документов наделяет Центральный Республиканский Банк юридическим правом заключения кредитных договоров. Председатель также добавил, что ЦРБ была разработана концепция кредитования физических и юридических лиц ДНР и определены этапы ее реализации.

Следует отметить, что уже положено начало развитию кредитного сектора в ДНР. Финансовая компания «Рост», зарегистрированная в ДНР, осуществляет предоставление кредитов юридическим лицам на развитие бизнеса. Минимальная сумма кредита составляет 500 000 руб. по ставке от 24% годовых на срок до 12 месяцев.

В рамках оптимизации бизнес-процессов, оказания информационно-консультационной помощи субъектам хозяйствования Донецкой Народной Республики и содействия развитию предпринимательства в мае 2019 года состоялась презентация Совета по развитию предпринимательства, который был создан по инициативе Министерства экономического развития. Совет по развитию предпринимательства является совещательным коллегиальным органом. В составе данного Совета представлены научные сотрудники и представители органов государственной власти. Функционирование данного органа сделает возможным диалог государства и бизнеса, направленный на выявление наиболее значимых и острых проблем бизнеса, а также совместную выработку мер по их урегулированию и формированию

организационной, информационной, научно-технической систем обеспечения и поддержки предпринимательства [6].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что предпринимательский сектор находится в сложных условиях. Существует ряд барьеров, которые не позволяют ему развиваться. Экономическое развитие Донецкой Народной Республики невозможно без налаженной предпринимательской деятельности. Это одна из ведущих сфер экономики, приводящая в движение основные факторы производства и обеспечивающая экономический рост всех сфер деятельности.

Развитие малого и среднего бизнеса выступает одним из главных условий перехода Республики к полноценным рыночным отношениям, устойчивому развитию экономики, а также обеспечению стабильности в экономической и социальной сферах, следовательно, необходимо продолжать дальнейшие разработки в сфере развития предприятий малого и среднего бизнеса.

Список использованных источников

1. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 608 с.

2. Особенности малого и среднего бизнеса в современной России // Электронный научный журнал «Международный студенческий научный вестник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=19358>

3. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / кол. авт. ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы. – Донецк, 2018. – 124 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econri.org/download/monographs/2018/Nauchnyj-doklad-2018.-Chast-1.pdf>

4. Подведены итоги работы Главстата Донецкой Народной Республики за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnr-online.ru/podvedeny-itogi-raboty-glavstata-donetskoj-narodnoj-respubliki-za-2018-god/>

5. Постановление Совета Министров ДНР «Об утверждении Положения о Министерстве экономического развития

Донецкой Народной Республики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnra-dnr.ru/nra/0003-13-3-20161217/>

6. Совет по развитию предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6806:aleksej-polovyan-predstavil-sovet-po-razvitiyu-predprinimatelstva

7. Постановление «Об утверждении Порядка государственной регистрации юридических лиц и физических лиц-предпринимателей» №36-10 от 29.09.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnra-dnr.ru/nra/0009-36-10-20140929/>

8. Алексей Половян подвел итоги работы Минэкономразвития за 2018 год в рамках слушаний ежегодного отчета Правительства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6402:aleksej-polovyan-podvel-itogi-raboty-minekonomrazvitiya-za-2018-god-v-ramkakh-slushanij-ezhegodnogo-otcheta-pravitelstva&catid=8:novosti&Itemid=141

9. Малый бизнес в ДНР: вступил в силу закон, улучшающий условия налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.donetsk.kp.ru/online/news/3239766/>

Секция 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Саенко В.Б.,

*канд. наук гос. упр., доцент кафедры финансовых
услуг и банковского дела*

*ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

Статья посвящена поиску путей активизации инвестиционной деятельности на территории ДНР. Рассмотрены проблемы и перспективы инвестирования с использованием комбинированных экономико-правовых методов управления. Предложены рекомендации по повышению эффективности процессов инвестирования.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность, экономика, промышленность, право, эффективность.*

The article is devoted to the search for ways to intensify investment activity in the territory of the DPR. The problems and prospects of investment using combined economic and legal management methods are considered. Recommendations on improving the efficiency of investment processes are proposed.

Key words: *Investments, investment activity, economy, industry, law, efficiency.*

Постановка задачи. Привлечение инвестиций в экономику ДНР является одним из важнейших факторов ее роста. Вместе с тем резкое падение темпов социально-экономического развития Донецкого региона вследствие остановки многих крупных промышленных мощностей и инфраструктуры, военной агрессии и экономической блокады со стороны Украины привело к существенному ограничению инвестиционного потенциала. В создавшемся положении расчет на увеличение объема внутренних инвестиций вряд ли оправдан. Следовательно, главной проблемой в сфере инвестиций является поиск их источников не только внутри страны, но и, главным образом, за её пределами, прежде всего в РФ

и других странах ЕврАзЭС. Для решения этой задачи необходима системная, целенаправленная инвестиционная политика, осуществляемая взаимосвязанными, согласованными экономическими и правовыми методами.

Анализ последних исследований и публикаций по данной проблеме. Сегодня проблемами инвестирования в научной литературе уделяется значительное внимание. При этом спектр научных исследований не ограничивается какой-либо определенной отраслевой направленностью. Инвестиции как комплексное социально-экономическое явление долгое время находились в русле научных исследований ученых в области экономики и финансов. Существующие на сегодня научные труды, в основном, посвящены изучению феномена в целом инвестиций, их природы, инвестиционного процесса, рассмотрению объектов и субъектов инвестиций, источников финансирования и оценки эффективности инвестиций и т.п. В целом вопросы инвестиционной деятельности, её различных элементов и аспектов, оценки роли инвестиций в сфере комплексного социально-экономического развития страны, отдельных отраслей, предприятий были предметом исследований ученых, представителей экономической науки Л. Астаповой, И. Бланка, Г. Губерной, Е. Киселевой, Т. Касьяненко, Ю. Мальцевой, Л. Юзвович и других. Тематика инвестиций находит разработку в трудах ученых-правоведов О. Винник, О. Зельдиной, В. Мамутова.

Значительное место занимает исследование проблем инвестиций в работах Л. Барышниковой, Л. Волощенко, В. Жидченко, В. Дорофиенко, А. Подоляна, Т. Ивановой. Однако, несмотря на наличие фундаментальных разработок в области инвестиций, сегодня практически отсутствуют исследования, связанные с повышением активности и действенности инвестиционных процессов в условиях ДНР, поиском источников инвестиций, форм и методов управления инвестиционной деятельностью в условиях, по сути, чрезвычайного положения Республики. Особого внимания требует поиск механизмов управления, позволяющих создать благоприятный инвестиционный климат, снизить уровень рисков для внутренних и внешних инвесторов, повысить эффективность инвестиционных проектов с учетом преобладания в структуре экономики ДНР отраслей реального сектора – промышленности (добывающей и

обрабатывающей), машиностроения, капитального строительства, металлургии, аграрного производства и др.

Актуальность статьи. Инвестиции являются необходимым инструментом процесса расширенного воспроизводства. Как свидетельствует мировая практика, темпы экономического роста, благосостояние людей находятся в прямой зависимости от инвестиционной деятельности, осуществляемой в разных формах, за счет различных источников инвестиций. Современный этап развития экономики ДНР характеризуется переходом на траекторию роста основных показателей, что является основой решения главной задачи – повышения социального и материального благополучия людей, их уверенность в правильности их выбора при создании самостоятельного государства.

Вместе с тем решение масштабных социально-экономических задач требует выработки новых научных подходов, учитывающих особенности положения ДНР. Одним из них является системно-комплексный подход к формированию и реализации инвестиционной политики, затрагивающей, по сути, все сферы жизнедеятельности общества и государства.

Цель статьи состоит в разработке методов стимулирования инвестиционной активности на основе комплексного использования экономических и правовых инструментов.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В научном обороте и практической сфер сложились принятые понятия инвестиций, их классификации, инвестиционной деятельности и других атрибутов, связанных с данным направлением. Разработаны общие основы управления инвестициями, методики оценки эффективности инвестиционных проектов. Созданы международные специализированные организации, предметом деятельности которых является изучение опыта инвестирования в разных странах, разработка рекомендаций по реализации инвестиций, в том числе в форме международных проектов, оценка инвестиционной привлекательности экономик разных стран, прежде всего развитых.

На сегодняшний день в ДНР отсутствует специальная законодательная база регулирования инвестиционных отношений.

В действующем Хозяйственном кодексе Украины содержатся нормы, посвященные отдельным аспектам инвестирования, носящие общий характер. Например, в п. 1 ст. 10 «Основные направления экономической политики государства» выделяется инвестиционная политика, направленная на создание субъектам хозяйствования необходимых условий для привлечения и концентрации средств для потребностей расширенного воспроизводства, преимущественно в отраслях, развитие которых определено как приоритеты структурно-отраслевой политики, а также обеспечения эффективного и ответственного использования этих средств и осуществления контроля за ним. ХК также тесно связывает с инвестиционной политикой амортизационную политику, направленную на создание субъектам хозяйствования наиболее благоприятных и равноценных условий обеспечения процесса простого воспроизводства основных производственных и непроизводственных фондов преимущественно на качественно новой технико-технологической основе. Законодатель также предусматривает в качестве одного из основных способов регулирующего воздействия государства на деятельность субъектов хозяйствования предоставление инвестиционных, налоговых и иных льгот, предоставление дотаций, компенсаций, целевых инноваций и субсидий (п. 2 ст. 12 ХКУ). Однако при этом субъектам хозяйствования, которые не учитывают общественные интересы, отображенные в программных документах экономического и социального развития, не могут предоставляться предусмотренные законом льготы и преимущества в осуществлении хозяйственной деятельности (в т.ч. инвестиционной).

ХКУ также определяет в главе 38 «Иностранные инвестиции» понятие иностранных инвестиций, формы их осуществления и оценки, устанавливает правовой режим и порядок государственной регистрации, особенности деятельности субъектов хозяйствования с иностранными инвестициями. Особое внимание уделяется гарантиям осуществления иностранных инвестиций, перевода и использования доходов от иностранных инвестиций, гарантий иностранным инвесторам в случае прекращения инвестиционной деятельности [1].

С принятием ГК ДНР и отменой в ближайшей перспективе, с 1 июля 2020 года действия ХКУ на территории ДНР в сфере регулирования инвестиционной деятельности как специального вида хозяйственной деятельности возникает правовой вакуум, что может стать серьезным препятствием осуществления и оценки инвестиций.

Мировое хозяйство после кризиса 2008 года постепенно восстанавливает утраченные позиции и выходит на этап экономического роста. Научные дискуссии активно ведутся о необходимости перехода к новой модели экономики, её цифровизации, месте и роли национальных государств в мирохозяйственных отношениях и т.д. к сожалению, данная тенденция в меньшей степени коснулась Донецкого региона и созданных в 2014 году республик – ДНР и ЛНР. Военная агрессия со стороны неонацистской Украины и вызванная ею экономическая блокада, разрыв сложившихся хозяйственных связей, физическое уничтожение производственных мощностей и инфраструктуры предприятий, отток человеческих ресурсов, в том числе квалифицированных кадров из-за боевых действий привели к ухудшению социально-экономического положения Донецкого региона и ДНР. По оценке специалистов, экономика ДНР пятый год функционирует в непростых сложившихся условиях, которые вызваны отложенным политическим статусом территории, продолжающимися военными действиями, экономической изоляцией. В течение 2014-2018 гг. произошло резкое сокращение промышленного производства по отношению к довоенному периоду (2914 г.). Экономические показатели за этот период снизились, остаются проблемы, связанные с поставкой сырья и отгрузкой произведенной продукции, разрушением производственной продукции, разрушением производственной инфраструктуры, экономической блокадой территории. Вместе с тем, несмотря на сложившиеся негативные тенденции и имеющиеся существенные риски в 2018 году наблюдается рост экономических показателей. Так, объем реализации промышленной продукции увеличился с 88,1 млрд руб. до 146,4 млрд руб. из общего объема реализованной промышленной продукции около 50% приходится на продукцию перерабатывающей промышленности, 37% – на предприятия по

поставке электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха, 11% – на добывающую промышленность и разработку карьеров (в т.ч. на добычу каменного угля – 11%), 2% – на водоснабжение, обработку отходов [2; с. 7].

Анализ структуры промышленности ДНР показывает на начало 2018 года снижение доли основных производств при росте общего объема реализации промышленной продукции. По мнению экспертов, это обменяется прежде всего геополитическим фактором, влияющим на возникновение правовых и экономических противоречий и замедляющим процессы восстановления экономики ДНР.

В настоящее время учеными даются, среди прочих, инерционный и проактивный прогнозы экономического развития ДНР. Исходя из сложившихся реалий, оба сценария имеют право на существования, так как без осуществления первого вряд ли можно вести речь о втором сценарии. Ожидаемые эффекты от реализации программы «Стратегия Донбасса» означают: утверждение авторитета ДНР как самодостаточного региона, успешно реализующего собственную интеграционную стратегию по вхождению в состав РФ с целью преумножения её социально-экономического потенциала;

построение экспортоориентированной многоукладной инновационной экономики, обеспечение ускоренного экономического роста как за счет привлечения инвестиций, так и активизации внедрения инновационных передовых технологий;

повышение уровня и качества жизни населения, улучшение демографической ситуации, увеличение продолжительности жизни людей;

активизация гражданских и политических процессов в обществе на принципах патриотизма и гордости за свою народную Республику.

Проактивный сценарий ориентируется на существенное улучшение экономического положения и активизацию структурных сдвигов в ведущих отраслях промышленности ДНР – добывающей отрасли, металлургии машиностроения, химической и углехимической, строительстве, транспорте, пищевой и легкой промышленности, энергетике, лесном и сельском хозяйстве. Существенного улучшения требует

финансовый и банковский сектор, малый бизнес и сфера услуг, жилищно-коммунальное хозяйство. Перечисленные изменения направлены на достижение главной цели – улучшение жизни людей, рост их доходов, социальной и правовой защищенности прежде всего силой государства. В этой связи важное значение имеют уже принятые решения о поэтапном повышении зарплат и пенсий, других социальных платежей, которые будут осуществлены до 1 января 2022 года [3]. По расчетам специалистов, для кардинального решения проблемы повышения доходов населения (до уровня, например, Ростовской области) необходим рост экономики ДНР в среднем на 8-9% в год, что превышает более чем вдвое мировой уровень [2, с. 248]. Решение этой амбициозной задачи предполагает формирование новой модели пространственного развития с определением в границах ДНР перспективных зон хозяйствования, что позволит создать условия для диверсификации экономики и повышения качества жизни населения отдаленных от центра административно-территориальных единиц (городов, районов, сельских поселений).

Одной из основных задач в этом плане является повышение инвестиционной активности предприятий разных форм собственности. Несмотря на ограниченность собственных средств, отсутствие системы банковского кредитования, большую социальную нагрузку, инвестирование остается фактически единственным источником модернизации производства и финансового развития предприятия.

Исходя из существующего положения, в ДНР необходим системно-комплексный подход к решению инвестиционных задач. Его сущность состоит в синергетическом использовании политических, организационных и правовых инструментов в сфере разработки и реализации инвестиционных проектов, как внутренних, так и международных, для модернизации производства на основе современных технологий. Основное внимание должно быть уделено инвестициям в форме капитальных вложений, что позволит укрепить производственные мощности основного звена экономики – предприятий. Это требует принятия системных решений на общегосударственном уровне, законодательном и

исполнительном. В данном случае системность предполагает принятие политико-правовых решений по управлению экономикой страны. Речь идет о реализации научно обоснованных предложений по повышению эффективности экономической деятельности в целом. Это может быть достигнуто путем внесения в Конституцию ДНР раздела «Основы экономической системы», принятием основного закона, регулирующего хозяйственные отношения и хозяйственную деятельность – Хозяйственного кодекса в ДНР с выделением в нем норм по инвестиционному регулированию. Конкретизация регулирования инвестиционных правоотношений достигается путем принятия специального инвестиционного законодательства – законов «Об инвестиционной деятельности в ДНР», «О защите и гарантиях иностранных инвестиций в ДНР». При планировании экономического и социального развития ДНР в качестве отдельного направления должно быть выделено инвестиционное развитие с указанием целей, задач (в целом и по отраслям экономики), сроков исполнения инвестиционных проектов и их окупаемости, рассчитанной по специальной методике. Важной задачей государства является создание благоприятного инвестиционного климата за счет установления стабильных условий инвестирования, минимизации институциональных рисков, обеспечения прав и гарантий инвесторов, прежде всего в части сохранности собственности и распоряжения своей законной прибылью.

При осуществлении инвестиционной деятельности в современных условиях ДНР следует учитывать ряд обстоятельств.

Во-первых, определяющей является их адресность, то есть направленность в базовое звено экономики – предприятие. Инвестиции предприятия представляют собой вложение капитала во всех его формах в различные объекты (инструменты) его хозяйственной деятельности с целью получения прибыли, а также достижения иного экономического или внешнеэкономического эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности [3; с. 380]. Исходя из принятой классификации по объектам вложения капитала на реальные и

финансовые инвестиции предприятия, а также с учетом их скорейшего восстановления и модернизации акцент должен быть сделан на реальные (капиталообразующие) инвестиции. Эти инвестиции характеризуют вложения капитала в воспроизводство основных средств, в прирост запасов товарно-материальных ценностей и другие объекты инвестирования, связанные с осуществлением операционной деятельности предприятия или улучшением труда и быта персонала. Финансовые инвестиции в условиях ДНР менее актуальны, так как характеризуют вложения капитала в различные финансовые инструменты инвестирования, главным образом в ценные бумаги (рынок которых отсутствует) с целью получения дохода.

Во-вторых, при выборе формы собственности инвестируемого капитала преимущество следует отдать государственным инвестициям перед частными либо смешанными инвестициями. Такой подход определяется, с одной стороны, введением внешнего государственного управления на более чем сорока крупных предприятиях, с другой стороны, незаинтересованностью собственников предприятий, находящихся под украинской юрисдикцией, в их развитии и модернизации. Также следует учитывать ограниченность свободных средств у физических лиц и юридических лиц – предпринимателей, что сдерживает вложение капитала за счет частных инвестиций.

В-третьих, важную роль играет регионализация источников привлечения капитала с выделением отечественных и иностранных инвестиций. В современном положении ДНР это является актуальным, так как отечественные инвестиции ограничены по объемам и источникам финансирования за счет средств домашних хозяйств, предприятий или государственных органов. Исходя из этого, основным видом следует признать иностранные инвестиции, которые характеризуют вложения капитала нерезидентами (юридическими и физическими лицами) в объекты (инструменты) инвестирования ДНР. Очевидно, что подавляющая часть иностранных инвестиций в ДНР будет поступать из России, так как вхождение в её состав является стратегическим курсом Республики.

В-четвертых, в комплексной активизации инвестиционной деятельности предприятий в ДНР следует выделить, помимо правового регулирования, экономическое стимулирование. Это предполагает установление, например, льгот по налогообложению либо освобождение от налогообложения части прибыли предприятия, направляемой на развитие производства путем внедрения новых технологий отечественной разработки; разрешение использования части валютной выручки для приобретения за рубежом технологических линий, комплексов, лицензий на производство и освоение современного оборудования и др.

В народнохозяйственном комплексе СССР, а затем Украины Донецкий регион, включивший Донецкую и Луганскую области, являлся одним из наиболее развитых в социально-экономическом и научно-техническом плане, сочетал в себе мощную промышленность, сельское хозяйство, инфраструктуру. Доля Донецкого региона в общем объеме ВВП Украины в 2013 году составляла более 20% по объему экспортных поставок регион уверенно занимал первое место в стране. После утраты в результате военной агрессии Украины против ДНР значительной части экономического потенциала одной из главных задач стало его восстановление и развитие на современной технологической основе. С этой целью налаживается международное инвестиционное сотрудничество, устанавливаются экономические связи между предприятиями ДНР и России, других стран, проводятся межгосударственные мероприятия. Так, в октябре 2019 года в ДНР проведен Международный инвестиционный форум, направленный на улучшение инвестиционного климата и развитие внешних экономических и деловых связей с участием делегаций и представителей из 17 стран, в том числе США, Франции, Турции, Египта, Финляндии, по итогам форума заключено 34 соглашения на общую сумму 135,6 млрд руб. [5].

Следует также обратить внимание на участие предприятий ДНР в реализации национальных проектов, реализуемых в России. Такой подход укладывается в общую стратегию экономической политики ДНР по интеграции в российское пространство. С другой стороны, курс на восстановление

исторической России в границах начала XVIII века, последовательно проводимый высшим государственным руководством страны, предусматривает социально-экономическое развитие своих территорий. Одномоментно решение такой масштабной задачи представляется малореальным, поэтому рациональным является постепенное, поэтапное восстановление регионов, юридически либо фактически находящихся в составе России, например, Крыма, ДНР и ЛНР. В Крыму уже осуществлены ряд крупных инвестиционных мегапроектов (Крымский мост, энергетическая система, газопроводная система), продолжается реализация проектов по развитию производственной и социальной инфраструктуры, транспорта, водоснабжения, жилищно-коммунального хозяйства. Следуя такому подходу, для руководства России выгодным в геополитическом и экономическом отношении является вложение средств в модернизацию народнохозяйственных комплексов ДНР и ЛНР. Республики обладают уникальным промышленным потенциалом, ориентированным на выпуск средств производства для тяжелой индустрии (машин и оборудования для металлургии, добывающей промышленности и строительства, железнодорожного машиностроения и др.), развитой производственной, транспортной и социальной инфраструктурой, высококвалифицированными инженерно-техническими и рабочими кадрами. Географическое положение и природно-климатические условия, в которых находятся ДНР и ЛНР, дают им преимущество перед промышленными районами Центральной России, Урала, Сибири и Дальнего Востока. Следует также учитывать русскую самоидентификацию, русские культурно-исторические ценности и традиции, естественные для народа ДНР и ЛНР. Исходя из этого, разработка и реализация инвестиционного мегапроекта «Донбасс» должна явиться поворотным пунктом в развитии ДНР, ЛНР и России, существенно укрепить экономику и социальную сферу, повысить авторитет и доверие к государству со стороны граждан.

Выводы по данному исследованию. Повышение инвестиционной активности предприятий в ДНР, несмотря на неблагоприятные экономические, политические, социальные и

правовые условия, является одной из приоритетных задач государства и общества.

Для активизации инвестиционной деятельности необходим системно-комплексный подход, основанный на использовании конституционно-законодательных, экономических, правовых методов, включающих закрепление содержания и структуры экономической системы в Конституции ДНР, кодификацию хозяйственного законодательства и разработку инвестиционного законодательства, использование мер экономического стимулирования и поощрения инвестиционной активности предприятий.

Главной задачей в области инвестирования является поиск источников финансирования инвестиций, установление инвестиционных связей и инициирование инвестиционных проектов из России как для отдельных предприятий, так и для экономики ДНР в целом, исходя из её сложившихся преимуществ и выгоды инвестирования в ДНР для России.

Список использованных источников

1. Хозяйственный кодекс Украины: закон Украины от 16.01.2003 г. №436- IV//ВВР Украины. – 2003. – №18; №19-20; №21-22. – Ст. 144.

2. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / кол. авт. ГУ «Институт экономических исследований»; под. науч. ред. А.В. Половяна; Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – I ч. – 124 с.; II ч. – 133с.

3. О внесении изменений в некоторые нормативные акты Главы Донецкой Народной Республики, регулирующие вопросы назначения и выплаты социальных пособий: Указ Главы Донецкой Народной Республики от 27.12.2019 года №371.

4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с.

5. Донецкий международный инвест-форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://doninvest-forum.ru>

ИСТОЧНИКИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Степанчук С.С.,

*канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»;*

Шубин С.Н.,

*студент 3-го курса, гр. ФиК-18мз-2,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье рассматриваются источники формирования ресурсов предприятия. Охарактеризованы собственные, заемные и привлеченные источники инвестиционных ресурсов. Представлены формы вложения капитала инвестирования.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность, собственные ресурсы, заемные ресурсы, привлеченные ресурсы, капитал, инвестирование.*

The article discusses the sources of formation of enterprise resources. Own, borrowed and attracted sources of investment resources are characterized. The forms of investing capital are presented.

Key words: *investment activity, own resources, borrowed resources, attracted resources, capital, investment.*

Постановка задачи. Эффективная деятельность предприятия в долгосрочной перспективе, гарантия высоких темпов его развития и увеличения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики в значительной степени определяется подбором и использованием методов и источников финансирования инвестиционной деятельности организации. Совокупность вопросов, связанных с реализацией выбора источников развития инвестиционной деятельности предприятия, требует в достаточной степени глубоких знаний теории и практических умений при принятии решений в области обоснования выбора инвестиционных источников, разработки целевой программы инвестирования, выбора эффективных направлений и форм использования инвестиционных ресурсов [4].

Комплекс вопросов, решаемых подбором методов и источников развития инвестиционной деятельности предприятия, достаточно внушительный, так как он нерушимо связан со всеми главными

видами деятельности организации, создает его инвестиционную культуру и перспективную организационную структуру.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию теоретико-методические аспектов и вопросов касательно источников развития инвестиционной деятельности предприятия, посвятили свои труды такие ученые-экономисты, как Быковский В.В., Мартынова Н.В., Коробова О.В., Быковская Е.В., Теслюк Л.М., Хачатурян А.А., Николаева И.П. Юзвович Л.И., Дегтярева С.А., Князевой Е.Г. и Хазанович Э.С. [1-7].

Актуальность. Знание теории и практическое применение современных методов финансирования развития инвестиционной деятельности предприятия позволяет гарантировать переход организации к новому уровню экономического развития в рыночных условиях. Но, несмотря на значительный перечень работ, связанных с темой источников инвестиционной деятельности предприятия и опубликованных в последнее время, целый ряд вопросов в масштабе организации остается недостаточно раскрытым и мало изученным. Поэтому изучение теоретических аспектов обоснования источников развития инвестиционной деятельности предприятия значителен актуальным и поныне.

Цель статьи: изучить теоретические аспекты формирования источников инвестиционной деятельности предприятия, проанализировать роль источников развития в инвестиционной деятельности организации, рассмотреть преимущества и недостатки различных источников инвестиционной деятельности предприятия.

Изложение основного материала исследования. Источники развития инвестиционной деятельности организации – это денежные средства, которые могут служить в роли инвестиционных ресурсов. От источников финансирования зависит не только долговременность инвестиционной деятельности организации, но и распределение конечной прибыли от ее результатов, финансовая устойчивость организации и эффективность применения авансированного капитала. Структура источников финансирования инвестиционной деятельности организации зависит от функционирующего в обществе механизма хозяйствования.

Реализуемые любым предприятием инвестиции могут быть распределены по ряду различных признаков (рис. 1.).

По способу привлечения по отношению к субъекту инвестиционной деятельности выделяют инвестиционные ресурсы, привлекаемые из внутренних и внешних источников. По способу привлечения по отношению к организации выделяют инвестиционные

средства, вовлекаемые из внешних и внутренних источников. Необходимо отличать внешние и внутренние источники финансирования инвестиций на микро- и макроэкономическом уровнях. В макроэкономике к внутренним источникам инвестиций организации можно отнести: сбережения населения, страховых организаций, государственное бюджетное финансирование, негосударственных пенсионных фондов, накопления организаций, инвестиционных компаний и фондов.

Внешние источники – иностранные кредиты, иностранные займы и инвестиции. Иностранные инвестиции – это все виды неимущественных и имущественных ценностей, которые вкладываются иностранными инвесторами в объекты предпринимательской деятельности для получения выгоды [6].



Рис. 1. Классификация инвестиционных ресурсов

В микроэкономическом к внутренним источникам инвестирования принадлежат собственные ресурсы предприятия, формируемые для обеспечения его развития. База собственных финансовых средств компании, формируемых из внутренних источников, составляет капитализируемая доля чистой прибыли, капиталовложения собственников компании, амортизация.

Инвестиционные ресурсы предприятия, вовлекаемые из внешних источников финансирования, характеризуют ту их долю, что формируется за пределами границ организации. Сюда возможно причислить ресурсы, привлекаемые путем размещения личных ценных бумаг, инвестиционные кредиты, государственное финансирование и ряд иных.

По национальной принадлежности собственников денежных средств акцентируют инвестиционные средства, формируемые за счет отечественного и зарубежного капитала.

Инвестиционные средства, создаваемые за счет отечественных средств, различаются огромным многообразием конфигураций и, как правило, наиболее легкодоступны для предприятий среднего и малого бизнеса.

Инвестиционные средства, формируемые за счет зарубежного капитала, гарантируют в основном реализацию больших реальных инвестиционных проектов компании, сопряженных с их перепрофилированием, реконструкцией или технологическим перевооружением. Несмотря на то, что размер предложения капитала на мировом рынке достаточно значительный, требование его привлечения отечественными предпринимателями в хозяйственных целях весьма ограничены в силу высочайшего уровня политического и экономического риска для иностранных инвесторов.

Согласно титулу собственности, инвестиционные средства разделяются на два ключевых вида – заемные и собственные.

Собственные источники инвестиций – это единая стоимость средств компании, которые принадлежат ему на правах имущества и которые обеспечивают его инвестиционную деятельность.

К собственным источникам инвестиционной деятельности принадлежат: амортизационные отчисления, уставный капитал, специализированные фонды, создаваемые за счет прибыли, внутрихозяйственные запасы, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения издержек, прибыль. К собственным

причисляются также средства, бескорыстно переданные компании для реализации целевого инвестирования [2].

Заемные источники финансирования инвестиций характеризуют вовлекаемый организацией капитал в абсолютно всех его конституциях на возвратной базе. Все формы заемного капитала, применяемые предприятиями в инвестиционной деятельности, олицетворяют собой его обязательства, подлежащие погашению на установленных заранее условиях (проценты, сроки).

Согласно натурально-вещественным формам привлечения сегодняшняя инвестиционная теория акцентирует следующие разновидности инвестиционных средств: в финансовой форме; в денежной форме; в материальной, а также нематериальной форме.

Инвестирование денежных средств в этих формах разрешается законодательством при формировании новейших организаций, увеличении размера их уставных фондов.

Согласно временному периоду привлечения выделяют следующие разновидности инвестиционных ресурсов:

инвестиционные средства, привлекаемые на долговременной основе. Они состоят из собственного капитала, а вдобавок из заемного капитала со сроком применения более одного года;

инвестиционные средства, привлекаемые на кратковременной основе. Они формируются предприятием на период вплоть до одного года для удовлетворения скоротечных инвестиционных нужд.

Согласно целевым тенденциям использования выделяют:

Инвестиционные средства, предназначенные для применения в ходе реального инвестирования. Их размер и состав планируются отдельно по каждому реальному проекту в рамках выработанной инвестиционной программы предприятия.

Инвестиционные средства, предназначенные для применения в ходе финансового инвестирования. Их вовлечение подчинено целям создания или реструктуризации портфеля финансовых инструментов инвестирования компании.

Согласно обеспечению отдельных стадий инвестиционного процесса выделяют следующие разновидности инвестиционных средств: обеспечивающие прединвестиционную стадию; обеспечивающие инвестиционную стадию; обеспечивающие постинвестиционную стадию.

Подобное разделение инвестиционных ресурсов применяется только в ходе обеспечения осуществления отдельных реальных инвестиционных проектов.

Под способом развития инвестиционной деятельности предприятия подразумевают метод привлечения инвестиционных средств в целях предоставления финансовой реализуемости проекта.

Главными способами финансирования инвестиционной деятельности организации считаются: самофинансирование; акционирование финансирование; кредитное финансирование; бюджетное финансирование (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика источников инвестиционной деятельности предприятия

Способ инвестирования	Требования	Преимущества	Недостатки
Кредитование	Ликвидное обеспечение, хорошая кредитная история, предсказуемый план развития проекта	Гибкость в заимствовании и погашении долга, в использовании кредита; отсутствие контроля над средствами	Опасность невозврата; слишком высокая процентная ставка; необходимость ликвидного залога
Акционерное	Необходимость в получении дополнительных источников средств; снижение в структуре капитала доли долгосрочных кредитов	Нет обязательства по регулярной выплате дивидендов; снижают степень финансовой зависимости компании	Дорогостоящий и протяжённый во времени процесс; более рискованны, не имеют гарантированного дохода
Самофинансирование	Наличие достаточных собственных финансовых ресурсов, высокая коммерческая эффективность и окупаемость проекта	Быстрая мобилизация источников финансирования проекта, дешёвый источник	Дефицит собственных ресурсов, ограничения в использовании
Государственное финансирование	Социальная важность; финансирование компании должно соответствовать стандартам; средства должны идти на осуществление определённых видов деятельности	Предоставление при отсутствии возможности получения финансирования у коммерческих структур; низкие суммы платежей в погашении при более длительных периодах	Ограничения на использование; трудности в получении; как правило, не очень значительные суммы

Самофинансирование заключается в том, что после исключения из прибыли налогов, а также иных обязательных платежей в бюджет все другие денежные накопления остаются в директиве предприятия (организации). При самофинансировании за счет собственных источников обеспечивается расширенное воспроизводство, а вдобавок решение социальных задач организации. Формирование системы самофинансирования подразумевает повышение доли собственных источников (амортизационных отчислений и прибыли) в финансировании инвестиционных программ компаний [7].

Внешнее финансирование предусматривает применение внешних источников: средств нефинансовых компаний, средств финансовых институтов, населения, зарубежных инвесторов, государства, а кроме того дополнительных взносов денежных ресурсов учредителей компании. Оно реализуется путем мобилизации привлеченных и заемных средств.

Каждый из применяемых источников развития инвестиционной деятельности предприятия владеет определенными плюсами и минусами. Поэтому осуществление каждой инвестиционной деятельности компании подразумевает тщательную разработку схемы финансирования, обоснование стратегии финансирования, исследование альтернативных источников и способов финансирования.

Установленная модель развития инвестиционной деятельности компании должна гарантировать:

необходимый размер инвестиций для осуществления инвестиционного проекта в общем и на каждом этапе расчетного периода;

сокращение капитальных расходов и риска инвестиционного проекта;

оптимизацию структуры источников финансирования инвестиций.

Акционирование учитывает долевое финансирование инвестиционных проектов. Оно способно реализоваться в различных формах, основной из которых является осуществление дополнительной эмиссии акций организации, являющейся согласно организационно-правовой форме акционерным обществом, с целью финансового обеспечения осуществления инвестиционного проекта;

Дополнительный выпуск акций применяется с целью осуществления масштабных инвестиционных проектов, инвестиционных программ развития, региональной либо отраслевой диверсификации инвестиционной деятельности. Использование данного способа в основном для финансирования больших инвестиционных проектов разъясняется тем, что затраты, сопряженные с проведением эмиссии, покрываются только внушительными объемами привлеченных ресурсов.

Однако инвестиционные средства акционерное общество приобретает по окончании размещения выпуска акций, что требует времени, затрат, подтверждений финансовой устойчивости предприятия, информационной прозрачности и др. Процесс дополнительной эмиссии акций связана с регистрацией, прохождением листинга, внушительными операционными издержками. При прохождении процедуры эмиссии организации-эмитенты несут расходы на оплату услуг профессиональных участников рынка ценных бумаг, что осуществляют функции андеррайтера и еще инвестиционного консультанта, а вдобавок на регистрацию выпуска.

Андеррайтер – это юридическое лицо, что осуществляет руководство ходом выпуска ценных бумаг, а вдобавок их распределения.

Инвестиционный консультант – это организация, нанимаемая с целью профессионального консультирования согласно вопросам инвестирования и способам управления активами. Инвестиционный консультант отвечает за формирование инвестиционной политики, которой затем придерживается инвестиционный менеджер.

Для компаний других организационно-правовых форм вовлечение дополнительных средств, предназначенных с целью реализации инвестиционной деятельности, исполняется путем инвестиционных вкладов, вкладов, паев учредителей либо нанимаемых сторонних соучредителей в уставный капитал. Данный метод развития характеризуется минимальными операционными расходами, нежели дополнительная эмиссия акций, но при этом более ограниченными размерами финансирования.

Формирование новой компании, предназначенной специально для осуществления инвестиционного проекта, представляет собой

еще один из методов целевого долевого финансирования. Такого рода метод финансирования способен использоваться:

частными предпринимателями, создающими предприятие для осуществления собственных инвестиционных проектов и имеющими необходимость в привлечении партнерского капитала;

большими диверсифицированными организациями, организующими новое предприятие, в том числе на основе собственных структурных подразделений;

крупными предприятиями для осуществления проектов расширения производства продукта.

Финансовое обеспечение инвестиционного проекта в данных случаях исполняется путем вкладов сторонних соучредителей в создание уставного капитала нового предприятия, отделения, либо учреждения материнской организацией специализированных проектных организаций – дочерних предприятий, формирования новых предприятий путем передачи им доли активов действующих организаций.

Главными формами кредитного финансирования являются инвестиционные кредиты банков, а также целевые облигационные займы.

Инвестиционные кредиты банков являются одной из наиболее результативных форм внешнего финансирования инвестиционной деятельности в тех случаях, если организации не могут обеспечить их осуществление за счет собственных ресурсов и эмиссии ценных бумаг. Привлекательность этой формы разъясняется, в первую очередь, следующими положениями:

перспективой разработки гибкой схемы финансирования;

отсутствием расходов, сопряженных с размещением и регистрацией ценных бумаг;

применением эффекта экономического рычага, позволяющего повысить рентабельность собственного капитала в зависимости от соотношения заемного и собственного капитала в структуре инвестируемых ресурсов и стоимости заемных средств;

снижением налогооблагаемой прибыли, благодаря отнесению процентных выплат в расходы, включаемые в себестоимость.

Инвестиционные кредиты считаются, как правило, средне- и долгосрочными. Время привлечения инвестиционного кредита сравним со сроками осуществления инвестиционного проекта. В то же время инвестиционный кредит способен учитывать присутствие

льготного периода, т.е. этапа отсрочки погашения основного долга. Подобное требование упрощает обслуживание кредита, но повышает его цену, так как процентные платежи исчисляются с непогашенной суммы долга.

Одним из видов срочных займов, применяемых для финансирования инвестиционных проектов, считается ссуда под залог имущества.

Источниками финансирования инвестиционной деятельности предприятия могут выступать:

ипотечные ссуды, предусматривающие неравномерные процентные платежи;

типичные ипотечные ссуды;

ипотечные ссуды с залоговым счетом;

ипотечные ссуды с изменяющейся суммой выплат;

Целевые облигационные займы – это выпуск предприятием-организатором проекта корпоративных облигаций, средства от размещения которых предназначены для финансирования конкретного инвестиционного проекта.

Размещение и выпуск корпоративных облигаций дает шанс привлечь ресурсы для финансирования инвестиционных проектов на наиболее выгодных в сравнении с банковским кредитом условиях, а именно:

не требуется нужное банкам залоговое обеспечение;

организация-эмитент обладает возможностью притянуть существенный объем денежных средств в долговременной основе при меньшей цене заимствования, при этом оно приобретает непосредственный доступ к средствам мелких инвесторов;

проспект эмиссии облигаций включает только общее описание инвестиционного проекта, что исключает потребность представления кредиторам подробного бизнес-плана инвестиционного проекта;

погашение главного долга по облигациям, в отличие от классического банковского кредита, совершается, как правило, согласно окончанию срока обращения займа, что делает допустимым обслуживание долга за счет доходов, генерируемых проектом;

организация-эмитент не обязана обеспечивать каждому из возможных покупателей облигаций внутреннюю финансовую

информацию кроме той, что содержится в проспекте эмиссии и отчете о процессе осуществлении инвестиционного проекта;

в силу раздробленности держателей облигаций уменьшится возможность вмешательства кредиторов во внутреннюю деятельность компании;

в случае вероятных осложнений, сопряженных с реализацией инвестиционного проекта организация-эмитент способен реализовать выкуп собственных облигаций, при этом стоимость выкупа может являться меньше сумм, приобретенных при первичном размещении облигаций;

организация-эмитент приобретает возможность своевременного управления задолженностью, оптимизации долга в соответствии с меняющимися условиями внешней и внутренней среды путем предложения новейших условий и применения разных комбинаций долговых ценных бумаг, а также регулирования рисков, сопряженных с выпуском и обращением облигаций.

Своеобразной формой инвестиционного обеспечения развития предприятия является лизинг, как комплекс имущественных взаимоотношений, образующихся при передаче объекта лизинга во временное использование на базе его получения и сдачу в долговременную аренду.

Лизинг – это вид инвестиционной деятельности предприятия, при котором арендодатель (лизингодатель) по соглашению финансовой аренды обязуется приобрести во владение имущество у конкретного продавца и предоставить его арендатору за плату во временное использование.

Характерные черты лизинговых операций по сравнению с классической арендой заключаются в следующем:

время лизинга, по большей части, меньше срока физического износа оснащения;

объект операции выбирается лизингополучателем, но не лизингодателем, который приобретает оборудование за счет собственных средств;

по завершении действия договора лизингополучатель способен продлить аренду по льготной ставке, либо получить арендуемое имущество по остаточной стоимости;

в лице лизингодателя как правило выступает кредитно-финансовый институт – лизинговая компания, банк [3].

Бюджетное финансирование инвестиционной деятельности компании осуществляется, как правило, посредством финансирования в рамках целевых программ и финансовой помощи. Оно учитывает применение бюджетных средств в последующих основных формах: инвестиций в уставные капиталы действующих либо заново формируемых компаний, бюджетных кредитов, предоставления гарантий и субсидий [1].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В заключение необходимо отметить, что инвестиции являются важнейшим фактором, влияющим на рост ценности компании, а, следовательно, и на ее развитие в целом. Именно инвестиционная деятельность позволяют увеличить материальные и нематериальные активы фирмы. Потому, представляется правомерным утверждать, что инвестиционная деятельность предприятия – его целенаправленная и созидательная функция.

Уровень эффективности инвестиционной деятельности предприятия во многом определяется методами и источниками формирования его инвестиционных ресурсов. Основной целью формирования инвестиционных ресурсов организации является удовлетворение потребности в приобретении необходимых инвестиционных активов и оптимизации их структуры с позиции обеспечения эффективных результатов инвестиционной деятельности.

Таким образом, грамотное применение методов и источников финансирования инвестиционной деятельности – один из краеугольных заявок фирмы на успех. Если смотреть на этот процесс в рамках текущей экономики страны, то успех предприятий в этой сфере влечет за собой повышение эффективности функционирования жизнедеятельности общества в целом, а в итоге обеспечивает рост благосостояния у всех его граждан.

Список использованных источников

1. Технологии финансового менеджмента: учебное пособие / В.В. Быковский и др. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – Ч. 2. – 80 с.
2. Мальцева Ю.Н. Инвестиции: конспект лекций / Ю.Н. Мальцева. – М.: Эксмо, 2010. – 160 с.

3. Николаева И.П. Инвестиции: учебник / И.П. Николаева. – М.: Дашков и К, 2013. – 256 с.

4. Теслюк Л.М. Оценка эффективности инвестиционного проекта: учебное пособие / Л.М. Теслюк, А.В. Румянцева. – 2014. – 140 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/27977/1/teslyuk_rumaunceva_2014.pdf. – (Дата обращения: 16.10.2019).

5. Хазанович Э.С. Инвестиции: учебное пособие / Э.С. Хазанович. – М.: КНОР С, 2011. – 320 с.

6. Хачатурян А.А. Иностранные инвестиции: учебно-методическое пособие / А.А. Хачатурян. – М.: ГУ ВШЭ, 2013. – 56 с.

7 Юзвович Л.И. Инвестиции: учебник для вузов / Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 543 с.

Секция 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

УДК 336.143.2

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Егорова М.В.,
к. гос. упр.,
Министерство финансов
Донецкой Народной Республики*

В статье проведен анализ построения бюджетной классификации М.М. Сперанского, выдающегося ученого, реформатора Российского государственного устройства. Предложенные им подходы к детализации бюджетной классификации позволили классифицировать государственные доходы и расходы по установленным единым критериям.

Ключевые слова: бюджетная классификация, доходы бюджета, расходы бюджета, критерии расходов, бюджет.

The article analyzes the construction of the budget classification of M.M.Speransky, an outstanding scientist, reformer of the Russian government. His proposed approaches to detailing the budget classification made it possible to classify government revenues and expenses according to established common criteria.

Key words: budget classification, budget revenues, budget expenditures, expenditure criteria, budget.

Постановка задачи. На сегодняшний день проведение эффективной макроэкономической политики неразрывно связано с качественным управлением финансовым ресурсом государства, в основе которого лежат четко установленные нормы бюджетного законодательства.

Одной из таких норм выступает бюджетная классификация, которая является важнейшим методологическим инструментом регулирования бюджетного процесса на всех его стадиях: планирования бюджета, исполнения бюджета, формирование отчетности, контроля за исполнением бюджета.

Структура современной бюджетной классификации Донецкой Народной Республики состоит из следующих четырех составляющих:

классификации доходов бюджетов бюджетной системы Донецкой Народной Республики;

классификации расходов бюджетов бюджетной системы Донецкой Народной Республики;

классификации источников финансирования дефицитов бюджетов бюджетной системы Донецкой Народной Республики;

классификации операций сектора государственного управления [2].

Необходимость в разработке систематизированной бюджетной классификации была аргументирована еще в конце 1809 года выдающимся русским общественным и государственным деятелем, реформатором, законотворцем Михаилом Михайловичем Сперанским в его труде «План финансов».

Анализ последних исследований и публикаций. В основу исследования легли труды ученых, работы которых были направлены на изучение трудов деятельности видного государственного деятеля М.М. Сперанского. К ним относятся Афанасьев В.А., Паршина И.В., Сорокин А.И. Комягин Д.Л. и др.

Актуальность. В ходе исполнения бюджетного процесса бюджетной классификации всегда уделялось особое значение. Бюджетную классификацию можно назвать надежным и качественным инструментом, гарантирующим прозрачность деятельности органов власти. Именно она обеспечивает необходимый объем финансовой информации на всех этапах бюджетного процесса – от анализа финансовых результатов деятельности за прошедший период, подготовки и представления проекта бюджета и его исполнения в течение финансового года до составления соответствующей финансовой отчетности.

Цель статьи. Целью данной статьи является проведение научного исследования в части формирования М.М. Сперанским основ бюджетной классификации доходов и расходов бюджета на 1810 финансовый год. Проведенный анализ позволит выявить сильные и слабые стороны современной бюджетной классификации, определить новые составляющие ее дальнейшего развития.

Изложение основного материала исследования. В 1809 году фактическое состояние финансовой системы России было довольно тяжелым. В первую очередь это определялось продолжающимися войнами и сложными проблемами в торговле. Так, в данном году государственные расходы превышали доходы на 85% [1].

Такой показатель дефицита бюджета требовал кардинальных изменений и преобразований в управлении государственными финансами. Императором Александром I было поручено М.М.Сперанскому составить роспись бюджета на 1810 год и сформулировать основные принципы бюджетного законодательства.

Работа над данным проектом Сперанским осуществлялась в течение двух месяцев, в результате чего появился знаменитый документ «План финансов», положивший начало преобразованиям бюджетной системы государства.

«План финансов» имел две составные части.

Первая часть: устройство финансов на 1810 год, включающая два отделения:

в первом описывались основные причины, согласно которым принимались определенные меры по преобразованию управления государственными финансами,

во втором – были изложены сами мероприятия и способы их реализации [1].

В данном контексте интересно также отметить, что в основу разработки современных стратегий развития каких-либо направлений деятельности государства также закладываются два основных раздела: анализ текущего состояния дел и перспективы дальнейшего развития.

Вторая часть: устройство финансов с 1810 года на будущее, содержащая четыре ключевых направления, а именно расходы; приходы; систему монетную и кредитную; управление.

В первые месяцы 1810 года состоялось обсуждение проблемы регулирования государственных финансов. Составленный Сперанским «План финансов» был положен в основу царского манифеста от 2 февраля 1810 года «О мерах к уменьшению государственных долгов; о прекращении выпуска в оборот новых сумм ассигнациями и о возвышении некоторых податей и пошлин», основная цель которого заключалась в ликвидации бюджетного дефицита. Согласно его содержанию прекращался выпуск бумажных денег, сокращался объём финансовых средств, и что самое важное - финансовая деятельность министерств ставилась под жесткий контроль.

В тексте данного манифеста, который смело можно назвать нормативным актом той эпохи, были целостно описаны

радикальные изменения в бюджетной политике государства. Так, данным документом были заложены новые основы бюджетной системы государства, направленные на дальнейшие широкомасштабные экономические преобразования.

Важно отметить, что в своих трудах М.М. Сперанский придавал первостепенное значение формированию законодательной базы. Одной из главных задач он считал систематизацию действующих правил и российских нормативных актов о бюджетной системе.

Ключевое место в систематизации и детализации правил управления государственными финансами Сперанским было отведено бюджетной классификации. По его мнению, именно бюджетная классификация выступает важнейшим методологическим инструментом, позволяющим наглядно представлять группировку показателей бюджета для их дальнейшего балансирования.

В своей работе М.М. Сперанский отмечал, что основной проблемой управления государственными финансами выступает несоизмеримость расходов доходам [1].

Ниже предлагаем более детально рассмотреть предложенную им расходную и доходную классификации.

Формируя классификацию расходов бюджета, М.М. Сперанским было выделено пять критериев, по которым детализировались расходы:

- по виду управления;
- по степени необходимости;
- по пространству;
- по срочности;
- по стабильности.

Рассмотрим данные критерии более детально.

Первый критерий – вид управления. Данный критерий систематизировал расходы финансовых средств в разрезе министерств и ведомств. И, несмотря на тот факт, что Сперанским указанный критерий не считался достаточно важным для сбалансированности показателей бюджета, классификация государственных финансов по ведомственной принадлежности позволяла осуществлять должный учет средств по соответствующим органам власти [4].

Второй критерий – степень необходимости. Данный критерий детализировал все расходы бюджета на необходимые, полезные, избыточные, излишние и бесполезные.

К необходимым расходам М.М.Сперанский относил:

расходы, связанные с реализацией функций обеспечения безопасности государства как внешней, так и внутренней;

расходы, отсрочка которых может причинить государственной финансовой системе значительный ущерб, превышающий выгоды от их отсрочки, или вызвать неустойку по обязательствам, или банкротство в частном секторе;

расходы, без которых различные органы управления не смогут действовать и осуществлять свои полномочия.

К полезным расходам были отнесены:

расходы, которые не относились к категории необходимых, использовались для поощрения и развития тех или иных отраслей народного хозяйства, и польза которых доказана и очевидна;

расходы, без которых различные органы государственного управления хотя и могли бы обойтись и не остановиться в своем действии, но без которых могли бы произойти временные трудности в экономике и увеличится издержки управления;

расходы, отсрочка которых, не нарушая контрактных обязательств и не причиняя убытков частному сектору экономики, может временно уменьшить экономические выгоды и доходы, получаемые от этого сектора государством и обществом.

Что касается избыточных расходов, то данные расходы могут быть проведены исключительно в случаях наличия остатков доходов предыдущих периодов и только после погашения имеющихся долгов государства.

Под излишними расходами М.М.Сперанским подразумевались расходы, приравненные к роскоши, великолепию государства, чрезмерным украшениям, оказанию щедрости, т.е. расходы, польза от которых подвержена сомнению и которые можно оплатить исключительно при появлении дополнительных доходов бюджета. К излишним расходам также относились расходы, связанные с расточительными затратами для реализации каких-либо мероприятий.

Бесполезные расходы, по мнению М.М.Сперанского, никогда не должны осуществляться, чтобы не нарушать народную нравственность и не тратить средства бюджета против разума истинной государственной экономии.

Третий критерий – пространство расходов. Данный критерий разделяет расходы на общегосударственные, губернские, волостные и уездные. Важным моментом при этом выступает тот факт, что общегосударственные расходы должны проводиться за счет общегосударственных доходов, губернские расходы – за счет губернских доходов, волостные расходы – за счет доходов волостей, а уездные расходы, соответственно, за счет уездных доходов.

Четвертый критерий – срочность расходов. Указанный критерий детализировал расходы на обыкновенные и чрезвычайные. При этом выделение средств на осуществление чрезвычайных расходов осуществлялось после предварительного обсуждения и согласования в Государственном Совете.

Пятый критерий – стабильность расходов. Сперанским было отмечено, что общий объем расходов может быть постоянным или переменным. Так, жалование государственных служащих есть сумма постоянная, но подряды и государственные закупки – переменны [5].

В табл.1 представлены на рассмотрение основные критерии бюджетной классификации по расходам бюджета.

Основываясь на приведенных подходах классификации государственных расходов, М. М. Сперанский разделил государственные расходы на 4 разряда, которые в свою очередь образовывали своего рода систему расходов государственного бюджета России.

Согласно предложениям ученого, государственные расходы подразделялись на следующие разряды:

"I разряд. Расходы государственные обыкновенные:

- 1) Необходимые.
- 2) Полезные.
- 3) Избыточные.
- 4) излишние.
- 5) Постоянные.
- 6) Переменяющиеся.

Таблица 1

Основные критерии бюджетной классификации по расходам бюджета

№ п/п	Критерии классификации расходов	Содержание критериев классификации
1	По виду управления	Разделение расходов по министерствам и ведомствам
2	По степени необходимости	Разделение расходов на: - необходимые; - полезные; - избыточные; - излишние; - бесполезные
3	По пространству	Разделение расходов на: - общегосударственные; - губернские; - уездные; - волостные
4	По срочности	Разделение расходов на: - обыкновенные; - чрезвычайные
5	По стабильности	Разделение величины расходов на: - постоянные; - переменные

II разряд. Расходы губернские. Те же разделения.

III разряд. Расходы окружные. Те же разделения.

IV разряд. Волостные. Те же разделения.

Чрезвычайные расходы, таким же образом, как и обыкновенные, делились по разрядам (рис.1).

Что касается классификации доходов бюджета, то все поступления были разделены на общие и частные доходы, обыкновенные и чрезвычайные [3].

Так, к общим доходам были отнесены поступления для проведения общих государственных расходов. Примером может послужить такой доход как подушная подать.

К частным доходам были отнесены доходы, которым присвоены определенные виды расходов. В таких случаях собирались конкретные доходы в государстве, губернии, волости, уезде, под которые проводились установленные расходы. Примером может послужить налог с судоходства на содержание судоходных каналов.

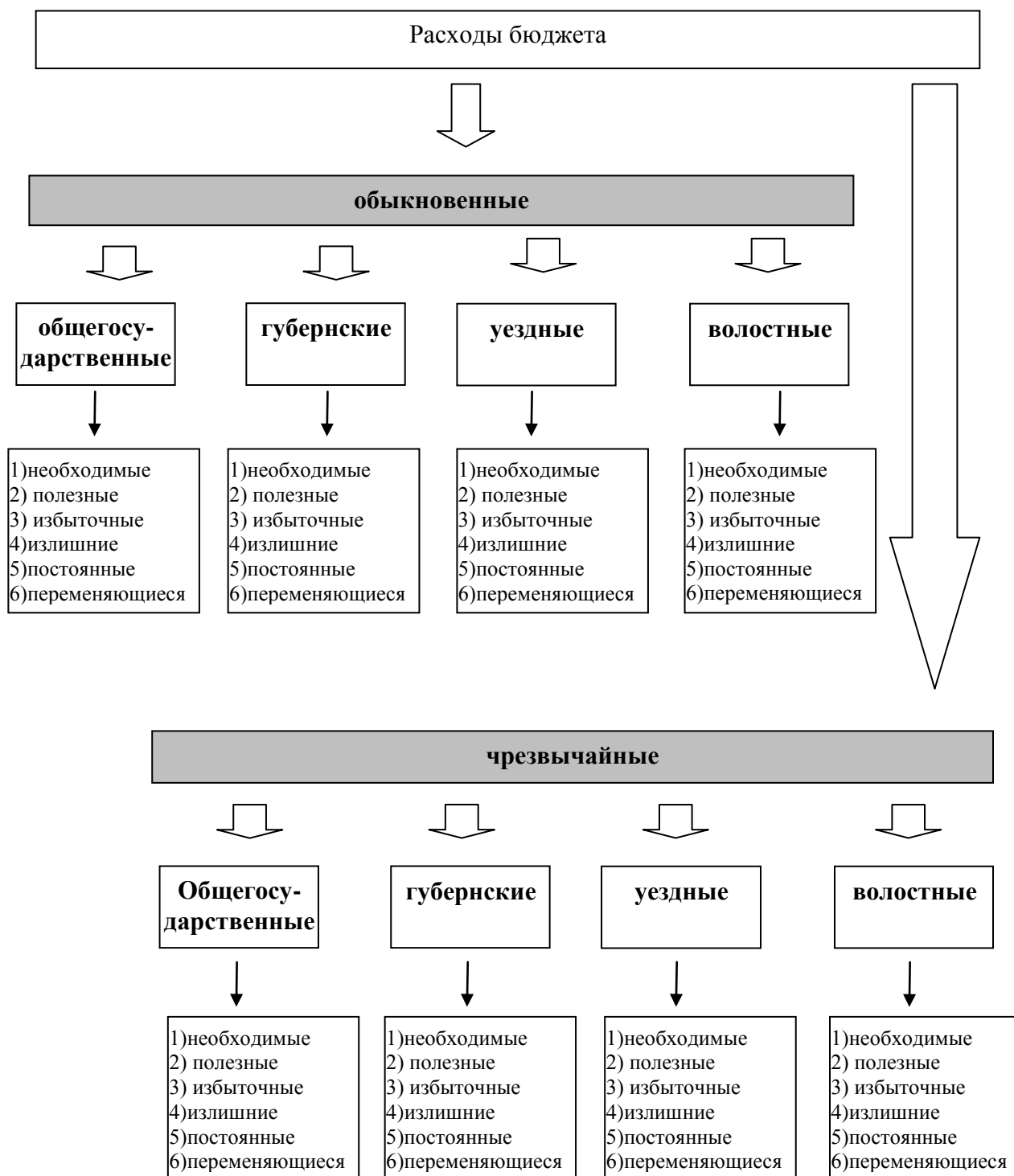


Рис.1. Классификация расходов бюджета

К обыкновенным доходам были приравнены доходы, действие которых не может прерываться какими-либо случайными происшествиями и их использование относится к постоянным государственным нуждам.

Чрезвычайные доходы – это те, которые устанавливались на некоторое время и на случай нужды. К этому виду доходов

М.М. Сперанский относил, в частности, выпуск необеспеченных бумажных денег (ассигнаций), полагая его чрезвычайным налогом (табл.2).

Таблица 2

Основные критерии бюджетной классификации по доходам бюджета

№ п/п	Критерии классификации доходов	Содержание критериев классификации
1	Общие доходы	Доходы для общегосударственных расходов
2	Частные доходы	Доходы, присущие какой-либо губернии, волости, уезду для проведения специфических расходов той же губернии, волости, уезда
4	Обыкновенные доходы	Доходы для постоянных государственных нужд
5	Чрезвычайные доходы	Доходы, устанавливающиеся на некоторое время и на случай нужды

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Рассмотрев исторический аспект формирования бюджетной классификации можно отметить, что проблема построения действенной бюджетной классификации была актуальна на различных этапах становления и развития бюджетной системы государства.

При этом в основу формирования той или иной градации бюджетной классификации всегда закладывались требования к ее применению, присущие конкретному временному этапу развития экономики государства.

Бюджетной классификации необходима при планировании бюджетных показателей, как по доходам, так и по расходам, при исполнении бюджета, при ведении бухгалтерского учета и составлении бюджетной отчетности.

В связи с этим основные требования, предъявляемые к формированию бюджетной классификации, заключаются в ясности ее группирования, однозначности применения и практической возможности осуществлять анализ показателей бюджета.

Список использованных источников

1. Афанасьев М.П. Бюджет и бюджетная система. В 2 т. Том 1: учебник для СПО / М.П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоногов. – 5-е изд., пер.и доп. – М: Издательство Юрайт, 2018. – 314 с.

2. Официальный сайт Министерства финансов Донецкой Народной Республики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// minfindnr.ru/](http://minfindnr.ru/).

3. Сова Н.И. Государственная концепция экономического развития в финансовом плане М.М. Сперанского // Вопросы российского и международного права. – 2016. – Том 6. № 10А. – С. 34-46.

4. Сорокин А.И. Реформа государственных финансов российской империи в начале XIX века // Финансы и кредит. – 2012. – № 28 (508). – С. 68-76.

5. У истоков финансового права / Орлов М.Ф., Сперанский М.М., Тургенев Н.И.; Сост.: Ялбулганов А.А.; Под ред.: Козырин А.Н. - М.: Статут, 1998. - 432 с.

УДК 614:343.13

ТЕНЕВОЙ СЕКТОР В ЭКОНОМИКЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ

Калашикова И.В.,

*старший преподаватель кафедры административного права
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

Статья посвящена анализу причин существования теневого сектора в экономике здравоохранения, определению форм неформальных платежей за «бесплатную» медицинскую помощь и выявлению негативных последствий нелегальных финансовых отношений в системе здравоохранения. Приведена историческая ретроспектива финансовых взаимоотношений в медицине, описана причинно-следственная связь между нелегальными платежами и негативными последствиями как для потребителей медицинских услуг, так и для всей системы здравоохранения и государства в целом.

Ключевые слова: *здравоохранение, теневые платежи, медицинские услуги, медицинская помощь, благотворительные взносы, вымогательство, нелегальные финансовые отношения.*

This article analyzes the reasons for the existence of the informal sector in the economy of health, determining the form of unauthorized charges for "free" medical care and identify the negative consequences of illegal financial relationships in the health care system. The historical retrospective of financial relations in medicine is given, the causal relationship between illegal payments and negative consequences, both for consumers of medical services, and for the entire health care system and the state as a whole is described.

Key words: *health care, shadow payments, medical services, medical care, charitable contributions, extortion, illegal financial relations.*

Постановка задачи. Под теневыми платежами в здравоохранении принято понимать оплату медицинской помощи и медицинских услуг, осуществляемую помимо официально установленных цен и тарифов, и соответственно, не попадающую под государственный учет и контроль. Теневые платежи в системе здравоохранения являются проявлением коррупционных действий со стороны медицинского персонала.

Анализ последних исследований и публикаций. Л.В. Максимова обобщает понятие коррупции применительно к сфере здравоохранения и определяет его как «социальное явление, заключающееся в корыстном использовании служебного положения представителем сферы здравоохранения для личного обогащения», акцентируя внимание на характерные черты: «При коррупции в медицине используется не только непосредственно служебное положение, но и основанные на нем авторитет, возможности, связи» [1].

Изложение основного материала исследования. Ученые и исследователи различных государств, рассматривая в своих трудах «теневые платежи» в системе здравоохранения, отмечают, что наличие нелегальной платы за медицинские услуги характерно не только для государственного здравоохранения, но также и для страховой медицины. В своих работах авторы отражают, что такие платежи присутствуют не только в странах постсоветского пространства и бывшего социалистического лагеря, но и в развитых капиталистических странах с хорошим уровнем государственной и страховой медицины [2].

Плата врачу за оказание медицинской помощи имеет глубокие исторические корни. Исторически первой формой организации медицинской помощи была система платной медицины, в режиме которой медицинская помощь является привилегией тех слоев общества, которые в состоянии ее оплатить.

Еще Гиппократ II Великий (ок. 460 – ок. 370 гг. до н.э.) предпринял попытку ответить на актуальный во все времена вопрос о вознаграждении врача. В своих трудах «Наставления» и «О благоприличном поведении» великий врач-философ приходит к выводам, что труд врача должен быть справедливо оплачен, но отношения врача и пациента не могут строиться только в экономических категориях, в противном случае подрываются основы гуманности профессии врача [3].

У славянских народов законодательное закрепление необходимости оплаты труда врача, оказавшего медицинскую помощь, находит отражение в «Русской Правде» – первом писаном своде законов Киевской Руси, который был составлен при Ярославе Мудром в начале XI столетия. Юридическими нормами «Русской Правды» закреплялось право врачебной практики и законность взимания врачевателями платы за медицинскую помощь («а лечцу мзда»). В более поздних списках «Русской правды» это вознаграждение называется «лечебным» [4].

Прогресс общественного здравоохранения прошел путь от платной медицины к таким формам общественного здравоохранения, как обязательное медицинское страхование и государственное здравоохранение. Присоединение государственных структур к финансированию здравоохранения во многих странах происходило в результате возникновения рабочих движений, социалистических партий, профсоюзов, отстаивающих социальное равенство и справедливость.

В идеале система всеобщего государственного бесплатного здравоохранения более справедлива по отношению к гражданам, чем иные системы здравоохранения, особенно с учетом того, что государство изымает у граждан часть средств через систему налогообложения. То есть бесплатную медицинскую помощь можно считать опосредованно оплаченной.

Попытка реализации принципа всеобщего равенства и справедливости в здравоохранении была предпринята в СССР. Т.е. советское здравоохранение было ориентировано на принцип марксистского распределения социальных благ «по потребностям». Но задекларированные идеалы зачастую отличаются от фактической действительности. Благие намерения коммунистической идеологии превратить идеал в норму успехом не увенчались. Обеспечение бесплатной медицинской помощью

всех граждан не было абсолютно справедливым относительно объема медицинских услуг и их качества. Ведомственные учреждения здравоохранения отличались от районных, городских и сельских больниц. Среди ведомственных клиник тоже была своя иерархия, которая строилась в соответствии с партийной и государственной иерархией бюрократии – чем выше положение в иерархии, тем выше качество медицинского обслуживания, тем полнее объем медицинской помощи.

Даже с учетом привилегированного лечения партийной и номенклатурной элиты, советское здравоохранение было доступно абсолютно для каждого гражданина.

Однако несмотря на всеобщность и доступность бесплатной советской медицины психология пациентов, что не отблагодарив врача, не получишь качественную медицинскую помощь, даже в советские времена имела место.

Невысокая оплата труда медицинского персонала не могла обеспечить должной мотивации к труду. Постепенно укоренялась практика теневой оплаты пациентами помощи высокопрофессиональных врачей в виде различных подарков и подношений [5].

Со временем такая психология укреплялась и к 90-м годам трансформировалась в весьма устойчивую. «Благодарность» пациентов выражалась либо в денежном эквиваленте, либо в форме подарка. В постсоветский период подобная практика разрослась в необходимость стимулирования со стороны пациентов не только врачей, а и среднего и младшего медицинского персонала.

В настоящее время в рыночном пространстве здравоохранения одновременно присутствуют легальный и нелегальный рынки медицинских услуг, с присущими любому рынку объемами спроса, предложения, а также равновесной цены.

В условиях господства товарно-денежных отношений, теневая экономика существует благодаря теневым денежным потокам, иначе говоря – неформальным финансовым отношениям. Как отмечает в статье «Теневые финансы как основа теневого рынка медицинских услуг» П.А. Плесовский: «Целью существования теневого рынка медицинских услуг является получение денег для формирования денежных фондов» [6].

Несмотря на укоренившееся в сознании пациентов необходимость оплачивать «бесплатную» медицинскую помощь,

теневые платежи в здравоохранении не могут и не должны являться альтернативой государственной и легальной частной медицине.

П.А. Плесовский характеризует неформальные финансы в сфере охраны здоровья как «совокупность экономических отношений, возникших по поводу получения медицинских услуг, связанных с формированием, распределением и перераспределением фондов денежных средств между различными субъектами финансов (чаще это медицинские работники и пациенты), не отражаемые официальной статистикой, не контролируемые государством, носящие явный или тайный характер, направленные, прежде всего на реализацию материальных интересов данных субъектов» [6]. К основным отличительным признакам неформальных платежей в здравоохранении Плесовский П.А. относит их денежный, негласный, неправовой и рисковый характер.

Неправовой характер неформальных платежей подразумевает их противоправность. Большинство неофициальных платежей пациентов врачам и другому медицинскому персоналу являются, по сути, взятками. Содержанием понятия «взятка» является передача материальных ценностей (денег, подарков) должностному лицу за оказание услуги, которая в действительности является бесплатной.

Пациенты, передавая материальные ценности медицинскому персоналу, пытаются гарантировать себе адекватное качество медицинской помощи или ускорить ее получение. Такую оплату, где инициатором выступает пациент, можно назвать взяткой со стороны спроса. Зачастую и сами пациенты и медицинский персонал такую оплату медицинских услуг именуют «благодарностью», даже если она ожидается персоналом и определяет реальный уровень оказываемых услуг.

Другая форма проявления коррупции со стороны медицинского персонала – преднамеренное утаивание лекарственных средств и расходных материалов, приобретенных лечебными учреждениями за счет государственного финансирования. Деньги, формально заплаченные за лекарственные средства, фактически идут персоналу.

Поскольку врач всегда является более информированным лицом, чем пациент в вопросах возможности и необходимости предоставления медицинских услуг, он также может полностью

или частично утаить возможность оказания таких услуг на безвозмездной основе.

В обоих случаях врач злоупотребляет своим положением в условиях ограниченного предложения и достаточного государственного финансирования. Некоторые больные, нуждающиеся в быстрой и качественной медицинской помощи, готовы платить, чтобы обеспечить себе должное лечение, предоставляя тем самым поставщику услуги возможность извлечь финансовую выгоду из своего положения.

К третьей форме незаконного изъятия денежных средств у пациентов можно отнести вымогательство со стороны медицинского персонала. Разновидностью «легального» вымогательства является принуждение пациентов к «добровольным» благотворительным взносам в благотворительные фонды, отделения которых, расположены непосредственно в лечебных учреждениях. Без чека об оплате «благотворительного» взноса регистратура не выдает талоны на прием к врачу, не производятся исследования и диагностика.

Кроме не совсем законного поступления денежных средств в благотворительные фонды, остается открытым вопрос и о правомерности использования этих средств. Так как распорядителем средств, поступившим в благотворительный фонд, является руководитель фонда, контроль со стороны Министерства здравоохранения за объемами поступления сборов и использованием средств не осуществляется.

Четвертой формой теневого потока денежных средств является так называемый «откат», когда медицинский персонал побуждает пациентов воспользоваться услугами той или иной частной медицинской организации (получило большое распространение в диагностике и исследованиях) или приобрести лекарственные средства и расходные материалы в определенной аптеке. Соответственно, такая частная медицинская организация или аптека возвращает часть своего вознаграждения врачу, давшему направление на исследование или выписавшему рецепт.

Казалось бы, причины таких «теневых» платежей лежат на поверхности: для пациентов это получение своевременной и качественной медицинской помощи, а для сотрудников системы здравоохранения – формирование денежных фондов.

Однако автор считает необходимым уделить внимание ряду факторов, повлиявшим на сложившуюся практику неофициальных потоков денежных средств в здравоохранении:

Квалификация медицинского персонала. В основе этой проблемы лежит система медицинского образования и система трудоустройства. Выбор профессии врача предполагает наличие призвания, т.е. готовности посвятить себя служению людям. Однако определенная часть будущих медиков выбирают эту профессию не из гуманных и благородных, а из меркантильных побуждений. Белый халат и наличие диплома не гарантирует высокой квалификации и профессионализма его обладателей. Понятным в этой ситуации является желание пациента попасть к высококвалифицированному врачу, даже понеся при этом затраты.

По этой причине имеет место инициатива неформальной оплаты медицинской помощи со стороны спроса.

Низкая заработная плата медицинских работников. Отсутствие материального стимула не обеспечивает должной мотивации добросовестно исполнять свои обязанности. Как правильно отмечает П.А. Плесовский, «Подавляющее большинство работников государственного сектора не видят прямой связи между уровнем заработной платы и их личными усилиями» [6].

Снижение моральных и нравственно-этических критериев в обществе. В последние десятилетия несоблюдение законов становится частью поведенческой культуры, когда обман, вымогательство, взяточничество, недобросовестная конкуренция выходит на уровень общепризнанных норм.

Снижение эффективности административной и контрольной функций государства в сфере здравоохранения, что порождает чувство безнаказанности у всех участников рынка медицинских услуг.

Негативное влияние теневого сектора медицинских услуг проявляется как на микроуровне, так и на макроуровне, наносит ущерб различным сферам общественной жизни и государству в целом.

Разделение негативных последствий неформальных платежей в здравоохранении по определенным сферам носит условный характер, т.к. тесная взаимосвязь здоровья населения и экономики государства обуславливает их негативное влияние на несколько сфер общественной жизни одновременно.

Негативное проявление наличия теневого сектора в экономике здравоохранения на уровне государства выражается в разочаровании

граждан в заявленных государством гарантиях, как следствие – недоверие к закону и властям. Неформальные платежи формируют не государственные, а частные денежные фонды, соответственно с таких доходов не уплачиваются налоги в бюджет. Кроме того, эффективность здравоохранения напрямую влияет на производительные силы страны, а затягивание лечения ввиду необходимости «подмазать» имеет негативное влияние на воспроизводство трудового потенциала.

На уровне системы здравоохранения наблюдается так называемый «перекос» врачебных специальностей, выпускники медицинских вузов стремятся попасть в «денежные» специальности, что ведет к дефициту врачей терапевтического, инфекционного профиля, а также напрямую влияет на территориальное распределение специалистов. Осуществление врачами неофициальной частной деятельности происходит в рабочее время, оплаченное государством, с использованием материально-технической базы государственных лечебных учреждений, а также в ущерб другим пациентам.

Неофициальные платежи усиливают неравенство потребителей медицинских услуг, что ведет к ухудшению здоровья населения в целом. Для граждан неофициально оплаченные медицинские услуги не всегда предполагают возможность защиты прав и законных интересов в административном и судебном порядке при причинении вреда здоровью некачественным или клинически неэффективным лечением.

Выводы. Только с точки зрения медицинского персонала, получающего дополнительный доход, неформальные платежи могут рассматриваться как средство выживания. В условиях, когда заработная плата в системе здравоохранения не выполняет свои основные функции (стимулирующую и воспроизводственную), неофициальные платежи компенсируют низкую заработную плату и направлены на обеспечение целевого дохода.

Однако с большей долей вероятности можно предположить, что для любого сотрудника лечебного учреждения официальная заработная плата на достаточном уровне обеспечивающая потребности, будет предпочтительней нестабильных теневых доходов.

Карательные меры, направленные на пресечение возможности дополнительного заработка для медицинских работников, могут спровоцировать отток квалифицированных кадров из государственного сектора системы здравоохранения.

Регулирование теневого сектора в экономике здравоохранения должно быть продуманным и взвешенным. Чтобы снизить объем неофициальных платежей в медицине, необходимо сбалансировать размеры государственных гарантий с размерами их реального финансирования.

Список использованных источников

1. Максимова Л.В. Особенности коррупционных проявлений в сфере здравоохранения // Молодой ученый. – 2016. – №1. – С. 812-815 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/105/24876/>

2. Регулирование предпринимательской деятельности в системах здравоохранения европейских стран / ред. Солтман Р.Б., Буссе Р., Моссиалос Э.; пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2002. – 272 с.

3. Врачевание в Древней Греции. Врачебная этика Гиппократы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://helpiks.org/8-3079.html>

4. Русская Правда. Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Русская_Правда

5. Бобров О.Е. Система Семашко. Пережиток прошлого или система нереализованных возможностей? // Новости медицины и фармации. – 2008. – №8 (242) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mif-ua.com/archive/article/5101>

6. Плесовский П.А. Теневые финансы как основа теневого рынка медицинских услуг // Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2009. – №2. – С. 70-78 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2009/2009-2/7/7.htm>

7. Носаленко Г.Ю. Коррупция в медицине: региональный аспект / Г.Ю. Носаленко, Е.Ю. Захарова // Азимут научных исследований: экономика и управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/17761398>

8. Коррупция в здравоохранении и ее виды. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://63.мвд.рф/news/item/15058594>

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Лобанова М.Е.,

*канд. экон. наук, доцент, зам. зав. кафедрой финансов
ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»;*

Иванова Е.С.,

*магистрант
ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»*

Статья посвящена рассмотрению вопроса функционирования систем пенсионного страхования в различных странах мира. Проанализированы основные показатели эффективности пенсионных систем, а также выявлены страны с наиболее эффективными пенсионными системами. На основе проведенного исследования авторами предлагаются основные направления повышения качества пенсионного страхования.

Ключевые слова: *пенсионное страхование, пенсионная система, продолжительность жизни, пенсионный возраст, пенсия.*

The article is devoted to the consideration of the functioning of pension insurance systems in various countries of the world. The main indicators of the effectiveness of pension systems are analyzed, and the countries with the most effective pension systems are identified. Based on the study, the authors suggests the main directions for improving the quality of pension insurance.

Keywords: *pension insurance, pension system, life expectancy, retirement age, pension.*

Постановка задачи. Современные исследования, проводимые различными организациями, показывают, что ежегодно в мире увеличивается количество лиц, достигших преклонного возраста. И по прогнозам экспертов Организации Объединенных Наций в мире к 2050 г. численность пожилых людей в возрасте от 60 лет достигнет 2,1 млрд человек – почти четверть населения нашей планеты. Также в связи с неудовлетворительным экологическим состоянием, низким качеством медицинского обслуживания и неутешительными условиями труда во многих странах количество инвалидов и членов семей, потерявших кормильца, стремительно растет.

Анализ последних исследований и публикаций. Стоит отметить, что пенсионное страхование является весьма актуальной темой и ее рассмотрением занимаются многие отечественные и зарубежные экономисты, такие как В.С. Андреев, В.Н. Баскаков, М.О. Буянова, К.Н. Гусов, В.В. Ковалева, Л.А. Омелянович,

В.Д. Роик, В.И. Рябикин, А.К. Соловьев, Л.П. Якушева, М. Винер, Г. Гендрикс, Х. Гербер, Н. Тэрри и другие. Анализ исследований и последних публикаций в области пенсионного страхования показывает, что многие исследователи выделяют проблему старения населения и снижения рождаемости как одну из угроз для экономики государства.

Актуальность. На сегодняшний день пенсионное страхование выступает одним из важнейших направлений социальной политики каждого государства и важной социальной гарантией стабильного развития общества, поскольку непосредственно затрагивает интересы нетрудоспособного населения любой страны, а косвенно практически все трудоспособное население. Нынешняя система пенсионного страхования во многих странах мира не способна обеспечить достойный уровень жизни граждан, окончивших свою трудовую деятельность. Именно поэтому рассмотрение систем пенсионного страхования различных стран мира позволит оценить уровень эффективности данной системы, а также определить уровень компетентности государственных органов, которые реализуют пенсионную политику и предложить направления совершенствования данной системы.

Цель статьи заключается в оценке эффективности пенсионных систем в зарубежных странах на основе сравнения основных показателей, а также в разработке рекомендаций по улучшению качества пенсионного страхования.

Изложение основного материала исследования. Мировой опыт показывает, что система пенсионного страхования представляет собой основной институт страхования в условиях рыночной экономики, призванный обеспечить реализацию права граждан на материальное обеспечение в старости. Так, эффективное функционирование пенсионной системы прежде всего зависит от степени развитости социально-трудовых и страховых отношений, достойной заработной платы и постоянного найма [1].

Следует отметить, что в большинстве развитых стран средства на обеспечение граждан пенсиями поступают из нескольких источников: государственных пенсионных фондов, корпоративных отраслевых и индивидуальных пенсий, получаемых согласно договору [2].

Эффективность системы пенсионного страхования показывает общее состояние экономики государства, отображает социальные нормы и уровень жизни граждан.

При этом социально-экономическая эффективность пенсионной системы заключается в том, что в ходе ее функционирования одновременно должны достигаться две цели: с одной стороны, гарантируется социально-приемлемый уровень пенсионного обеспечения, с другой – обеспечивается сбалансированность и долгосрочная финансовая устойчивость пенсионной системы [3].

Следует подчеркнуть, что на функционирование системы пенсионного страхования оказывают влияние разного рода риски, а именно – внесистемные и внутрисистемные (рис. 1).

Социально-экономические риски связаны с показателями безработицы, уровнем оплаты труда и занятостью граждан, коэффициентом теневой занятости. Инфляционные риски также напрямую влияют на пенсионные накопления тем, что могут обесценить их. Правовые риски связаны с изменениями, происходящими в законодательной базе, регулирующей пенсионное страхование в государстве.

Налогообложение также играет важную роль, регулируя страховые ставки. Политические риски происходят из-за смены политического курса в стране, государственных приоритетов, переворотов и военных действий, которые оказывают влияние на все сферы деятельности в государстве [4; 5].



Рис. 1. Риски системы пенсионного страхования

К внутрисистемным рискам относятся кадровые риски, информационные риски, риски возникновения ошибок долгосрочного прогнозирования, риск отсутствия сбалансированности бюджетов пенсионных фондов, инвестиционные риски и другие [6].

Поскольку демографические риски являются одними из ключевых факторов, оказывающих свое влияние на пенсионное страхование, в табл. 1 приведены основные демографические показатели в различных странах мира в 2018 г.

В качестве показателей для сравнения были выбраны такие показатели, как коэффициент естественного прироста населения, соотношение полов, а также коэффициент общей нагрузки. В качестве объекта анализа были выбраны страны Европы, Азии и Северной Америки.

Таблица 1

Основные демографические показатели в различных странах мира в 2018 г. [7]

№ пор.	Государство	Коэффициент естественного прироста населения	Соотношение полов (количество мужчин на 100 женщин)	Коэффициент общей нагрузки (количество человек в возрасте 0-14 и 65+ на 100 чел. в возрасте 15-64)
1	2	3	4	5
1	Дания	0,97	98,91	56,9
2	Нидерланды	1,35	98,85	54,6
3	Швейцария	2,29	97,99	50,5
4	Финляндия	-0,48	96,91	60,9
5	Норвегия	3,13	101,39	52,9
6	Израиль	14,95	98,36	66,4
7	Германия	-1,86	96,78	54,0
8	США	3,23	97,87	52,7
9	Япония	-3,11	95,55	67,4
10	Великобритания	2,19	97,19	56,4
11	Канада	2,70	98,36	49,5
12	Италия	-2,97	94,26	56,4
13	Польша	-0,36	94,06	48,3
14	Латвия	-3,95	84,64	56,3
15	Россия	-0,07	86,32	48,3
16	Казахстан	13,82	93,86	55,9
17	Беларусь	-0,71	87,03	46,4
18	Украина	-5,62	86,09	47,6
19	Молдавия	-1,51	92,52	37,6
20	Узбекистан	15,69	99,25	49,5

Отметим, что естественный прирост населения показывает превышение показателей рождаемости над показателями смертности. Если данный коэффициент положительный, это означает, что рождаемость превышает смертность, если отрицательный, то смертность превышает уровень рождаемости.

Как видно из данных, приведенных в табл. 1, у более чем половины рассмотренных стран наблюдается естественный прирост населения, у другой половины стран – естественная убыль. Самый высокий показатель естественного прироста наблюдается в Узбекистане, самый низкий – в Украине.

Показатель соотношения полов определяет количество мужчин на 100 женщин. Если показатель равен 100, то наблюдается равное соотношение, если показатель меньше 100, то количество мужчин меньше количества женщин и наоборот. Так, среди двадцати стран превышение мужской части населения наблюдается только в Норвегии.

Коэффициент общей нагрузки отражает количество лиц нетрудоспособного возраста (0-14 лет и 65+) на 100 человек трудоспособного возраста в возрасте 15-64 лет. Наиболее высокий показатель нагрузки наблюдается в Японии, самый низкий – в Молдавии.

Далее рассмотрим две взаимосвязанные категории – продолжительность жизни и пенсионный возраст. Первое понятие отражает количество прожитых человеком лет, а второе – законодательно установленный возраст, при достижении которого гражданин имеет право на получение пенсии по возрасту.

На сегодняшний день одной из тенденций реформирования систем пенсионного страхования является повышение пенсионного возраста, которое может увеличить число работников с одновременным сокращением числа пенсионеров путем перевода части пожилых людей из второй категории в первую.

Увеличение продолжительности жизни граждан может быть основанием для повышения пенсионного возраста, но не всегда. Другими причинами могут стать старение населения, снижение рождаемости и увеличение смертности трудоспособного населения, дефицит бюджета Пенсионного фонда. Однако следует отметить, что повышение пенсионного возраста затрагивает не только экономические вопросы государства, но и гуманность по отношению к своим гражданам, поэтому для повышения

пенсионного возраста должны быть соблюдены определенные условия – высокая продолжительность жизни, развитость рынка труда, низкий уровень безработицы, высокий уровень здравоохранения и т. д.

В табл. 2 приведены показатели средней продолжительности жизни и пенсионного возраста, а также произведен расчет количества лет пребывания граждан на пенсии.

Таблица 2

Показатели пенсионного возраста в различных странах мира в 2019 г. [8; 9;10]

№ пор.	Государство	Средняя продолжительность жизни		Пенсионный возраст		Количество лет пребывания на пенсии		Перспективное изменение пенсионного возраста
		Ж	М	Ж	М	Ж	М	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Дания	82,5	78,6	67	67	15,5	11,6	-
2	Нидерланды	83,6	80	66	66	17,6	14	М,Ж – 67 л.
3	Швейцария	85,3	81,3	64	65	21,3	16,3	-
4	Финляндия	83,8	78,3	63	63	20,8	15,3	-
5	Норвегия	83,7	79,8	67	67	16,7	12,8	-
6	Израиль	84,3	80,6	62	67	22,3	13,6	Ж – 64 г.
7	Германия	86,1	80	65,5	65,5	20,6	14,5	М, Ж – 67 л.
8	США	81,6	76,9	67	67	14,6	9,9	-
9	Япония	86,8	80,5	65	65	21,8	15,5	-
10	Великобритания	83	79,4	65	65	18	14,4	М, Ж – 68 л.
11	Канада	84,1	80,2	65	65	19,1	15,2	-
12	Италия	84,8	80,5	66,7	66,7	18,1	13,8	М, Ж – 67 л.
13	Польша	81,3	73,6	60	65	21,3	8,6	-
14	Латвия	79,2	69,6	62,9	62,9	16,3	6,7	М, Ж – 65 л.
15	Россия	76,3	64,7	55,5	60,5	20,8	4,2	Ж – 60 л., М – 65 л.
16	Казахстан	74,7	65,7	59	63	15,7	2,7	Ж – 63 г.
17	Беларусь	78	66,5	56	61	22	5,5	Ж – 58 л., М – 63 л.
18	Украина	76,1	66,3	58,5	60	17,6	6,3	Ж – 60 л.
19	Молдавия	76,2	67,9	58,5	63	17,7	4,9	Ж – 63 г.
20	Узбекистан	72,7	66,1	55	60	17,7	6,1	-

Как видно из данных, приведенных в табл. 2, лидирующей страной с наиболее высоким показателем средней продолжительности жизни женщин является Япония – 86,8 лет и мужчин – Швейцария – 81,3 года. Худшие показатели наблюдаются в России и Узбекистане. Наблюдается тенденция преобладания во всех странах более длительной продолжительности жизни у

женщин по сравнению с мужской частью населения. Также необходимо отметить, что во многих странах пенсионный возраст мужчин и женщин сильно отличается. Однако данный вопрос, к сожалению, решается путем постепенного увеличения пенсионного возраста, а также его уравнивания.

Необходимо подчеркнуть, что количество лет пребывания граждан после выхода на пенсию является одним из показателей эффективности системы пенсионного страхования. Так, в скандинавских странах и странах западной и центральной Европы, а также США, Японии, Израиле и Канаде наблюдаются достаточно высокие показатели количества прожитых лет после выхода на пенсию как у мужчин, так и у женщин. Однако если рассматривать страны постсоветского пространства, можно отметить, что у мужской части населения крайне низкие показатели количества лет пребывания на пенсии. Это означает, что человек, отчисляя всю свою жизнь страховые взносы, и вовсе может не дожить до пенсии. Подобная ситуация ставит под сомнение эффективность существующей системы пенсионного страхования в странах постсоветского пространства, поскольку вызывает общественное недовольство.

Далее рассмотрим одну из важнейших социальных категорий, а именно – пенсию. Роль пенсии в деятельности государства и граждан велика, поскольку она является показателем эффективности функционирования государства в социальной сфере и главным источником дохода граждан при наступлении определенных обстоятельств. Достойный уровень пенсии свидетельствует о качестве выполнения социальных функций государством [11].

Если величина средней пенсионной выплаты является социально-экономической категорией, которая отражает абсолютный результат работы системы пенсионного страхования, то относительный результат определяется коэффициентом замещения.

В табл. 3 проведено сравнение средней заработной платы и средней пенсии в разных странах мира, а также определен коэффициент замещения пенсии.

Выбранные страны ранжированы в зависимости от убывания размера средней месячной пенсии. Размер пенсий в зарубежных государствах очень сильно различается. Это не привязано к

географическому принципу, все зависит только от направленности социальной политики государства.

Так, на 1 месте в списке находится Дания с самым высоким размером пенсии – 2800 долл., самый низкий размер пенсии наблюдается в Узбекистане – 55 долл. При этом наивысшая средняя заработная плата наблюдается в Швейцарии – 5426 долл., наименьшая – в Узбекистане – около 249 долл. Стоит отметить, что если сравнивать разрыв стран с самыми лучшими показателями и самыми худшими, то можно сказать, что средняя заработная плата в Узбекистане меньше швейцарской почти в 22 раза, а средняя пенсия меньше датской пенсии в 51 раз.

Таблица 3

Показатели средней заработной платы, средней пенсии и уровня замещения пенсии в 2018 г. [12; 13]

№	Государство	Средняя заработная плата, долл. США/мес.	Размер средней пенсии, долл. США/мес.	Замещение пенсии, %
1	2	3	4	5
1	Дания	3068	2800	91
2	Нидерланды	3000	2700	90
3	Швейцария	5426	2350	43
4	Финляндия	2451	1900	78
5	Норвегия	3176	1542	49
6	Израиль	2079	1350	65
7	Германия	2420	1200	50
8	США	2835	1164	41
9	Япония	2495	717	29
10	Великобритания	2270	700	31
11	Канада	2253	667	30
12	Италия	1841	583	32
13	Польша	767	380	50
14	Латвия	669	298	45
15	Россия	638	225	35
16	Казахстан	380	210	55
17	Беларусь	348	175	50
18	Украина	267	94	35
19	Молдавия	360	80	22
20	Узбекистан	249	55	22

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о колоссальном разрыве в уровне жизни граждан различных стран мира. Страны постсоветского пространства также занимают низкие позиции в данном списке. Стоит отметить, что в мире существуют страны, в которых вовсе не выплачиваются пенсии (или

выплачиваются незначительной части лиц пенсионного возраста) и граждане этих государств должны сами обеспечивать себя в старости. Такими странами являются Вьетнам, Гондурас, Индия, Ирак, Китай, Нигерия, Пакистан, Таиланд, Танзания и Филиппины.

Согласно Конвенции Международной организации труда (МОТ) «О минимальных нормах социального обеспечения», показатель замещения пенсии равен отношению размера пенсии к размеру прежних доходов, а норма равняется 40 % [14].

По коэффициенту замещения не достигают минимальных норм МОТ восемь рассмотренных выше стран. Однако само по себе значение коэффициента замещения не свидетельствует об эффективности или неэффективности пенсионной политики государства, поскольку в абсолютных значениях пенсии могут быть мизерными, тогда как коэффициент замещения – вполне вписываться в упомянутые 40 процентов.

В табл. 4 приведем рейтинг качества пенсионных систем различных стран мира, оценка которого проведена экспертами международной консалтинговой компании Mercer и мельбурнского Центра финансовых исследований при Университете Монаша – Melbourne Mercer Global Pension Index (MMGPI) [15].

Таблица 4

Рейтинг качества пенсионных систем различных стран мира за 2019 год [15]

№	Группа	Страны
1	А (80-100 баллов)	Нидерланды (81), Дания (80,3)
2	В+ (75-80 баллов)	Австралия (75,3)
	В (65-75 баллов)	Финляндия (73,6 балла), Швеция (72,3), Норвегия (71,2), Сингапур (70,8), Новая Зеландия (70,1), Канада (69,2), Чили (68,7), Ирландия (67,3), Швейцария (66,7) и Германия (66,1)
3	С+ (60-65 баллов)	Великобритания, США, Малайзия, Франция и Гонконг
	С (55-60 баллов)	Перу, Колумбия, Польша, Саудовская Аравия, Бразилия, Испания, Австрия, ЮАР, Италия и Индонезия
4	Д (менее 55 баллов)	Южная Корея, Китай, Япония, Индия, Мексика, Филиппины, Турция, Аргентина и Таиланд

Авторы исследования изучили и ранжировали пенсионные системы 37 различных стран, в которых проживает около 63% жителей мира. Стоит подчеркнуть, что пенсионные системы

разделены на четыре основные группы – от «А» (первоклассная и надежная, приносит хорошие выгоды, устойчива, высокий уровень целостности) до «D» (система имеет серьезные недостатки, которые необходимо устранить). Также формально в рейтинге присутствует еще и группа «Е», предназначенная для стран, где пенсионная система находится на начальном этапе формирования либо вовсе отсутствует.

Так, наиболее эффективные пенсионные системы группы «А» – в Нидерландах и Дании. Пенсионные системы группы «В» надежны и имеют множество хороших функций, однако в них, в отличие от группы «А», еще достаточно резервов для совершенствования. Пенсионные системы группы «С» имеют ряд положительных особенностей, но им также присущи серьезные недостатки, без устранения которых устойчивость и эффективность пенсионных систем могут оказаться под угрозой. В группу «D» вошли страны, чьи пенсионные системы имеют слишком много недостатков, чтобы их эффективность и устойчивость не вызывали сомнений [16].

Таким образом, отметим, что наиболее эффективные системы пенсионного страхования наблюдаются в скандинавских странах и странах центральной и западной Европы, неэффективные системы наблюдаются в странах постсоветского пространства, а также в странах Азии и Южной Америки.

Также следует подчеркнуть, что пенсионное страхование является одним из направлений социальной политики каждого государства, а также одним из критериев качества жизни граждан. Именно поэтому в табл. 5 рассмотрены основные индексы, характеризующие уровень развития государств.

В качестве сравнения стран по уровню социального развития были выбраны четыре индекса: индекс качества жизни, индекс Джини, индекс социального прогресса и индекс процветания.

Индекс качества жизни позволяет оценить уровень благосостояния в различных странах на основе определенных показателей – доходы, занятость, жилищные условия, социальные связи, образование, здравоохранение, безопасность и т.д. По данному показателю абсолютными лидерами являются Дания, Финляндия и Швейцария.

Таблица 5

Основные индексы социального развития государств в 2018 г. [17]

№	Государство	Индекс качества жизни (по мнению Numbeo)	Индекс Джини	Индекс социального прогресса	Индекс процветания LEGATUM (место; всего 149 стран)
1	Дания	199,95	25,30	89,55	5
2	Нидерланды	190,22	26,60	88,40	9
3	Швейцария	193,97	29,90	88,97	4
4	Финляндия	197,32	25,60	89,17	3
5	Норвегия	181,60	24,90	90,01	1
6	Израиль	153,74	36,90	81,30	37
7	Германия	189,13	29,00	88,54	14
8	США	182,67	37,80	83,85	17
9	Япония	184,25	29,90	88,21	23
10	Великобритания	174,25	32,80	88,06	7
11	Канада	173,84	31,20	88,60	8
12	Италия	149,08	33,30	85,99	34
13	Польша	147,53	32,10	80,80	33
14	Латвия	-	36,30	79,80	40
15	Россия	107,34	43,90	69,02	96
16	Казахстан	-	28,80	67,85	73
17	Беларусь	138,72	25,40	73,28	89
18	Украина	100,41	26,30	66,78	111
19	Молдавия	-	33,70	67,11	98
20	Узбекистан	-	35,30	59,34	-

Также стоит добавить, что индекс Джини является оценочным показателем экономического равенства граждан. Так, если индекс Джини равняется 0, это означает полное равенство, в то время как показатель 100 означает абсолютное неравенство. Среди выбранных стран наиболее благоприятный уровень данного показателя наблюдается в Норвегии.

Индекс социального прогресса измеряет достижения стран мира с точки зрения их социального развития. По уровню социального прогресса также лидирует Норвегия, а самый низкий показатель наблюдается в Узбекистане.

Если же рассматривать индекс процветания, который измеряет достижения стран с точки зрения их благополучия и процветания, то абсолютным лидером является также Норвегия с занятым первым местом.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Подводя итоги данного

исследования, стоит отметить, что анализ эффективности систем пенсионного обеспечения в различных странах показал большой разрыв между западноевропейскими и пенсионными системами в странах постсоветского пространства. Существует множество причин, повлекших за собой данные негативные тенденции функционирования пенсионных систем. Однако на современном этапе в странах с низким уровнем развитости систем пенсионного страхования социально значимой целью должно стать повышение уровня жизни граждан, нуждающихся в пенсионном обеспечении.

Государствам необходимо повышать рождаемость, снижать смертность, привлекать внешнюю трудовую миграцию, посредством чего они смогут увеличить доходы пенсионной системы; повысить качество здравоохранения и профилактики заболеваемости для того, чтобы сократить смертность мужской части населения; увеличить заработную плату, обеспечить рост занятости населения и создать рабочие места, что в свою очередь снизит уровень безработицы; улучшить законодательную базу, регулирующую данную сферу; разработать новые механизмы пенсионного обеспечения, основанные с учетом существующих проблем социально-экономического развития и другие направления. Подобные мероприятия положительно повлияют на развитие пенсионных систем и повысят уровень их эффективности.

Список использованных источников

1. Роик В.Д. Основы социального страхования / В.Д. Роик. – М.: Анкил, 2014. – 256 с.

2. Нечаев А.С. Бюджетная система Российской Федерации [Электронный ресурс]: учебное пособие / А.С. Нечаев, Д.А. Антипин, О.В. Антипина. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 266 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/>. – (Дата обращения: 08.12.2019).

3. Герман Ю.А. Проблемы оценки эффективности пенсионной системы [Электронный ресурс] / Ю.А. Герман // Статистика и экономика. – 2014. – №6. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-otsenki-effektivnosti-pensionnoy-sistemy>.

4. Орлов М.О. Риски современного общества: институциональные и личностные смыслы / М.О. Орлов, С.А. Данилов // Страховые интересы современного общества и их

обеспечение: сб. материалов XIV междунар. науч.-практ конф. В 2 т. – Саратов: Изд-во Сарат. унта, 2013. – Т. 2. – С. 316-321.

5. Белопольская В.Н. Инновационные подходы в управлении ресурсами бюджета Пенсионного фонда Украины в условиях социально-ориентированных реформ: монография / В.Н. Белопольская, М.Е. Лобанова; под ред. П.В. Егорова. – Донецк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2013. – 304 с.

6. Жукова Е.О. Расширенный подход к трактовке понятия и классификации рисков системы пенсионного страхования [Электронный ресурс] / Е.О. Жукова // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №1. – Режим доступа: http://auditfin.com/fin/2015/1/fin_2015_11_rus_08_05.pdf.

7. Мировой атлас данных // Мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas>.

8. Пенсионный возраст в разных странах мира // Сайт о современной пенсионной системе России и изменениях пенсионного законодательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pensiya.molodaja-semja.ru/faqs/pensionnyj-voznrast-v-stranah-mira/>.

9. Пенсионный возраст в разных странах мира: таблица // Отраслевое интернет-издание для малого и среднего бизнеса РРТ.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yandex.fr/turbo?text=https%3A%2F%2Fppt.ru%2Fart%2Fpensiya%2Ftablica-stran-mira>.

10. Продолжительность жизни в странах мира // Всемирная организация здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.who.int/ru>.

11. Сильчук А.А. Эффективность системы обязательного пенсионного страхования для застрахованного лица // Вестник ГУУ. – 2016. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-sistemy-obyazatel'nogo-pensionnogo-strahovaniya-dlya-zastrahovannogo-litsa>.

12. Средняя пенсия в 2018 году в России и других странах мира // Электронный журнал «Деловая жизнь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bs-life.ru/rabota/pensiya/srednuya2018.html>.

13. Средняя зарплата по странам мира 2018 // Информационный портал «Финкан.ру» [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: http://fincan.ru/articles/35_srednyaja-zarplata-po-stranam-mira-2018/.

14. Конвенция Международной организации труда № 102 о минимальных нормах социального обеспечения (Женева, 28 июня 1952 г.) // Информационно-правовой портал «Гарант.РУ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/2541190/#friends>.

15. Официальный сайт Международной консалтинговой компании Mercer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mercer.com/referencecontent.htm?idCoritentM484960>.

16. Страны с лучшими пенсионными системами // Деловое информационное пространство РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/society/21/10/2019/5dada17d9a7947443ab0a2b>

УДК 364.3

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Сподарева Е.Г.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

Дана оценка состояния социального страхования в Донецкой Народной Республике; выявлены основные проблемы функционирования внебюджетных фондов социального страхования; предложены рекомендации по дальнейшему их развитию в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: *внебюджетные фонды; социальное страхование; пенсионное страхование; страхование от несчастного случая на производстве и профессиональных заболеваний; страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством; страхование на случай безработицы; медицинское страхование.*

The assessment of the state of social insurance in the Donetsk People's Republic is given; the main problems of functioning of extra-budgetary social funds are revealed; recommendations on further development of social insurance in the Donetsk People's Republic are offered.

Keywords: extra-budgetary funds; social insurance; pension insurance; occupational accident and disease insurance; temporary disability and maternity insurance; unemployment insurance; health insurance.

Постановка задачи. Процесс формирования социально-ориентированной модели экономики в Донецкой Народной Республике требует особого внимания к состоянию социальной сферы как основного индикатора уровня развития государства в целом и общественного благосостояния в частности. Становление самостоятельной экономики характеризуется одновременной трансформацией системы социальной защиты, что обуславливает необходимость научного обоснования форм и методов мобилизации финансовых ресурсов на указанные цели и, в первую очередь, на социальное страхование.

Решение вышеперечисленных задач требует применения научных подходов к исследованию и переосмыслению сущности и роли социального страхования, определения его роли в финансовой системе государства, теоретического обоснования основных принципов построения и функционирования, разработки методических и организационных основ, а также осуществления практических мероприятий в социальной сфере, которые бы соответствовали новым экономическим и гражданским взаимоотношениям в развивающейся Республике.

Анализ последних исследований и публикаций. Система социального страхования является достаточно значимым критерием, по которому можно судить о развитии гражданского общества, поэтому формирование эффективной системы социального страхования относится к первоочередным задачам любого государства.

Социальное страхование – это система прав, гарантий и обязанностей, предусматривающая предоставление социальной защиты, включающей материальное обеспечение граждан в случае болезни, старости, полной, частичной или временной потери трудоспособности, потери кормильца, безработицы по независящим от них обстоятельствам, а также в других случаях, предусмотренных законом, за счет фондов денежных средств, которые формируются путем уплаты страховых взносов в государственные или негосударственные страховые фонды собственником или уполномоченным им органом, гражданами, а

также за счет бюджетных и других источников, предусмотренных законом [1].

Социальное страхование направлено на обновление трудоспособности активной части населения и гарантию материального обеспечения граждан, которые потеряли трудоспособность в связи с выходом на пенсию или не имели ее в трудоспособном возрасте. Таким образом, социальное страхование предусматривает решение отдельных аспектов социальной защиты населения [2].

Проблемы формирования и развития внебюджетных фондов социального страхования как важного сектора экономики государства исследовались отечественными и зарубежными учёными. Среди них Е. Алтухова, Г. Андрющенко, Т. Антоненко, Ю. Павленко, П. Пайкович, В. Роик, Л. Сорокина, Т. Федорова и др. Однако крайне мало научных исследований, посвящённых проблемам развития внебюджетных фондов социального страхования в непризнанных республиках.

Актуальность. Актуальность темы исследования состоит в необходимости изучения сегодняшнего состояния, значения и роли внебюджетных фондов социального страхования, занимающих одно из наиболее значимых мест в жизни государства и населения, с помощью которых происходит социальное обеспечение граждан Донецкой Народной Республики.

Цель статьи: анализ состояния, выявление проблем и определение тенденций развития внебюджетных фондов социального страхования в Донецкой Народной Республике.

Изложение основного материала исследования. Внебюджетные фонды – это государственные учреждения, образованные для удовлетворения социально-экономических потребностей населения и функционирующие независимо от государственных и местных бюджетов. Важной задачей внебюджетных фондов выступает предоставление дополнительных средств приоритетным направлениям экономики и расширение социальных услуг населению. Средства, аккумулирующие во внебюджетных фондах, используются для процесса воспроизводства.

Внебюджетные фонды являются неотъемлемой частью финансовой системы страны, в соответствии с этим они имеют следующие особенности:

строгая целевая ориентация, которая контролируется властями;

налоговая природа, поскольку все тарифы взносов определяются государством и являются общеобязательными;

основой для формирования перечисленных финансовых фондов являются обязательные взносы физических и юридических лиц;

государственные финансовые ресурсы фондов не включены в бюджетные планы и являются обособленными, а также не подлежат юридической передаче [3].

Характерной чертой внебюджетных фондов выступает их организация и функционирование автономно от бюджета. Несмотря на это, все денежные средства внебюджетных фондов являются собственностью государства, регламентирующего их деятельность.

Внебюджетные фонды находятся в собственности государства, но являются автономными. Место внебюджетных фондов в финансовой системе Донецкой Народной Республики представлено на рис. 1.



Рис. 1. Место внебюджетных фондов в финансовой системе Донецкой Народной Республики

В Донецкой Народной Республике функционируют следующие внебюджетные фонды социального страхования: Пенсионный фонд Донецкой Народной Республики [4]; Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний [5]; Фонд социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством [6]; Фонд общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы [7].

Страховые взносы во все перечисленные внебюджетные фонды представляют собой единый социальный взнос на общеобязательное государственное социальное страхование (ЕСВ), которое оплачивается одним платежным поручением. Суммы единого взноса распределяются по видам общеобязательного социального страхования пропорционально суммам единого взноса в процентах [8], представленным в табл. 1.

С помощью внебюджетных фондов социального страхования целесообразно: влиять на производственный процесс путем финансирования, кредитования и субсидирования государственных и частных предприятий; предоставлять социальные услуги населению путем выплаты пособий, пенсий, субсидий и финансирования социальной инфраструктуры в целом; обеспечить меры по охране окружающей среды, финансируя их за счет специально определенных источников и штрафов за загрязнение окружающей среды; предоставлять займы.

По состоянию на 01.12.2019 г. численность получателей пенсий в Донецкой Народной Республике составила 669,81 тыс. человек. С начала года по ноябрь 2019 г. включительно, органами Пенсионного фонда жителям Донецкой Народной Республики назначено 27,37 тыс. пенсий; продлена выплата пенсий порядка 10,3 тыс. граждан; проведено перерасчетов 55,3 тыс. граждан; возобновлена выплата пенсий 5,7 тыс. граждан [4].

Задачами Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний являются: проведение профилактических мероприятий;

социальная защита официально трудоустроенных работников и лиц, потерявших кормильца;

содействие восстановлению здоровья и трудоспособности пострадавших на производстве.

Таблица 1
Состояние и развитие системы социального страхования в Донецкой Народной Республике

Виды социального страхования	Состояние	Направления развития видов социального страхования		Интересы работников
		Интересы государства	Интересы работодателей	
Пенсионное страхование	Функционирует (82,5% от суммы ЕСВ)	Создание многоуровневой системы страхования, увеличение пенсионного возраста	Уменьшение нагрузки на фонд оплаты труда	Соответствие пенсии размеру заработной платы
Страхование от несчастного случая на производстве и профессиональных заболеваний	Функционирует (7,0% от суммы ЕСВ)	Увеличение требований к охране труда, аттестации рабочих мест	Переход на новые и безопасные технологии производства, обучение персонала, разъяснения	Увеличение возмещений при страховом случае, улучшение условий труда
Страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	Функционирует (5,7% от суммы ЕСВ)	Улучшение демографической ситуации	Увеличение продуктивности труда	Своевременное возмещение больничного листа
Страхование на случай безработицы	Функционирует (4,8% от суммы ЕСВ)	Создание новых рабочих мест, трудоустройство социально незащищенных слоев населения, обеспечение средствами существования временно безработных	Оперативность по подбору персонала, повышение его квалификации	Быстрый поиск вакансий, увеличение сроков и размеров выплаты по безработице, качественная переквалификация
Медицинское страхование	Обсуждение возможных вариантов внедрения	Улучшение здоровья населения, развитие медицинской инфраструктуры	Улучшение эффективности использования рабочего времени	Своевременно и профессиональное медицинское обслуживание

Таблица 1

Динамика роста количества страхователей данного Фонда за 2015-2018 гг. представлена на рис. 2.

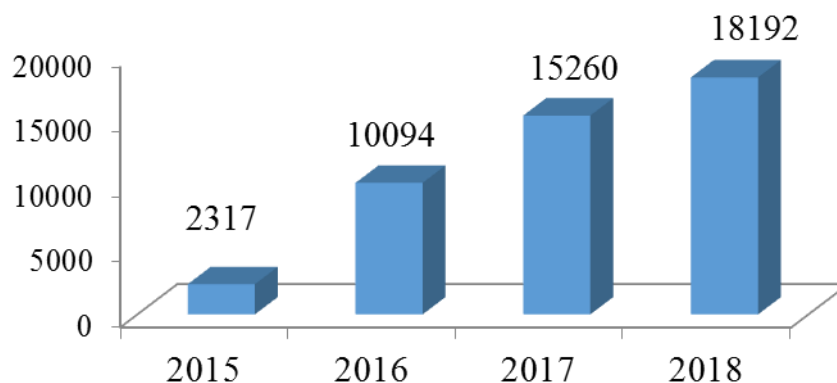


Рис. 2. Динамика роста количества страхователей в Фонде социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за 2015-2018 гг. [5]

Фактическое поступление средств в Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в 2018 г. превысило плановый показатель на 2,2% и составило 918,3 млн руб.

Сначала деятельности возмещение затрат Фондом составило 51 млн руб., из них: на погребение 34 пострадавших на производстве на сумму 240,2 тыс. руб.; на выплаты по листкам нетрудоспособности 3391 пострадавшему на сумму 50,8 млн руб.

Общая сумма страховых выплат увеличилась в 2018 г. на 9,4% по сравнению с 2017 г. Среднемесячный размер страховой выплаты в 2018 г. составил 3 353 руб. [5].

Фонд социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством проводит аккумуляцию страховых взносов, предназначенных для финансирования следующих видов материального обеспечения и социальных услуг:

- пособие по беременности и родам;
- пособие по временной нетрудоспособности, включая уход за больным ребенком или членом семьи;
- пособие на погребение (кроме отдельных лиц).

Кроме того, данный Фонд обеспечивает их предоставление, а также осуществляет контроль за использованием этих средств [6].

Фонд общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы представлен в Донецкой Народной Республике в виде Республиканского центра занятости Министерства труда и социальной политики и является государственным органом, обеспечивающим реализацию государственной политики в сфере занятости населения и трудовой миграции. Данный центр предоставляют работодателям услуги по подбору работников и оказывают содействие гражданам в подборе подходящей работы.

В структуру Республиканского центра занятости входят 13 городских и 4 районных центров занятости, Донецкий центр профессионально-технического образования Республиканского центра занятости [7].

Современное состояние системы социального страхования в Донецкой Народной Республике далеко от совершенного, однако именно социальное страхование играет особую позитивную роль в повышении уровня социальной защиты населения в случае безработицы, старости, полной, частичной и временной потери трудоспособности и др. Несмотря на короткое время существования Донецкой Народной Республики, наблюдается постепенное развитие системы социального страхования. Своевременно и в полном объеме обеспечиваются социальные выплаты потерпевшим на производстве, минимальная помощь безработным, помощь по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста, помощь на захоронение; ликвидируется задолженность по выплатам за прошлые годы.

Однако социальное страхование требует дальнейшего развития и совершенствования для обеспечения прозрачности и публичности деятельности внебюджетных фондов, унификации базы начисления страховых взносов, создания единой процедуры их уплаты, учета и системы контроля за финансовыми потоками, внедрения медицинского страхования. Актуальной проблемой остается предоставление возможности застрахованным лицам в любое время получать информацию о страховых взносах и страховых фондах, в которые осуществляет отчисления работодатель за своих работников, а также использование данных о взносах из персонифицированного учета о назначении материального обеспечения.

Следует отметить, что значительная доля межбюджетных трансфертов из республиканского бюджета направляется во внебюджетные фонды социального страхования. В то же время сохраняется зависимость демографических рисков от получения трансфертов в долгосрочной перспективе с учетом роста, что усиливает возрастание финансовых трудностей и приводит к необходимости проведения соответствующих реформ для компенсации источников доходов и расходов соответствующих фондов денежных средств.

В последнее время законодательная база в области пенсионного и социального страхования постоянно обновляется, также осуществляются программы модернизации, но в современных системах существует ряд проблем, которые требуют особого внимания. Проблемы и тенденции развития внебюджетных фондов социального страхования в Донецкой Народной Республике представлены в табл. 2.

Таким образом, несмотря на ряд вышеперечисленных проблем, в перспективе планируется повышение пенсий и социальных выплат; расширение объема предоставляемых услуг в электронной форме; совершенствование механизмов социального страхования; переориентация на страховые принципы начисления пособий; развитие интерактивных форм взаимодействия фондов, страхователей и застрахованных лиц; принятие ряда законодательных актов на уровне республики; перевод здравоохранения на страховое финансирование, а также изменение сложившихся механизмов финансирования внебюджетных фондов социального страхования.

При проведении модернизации внебюджетных фондов социального страхования в Донецкой Народной Республике приоритетной целью стоит создание условий для гармонизации и увязки страховых механизмов, демографической политики, механизмов занятости населения и системы заработной платы. Основным элементом такой модернизации, потенциал которого еще только формируется, должно стать обязательное социальное медицинское страхование, отвечающее интересам государства, работодателей и наемных работников.

Таблица 2
Проблемы и тенденции развития внебюджетных фондов социального страхования в Донецкой Народной Республике

Внебюджетные фонды социального страхования	Проблемы функционирования	Тенденции развития
1 Пенсионный фонд	2 отсутствие качественного информирования населения о пенсионном обеспечении; довольно низкий размер пенсий; отсутствие проработанного правового статуса Пенсионного фонда; отсутствие полноценной нормативно-правовой базы; дефицит средств; демографические факторы	3 расширение услуг, которые предоставляются населению в электронном виде; рост уровня пенсионного обеспечения пенсионеров; увеличение социальных выплат; проведение пенсионной реформы путем поэтапного повышения минимального размера пособий и страховых пенсий
Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	падение уровня социальной защиты и обеспечения застрахованных лиц; сокращение бюджетных платежей, направленных в социальную сферу	переориентация с выравнивающих принципов начисления пособий на принципы страхования; развитие интерактивных форм взаимодействия Фонда, страхователей и застрахованных лиц; создание специальных групп на уровне управлений Фонда по работе с организациями различных форм собственности; развитие и совершенствование системы обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний

Продолжение табл. 24

1а	2а	3а
<p>Фонд социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством</p>	<p>существенное изменение в демографической структуре населения; сокращение бюджетных выплат; низкие доходы населения; неформированность и неразвитость финансового рынка</p>	<p>совершенствование механизмов социального страхования; введение в действие программы «материнский капитал»; снижение детской заболеваемости</p>
<p>Фонд обязательного государственного социального страхования на случай безработицы</p>	<p>падение уровня социальной защиты застрахованных лиц; низкие возможности трудоустройства граждан по соответствующей их уровню профессии; значительное снижение доходов социально незащищенных слоев населения; рост количества маргинальных групп населения; проблемы с трудоустройством</p>	<p>построение персонализированного учета граждан Донецкой Народной Республики с помощью единой системы</p>
<p>Фонд обязательного медицинского страхования</p>	<p>отсутствие обязательного медицинского страхования; низкий уровень и качество предоставления медицинских услуг; дефицит медицинских кадров</p>	<p>обеспечение одинакового качества медицинских услуг; предоставляемых на всей территории страны; разработка и принятие ряда законодательных актов по введению обязательного медицинского страхования; изменение механизмов финансирования здравоохранения; обоснование и внедрение тарифов на обязательное медицинское страхование; закрепление размеров взноса для неработающего населения на законодательном уровне; постепенный полный переход финансирования здравоохранения на страховое финансирование</p>

Механизм эффективного баланса интересов работодателей как страхователей и работников как застрахованных является одной из главных приоритетов совершенства социального страхования с использованием инновационной государственной политики по усилению страховых начал в данной сфере. А для этого необходимым является создание всех достаточных условий для успешной реализации социальных задач государства.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. С целью развития системы социального страхования и эффективного функционирования внебюджетных фондов социального страхования в Донецкой Народной Республике целесообразным является осуществление следующих мероприятий:

создание условий для полной прозрачности финансовых потоков в системе социального страхования, в том числе повышение платежной и отчетной дисциплины плательщиков страховых взносов;

более рациональное использование средств внебюджетных фондов за счет избегания дублирования их функций, связанных с формированием страховых средств, а также отказ от взаиморасчетов между фондами социального страхования;

обеспечение дополнительных страховых поступлений за счет расширения базы оплаты страховых взносов, а также выплат официальной заработной платы и ее вывод из теневого сектора путем более тщательного контроля;

предоставление возможности застрахованным лицам получать информацию о том, какие страховые взносы и в какие фонды осуществляет за него работодатель;

переориентирование функций и структуры внебюджетных фондов социального страхования на работу с населением.

Главным изменением в системе социального страхования должно стать внедрение обязательного медицинского страхования, что позволит завершить формирование целостной системы социального страхования в ДНР.

Список использованных источников

1. Об основах общеобязательного социального страхования: Закон ДНР № 37-ИНС от 30.04.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-obshheobyazatelnom-sots-strahovanii/>
2. Кичко И.И. Страхование как элемент финансового механизма социальной защиты / И.И. Кичко // Финансы Украины. – 2005. – №4. – С.148-153.
3. Левчаев П.А. Внебюджетные фонды: учебное пособие / П.А. Левчаев. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 901 с.
4. Официальный сайт Пенсионного фонда Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pfdnr.ru/>
5. Официальный сайт Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fondnsdnr.ru/>
6. Официальный сайт Фонда социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fsssvn-dnr.ru/>
7. Официальный сайт Республиканского центра занятости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rcz-dnr.ru/>
8. Постановление Президиума Совета министров ДНР «Об утверждении Временного порядка о сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование на территории Донецкой Народной Республики» №6-7 от 18.04.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnpa-dnr.ru/npa/0009-6-7-20150418/>
9. Трофимов А.А. О государственных внебюджетных фондах / А.А. Трофимов // Финансы. – 2015. – №10. – С. 20-24.

Секция 4. ВОПРОСЫ АНАЛИЗА, УЧЁТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 657.474.5

СУЩНОСТЬ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ И КАЛЬКУЛЯЦИЙ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ УЧРЕЖДЕНИЯ

Ардатьева Т.И.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры учёта и аудита
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

Проведен исторический обзор экономической литературы, что позволило раскрыть сущность понятий «калькуляция» и «калькулирование». Обобщены и систематизированы взгляды учёных-экономистов относительно сущности ключевых понятий исследования, выделены причины их отождествления. Полученные результаты предоставили возможность уточнить понятие «калькулирование» и «калькуляция» для теоретического обоснования подходов к организации и методики калькулирования себестоимости продукции бюджетных учреждений, которые занимаются предпринимательской деятельностью.

***Ключевые слова:** бюджет, бюджетирование, бюджетные учреждения, предпринимательская деятельность, затраты, калькуляция, калькулирование.*

A historical review of the economic literature was carried out, which allowed to reveal the essence of the concepts of «calculation». Generalized and systematized views scientists-economists on the essence of the key concepts of the study, identified the reasons for their identification. The results provided an opportunity to clarify the concept of «calculation» for the theoretical justification of approaches to the organization and methods of calculating the cost of production of budgetary institutions that are engaged in entrepreneurial activity.

***Keywords:** budget, budgeting, budgetary institutions, business activity, costs, calculation.*

Постановка задачи. Бюджетные учреждения Донецкой Народной Республики осуществляют свою деятельность за счет различных источников финансирования. Основным источником погашения их затрат являются бюджетные ассигнования, которые им выделяются. Однако все большее значение для обеспечения

финансовой устойчивости учреждений приобретают доходы от предпринимательской деятельности.

Наличие проблем финансового обеспечения деятельности бюджетных учреждений требует максимального привлечения всех возможных средств достижения его рационального использования. Одним из самых эффективных инструментов выполнения этого задания является система учета, которая позволяет осуществить экономически обоснованное снижение уровня затрат благодаря оперативному управлению ими.

Учет как информационная база и источник такого управления, должен отвечать критериям оперативности, доступности и действенности. Ориентация на повышение конкурентоспособности обуславливает изменения в организации и методике бухгалтерского учета. Такие изменения направлены на формирование и предоставление достоверной информации о стоимости приобретенных, изготовленных и реализованных активов для принятия обоснованных управленческих решений относительно направлений поступления и использования средств бюджетного учреждения.

Соответственно, возникает необходимость пересмотра теоретических положений учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции бюджетных учреждений, которые занимаются предпринимательской деятельностью.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в решение вопросов, связанных с организацией учета затрат бюджетных учреждений внесли известные ученые-экономисты: П.И. Атамас, И.Ю. Бондарь, А.В. Верига, М.Х. Жебрак, Т.Н. Кондрашова, В.Ф. Палий и др.

Несмотря на значительные достижения в сфере организации учета расходов, сравнительно малоизученными оказались вопросы, связанные с учетом затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции бюджетных учреждений, которые занимаются предпринимательской деятельностью.

В связи с этим необходимо отметить, что практическая деятельность испытывает потребность в теоретических разработках проблем организации бухгалтерского учета затрат на производство

и калькулирование себестоимости продукции, а также рекомендациях по их усовершенствованию.

Актуальность исследования. Бюджетные учреждения Донецкой Народной Республики (далее – ДНР) открывают счета в органах Государственного казначейства, которые осуществляют кассовое обслуживание учреждений и контроль над расходованием средств.

Исполнение расходной части бюджета за 2017 год по странам (Донецкая Народная Республика, Российская Федерация, Украина) представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исполнение расходной части бюджета за 2017 год по странам*

Функциональная группа расходов	ДНР	Российская Федерация		Украина	
	Фактическая доля в сводном бюджете	План на 2017 год	Исполнено на 01.12.2017г.	План на 2017 год	Исполнено на конец 2017 г.
Общественный порядок безопасность, правовая, судебная, уголовно-исполнительная деятельность	9,4%	7,8%	125,5%	10,6%	95,4%
Экономическая деятельность	...	12,9%	84,5%	5,9%	90,9
Здравоохранение	12,5%	2,3%	95,7%	2,0%	96,5%

* источник информации [1; 2]

Согласно табл. 1 значительная часть расходов бюджета ДНР приходится на одну из важных социальных функций, здравоохранение 12,5%. Это показывает стремление Республики сохранить человеческий капитал в условиях военно-политических ограничений.

В настоящее время в системе здравоохранения ДНР функционирует 296 учреждений (из них 65 больниц, в том числе специализированных).

Существует проблема недоукомплектованности медицинскими кадрами данных учреждений, в том числе больниц, находящихся при

исправительных колониях. За 11 месяцев 2017 года доходная часть бюджета Донецкой Народной Республики выполнена на 98,4% по отношению к утвержденным плановым показателям [1]. Поступления от единого социального взноса выполнены на 111,2%. Расходная часть бюджета на 80% обеспечивает оплату труда, пенсионные и другие социальные выплаты, выплату стипендий. Пенсии увеличились на 10% к аналогичному периоду 2016 г.

Бюджет продолжает быть социально направленным. Фактическое увеличение расходов бюджета ДНР по экономической классификации следующее: оплата труда и начисления на заработную плату в 2017 г. – на 16,2%; расходы на медикаменты – на 21,2%; расходы на приобретение продуктов питания – на 8,8%; социальное обеспечение – на 9,8%; оплата коммунальных услуг и энергоносителей – на 64,5% [2].

Учет расходов в бюджетных учреждениях, особенно таких отраслей, как исполнение наказаний и здравоохранение, в условиях дефицита финансового обеспечения выступает основой достижения их рационального использования. Ради этого следует активно использовать все возможные способы контроля расходов, присущие учетной системе, а также осуществлять активные поиски путей оптимизации названного объекта учета [3].

В первую очередь, целесообразно уделить внимание исследованию определений «калькулирование» и «калькуляция» в системе экономической информации учреждения. Вопросы, которые связаны с темой исследования, являются актуальными в условиях трансформации экономики.

Цель статьи: уточнить понятие «калькулирование» и «калькуляция» для теоретического обоснования подходов к организации и методике калькулирования себестоимости продукции бюджетных учреждений, которые занимаются предпринимательской деятельностью.

Изложение основного материала исследования. В иностранном языке существует понятие «bougett», что означает в переводе «кожаная сумка». В 1870 году в Англии термин «бюджет» употреблялся как документ, который содержал план доходов и расходов государства, утверждённый парламентом [4].

В современном мире понятие «бюджет» ассоциируется, прежде всего, с государственным бюджетом как основным финансовым планом. Данный документ является базовым в системе государственных финансов.

В результате исследованной литературы необходимо отметить, что термин «бюджет» не получил дальнейшего развития и остался синонимом понятия «государственный бюджет». Что касается термина «бюджетирование», то он встречается в разных вариантах. Например, «бюджетинг» (английское слово budgeting) [3].

По нашему мнению, понятие «бюджетирование» является более рациональным, учитывая особенности лексики делового русского языка. Точное, логическое определение сущности и содержания ключевых понятий исследования – основное требование действительного познания объекта исследования.

В бухгалтерском учете, как и в любой другой науке, используют понятия, которые формируются веками, однако некоторые из них противоречат или не отвечают современному уровню теоретических научных обобщений, который обуславливает необходимость пересмотра его теоретических основ [3].

Калькулирование в теории бухгалтерского учета является одной из достаточно сложных категорий. Особенного внимания заслуживает вопрос определения сущности таких понятий как «калькулирование» и «калькуляция», относительно которых позиции исследователей существенно отличаются. Результаты проведенного исследования представлены в табл. 2.

Согласно табл. 2, значительные отличия толкования ключевых понятий исследования предопределены, главным образом, уровнем развития теоретической мысли на момент написания трудов.

В результате анализа экономической литературы выделены три варианта использования учёными-экономистами понятий «калькуляция» и «калькулирования»:

калькуляция рассматривается как самостоятельное понятие (термин «калькулирование» не используется);

калькулирование и калькуляция рассматриваются как синонимы;
калькуляция и калькулирование рассматриваются как отдельные понятия.

Таблица 2

Определение терминов «калькуляция» и «калькулирование» в
экономической литературе

№ п/п	Определение «калькуляция»	Определение «калькулирование»
1	2	3
1	Калькуляция является процессом вычисления денежных расходов, которые приходятся на единицу продукции, конкретного вида работ, услуги [5, с. 190].	Исходя из отраслевых особенностей производств, исчисление себестоимости производится различными способами, а сам процесс ее вычисления представляет собой отдельный раздел бухгалтерского учета, который можно назвать калькуляционное дело [5, с. 190]
2	Калькуляция – это бланк, в котором отображены статьи расходов на изготовление и реализацию определенных видов продукции [6, с. 69]	Калькулирование – исчисление себестоимости определенной продукции (ее единицы или части) предприятия, его подразделений и процессов для управления производством, экономического обоснования цен, плановых показателей и проектных предложений [6, с. 120]
Определение «калькуляция»		
3	Ведомость, в которой проводится расчет расходов на единицу продукции называется калькуляцией [8, с. 9]	
4	Калькуляция является вычислением, которое имеет цель определить, в каком размере затраты на производство включаются в цену изделия. Вся совокупность расходов, связанных с приобретением, изготовлением и продажей определенного количества предметов, составляет свою стоимость. Если эта сумма относится к единице измерения, то она называется своей ценой [7, с. 28]. Определение «калькулирование» отсутствует	
5	Калькуляция представляет собой расчет в денежном выражении любого хозяйственного процесса – заготовки материальных ресурсов, производства продукции в основном и вспомогательных цехах, реализации продукции или материальных ценностей, определение потерь от брака [9, с. 246]	
Определение «калькулирование»		
6	Калькулирование – составление калькуляции [10, с. 491]	

1	2	3
7	Под калькулированием себестоимости продукции, как правило, понимают расчет или исчисление затрат на единицу готовой продукции по статьям затрат [11, с. 235]	
8	Калькулирование – совокупность приемов аналитического учета затрат на производство и расчетных процедур исчисления себестоимости продукта определенной потребительской стоимости [12, с. 43]	

Периодизацию взглядов учёных относительно употребления понятий калькулирование и калькуляций осуществлено условно:

до 1955 г. – период, который характеризуется разработкой и внедрением первых нормативных документов по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции;

1956-1984 гг. – труды этого периода построены на экономическом обосновании эпохи социализма;

1985-1990 гг. – период перестройки и проникновения научных идей бухгалтерского учета из стран с рыночными отношениями, принятия нового плана счетов (в 1985 г.);

в 1991 г. до 2014 г. – период переосмысления достижений бухгалтерского учета, как науки в предыдущих периодах и привлечения новых идей из стран Запада;

апрель 2014 г. – до сих пор – провозглашение Донецкой Народной Республики. Усовершенствование бюджетного законодательства способствует внедрению новых экономических механизмов и принципов планирования бюджетных ассигнований, а также комплексного использования программно-целевого метода бюджетирования.

Исторически термин «калькуляция» стали употреблять до 1955 г., причем подходы к его определению были разными – от обозначения расчета цены изделия к отдельной области науки.

Слово «калькуляция» греческого происхождения: мелкий камень (гравий или галька), греки в древности использовали для подсчета и откладывали в кучки, помечая каждой кучкой этих камней определенные числа. В переводе «калькуляция» означает подсчет [13].

Понятие «калькуляция» стали широко использовать в конце XIX столетия, а вместе с ним и понятие «калькуляционная книга», в которой и оформлялись калькуляционные расчеты.

В начале XX столетия, освещая вопросы, связанные с калькуляцией, И.П. Бабенко [14, с. 40], Р.Я. Вейцман [7, с. 28], М.Е. Хабаров раскрывают последнюю из позиции расчета цены изделия. Заметим, что в данном случае понятие «цена» употребляется в понимании современного понятия «себестоимость».

В частности, М.Г. Филимонов в 1928 г. отмечал, что «производственная цена включает только пропорциональные (переменные) производственные расходы, а производственная «своя цена», кроме того, еще и постоянные расходы (накладные расходы цехов и общехозяйственные расходы)» [15, с. 5], что отвечает производственной и полной себестоимости в современной их трактовке. В 50-х гг. XX ст. появилось новое понятие: «калькулирование». Поэтому у некоторых научных работников понятия «калькуляция» и «калькулирование» выступают как синонимы, а у других – отличаются по содержанию.

Для углубленного раскрытия сущности понятия «калькуляция» проанализировано его определение в научной и справочной литературе и сгруппировано в табл. 3.

Таблица 3

Взгляды учёных-экономистов относительно сущности
понятия «калькуляция»

Номер группы	Название группы	Учёные-экономисты	Доля, %
1	Определение себестоимости	П.Г. Войтехов [16], О.Ф. Галкин [17], М.В. Дембинский [18], М.Х. Жебрак [19], З.В. Кирьянова [20], С.Г. Либерман [21], В.Ф. Палий [12], В.И. Стоцкий [22].	38
2	Расчёт расходов	В.П. Астахов [5], И.А. Ламыкин [23], М.Г. Филимонов [15].	20
3	Научно-обоснованный метод	Д.И. Пильменштейн [24]	5
4	Отдельная наука	П.П. Нимчинов [25], М.С. Пушкарь [9], В.И. Стоцкий [22], И.М. Прокофьев	9
5	Документ	И.А. Басманова [6], П.С. Безруких [11]	28

Согласно табл. 3, первая группа является наибольшей. Учёные называют калькуляцией определение себестоимости продукции. Такой позиции придерживаются П.Г. Войтехов [16, с. 17], О.Ф. Галкин [17, с. 45], М.В. Дембинский [18, с. 74], М.Х. Жебрак [19, с. 15], З.В. Кирьянова [20, с. 19], Є.Г. Либерман [21, с. 29], В.Ф. Палий [12, с. 43], В.И. Стоцкий [22, с. 9]. Двойное содержание калькуляции Р.Я. Вейцман определял как «вычисление в единственном денежном измерителе результатов каждого процесса (широкое понимание), и вычисление себестоимости единицы готовой продукции или единичной предоставленной услуги (узкое понимание)» [7, с. 194].

Вторая группа авторов (см. рис. 1), в частности, В.П. Астахов [5, с. 190], И.А. Ламыкин [23, с. 138], М.Г. Филимонов [15, с. 14], определяют понятие «калькуляция» и употребляют словосочетание расчет расходов.

Под экономическими расходами понимают «затраты потерянных возможностей», то есть сумму денег, которую можно получить в результате наиболее выгодного из всех возможных альтернативных вариантов использования ресурсов [23, с. 15].

Научные работники третьей группы, в частности, Д.И. Пильменштейн [24, с. 57], считают калькуляцию методом вычисления стоимости единицы любого товара или любого изделия. Исходя из сущности понятия «метод» с этой трактовкой можно согласиться.

Авторы четвертой группы, среди которых П.П. Нимчинов [25, с. 86], М.С. Пушкарь [9, с. 246], В.И. Стоцкий [22, с. 5], калькуляцию считают отдельной наукой.

Например, И.М. Прокофьев определил калькуляцию как особенную дисциплину. По нашему мнению, для признания калькуляции наукой недостаточно наличия предмета и собственных методов.

К пятой группе научных работников относим И.А. Басманова [6, с. 153], П.С. Безруких [11, с. 307], которые трактуют калькуляцию как документ или бланк, в котором оформляют результаты калькулирования.

В результате анализа взглядов относительно сущности понятий «калькуляция» и «калькулирование» необходимо

отметить, что их отождествление связано с историческими условиями.

В результате проведенного анализа считаем целесообразным различать понятия «калькуляция» и «калькулирование».

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Обобщение и систематизация взглядов относительно сущности понятий «калькуляция» и «калькулирование» позволило выделить причины их отождествления и прийти к выводу, что калькулирование – это конкретный процесс, а калькуляция – форма внутреннего документа, в котором проводится калькулирование и подаются его результаты.

Таким образом, на основе проведенного исследования сущности понятий «калькуляция» и «калькулирование» обнаружены следующие недостатки их трактования:

отождествление;

определение, в котором не отображается их сущность;

ограниченное приложение – лишь в процессе производства.

Понятие «калькулирование» шире, поскольку процесс включает оформление и представление его результатов по статьям калькуляции управленческому персоналу соответствующего уровня.

На сегодняшний день калькулирование приобретает особое значение в каждом процессе хозяйственной деятельности учреждения в современных условиях ведения хозяйства.

В результате сравнения характеристик калькуляций определены критерии для их группирования. Дискуссионным вопросом в литературе остается признак для группирования отчетной, плановой и нормативной калькуляций. Особенного внимания заслуживает сложность отнесения нормативной калькуляции к определенной классификационной группе, ввиду ее двойного характера. В зависимости от заданий и времени составления данная калькуляция может быть как предыдущей, так и следующей. Несовершенство классификационного признака предопределяет необходимость поиска единственного более совершенного критерия группирования сметной, плановой, нормативной и отчетной калькуляций.

Список использованных источников

1. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / кол. авт. ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк. – 2018. – Ч. 1. – 124 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://econri.org/2018/09/11/2018-09-11/>
2. Министр финансов Екатерина Матющенко подвела итоги работы за 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/i-o-zamestitelya-predsedatelya-soveta-ministrov-ministr-finansov-ekaterina-matyushhenko-podvela-itogi-raboty-za-2017-god>
3. Бойко С.В. Учет и калькулирование на промышленных предприятиях: организация и методика: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.06.04: защищена 18.10.2005 / Бойко Светлана Владимировна; Житомирский гос. технологический ун-т. – Житомир, 2005. – 20 с.
4. Хорунжак Н.М. Учёт в управлении расходами бюджетных учреждений: монография / Н.М. Хорунжак. – Тернополь: ТНЕУ, 2015. – 238 с.
5. Астахов В.П. Теория бухгалтерского учета / В.П. Астахов: учебное пособие. – М.: Экспертное бюро-М, 1997. – 351 с.
6. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции / И.А. Басманов: учебное пособие. – М., Финансы, 1970.
7. Вейцман Р.Я. Фабрично-заводское счетоводство в связи с калькуляцией и коммерческой организацией фабрик и заводов / Р.Я. Вейцман: учебное пособие. – 2-е изд. – Одесса, 1916. – 392 с.
8. Иванов Н.Н. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции / Н.Н. Иванов. – М., 1961. – 96 с.
9. Пушкарь Н.С. Тенденции и закономерности развития бухгалтерского учета в Украине (теоретико-методологические аспекты): монография / Н.С. Пушкарь. – Тернополь: Экономическая мысль, 1999. – 423 с.

10. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учёт: учебное пособие / М.А. Вахрушина. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 533 с.
11. Безруких П.С. Учет и калькулирование себестоимости продукции: учебное пособие / П.С. Безруких. – М.: Финансы, 1974. – 320 с.
12. Палий В.Ф. Основы калькулирования: учебное пособие / В.Ф. Палий. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
13. Соболев М.Л. Что такое калькуляция: учебное пособие / М.Л. Соболев. – М.: Объединение научно-технических издательств, 1935. – 72 с.
14. Бухгалтерский терминологический словарь / сост.: И.П. Бабенко, В.И. Губинский. – СПб., 1999. – 128 с.
15. Филимонов Н.Г. Промышленное счетоводство: учебное пособие / Н.Г. Филимонов. – М.: Экономическая жизнь, 1925.
16. Войтехов П.Г. Основные методы учета производства и калькулирования себестоимости продукции в тяжелой промышленности: учебное пособие / П.Г. Войтехов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.-Л.: ОНТИ НКТП, 1937. – 331 с.
17. Галкин А.Ф. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие / А.Ф. Галкин и др. – М.: «Колос», 1970.
18. Дембинский Н.В. Основные теоретические проблемы науки о бухгалтерском учете: учебное пособие / Н.В. Дембинский. – Минск: Издательство Белгосуниверситета им. В.И. Ленина, 1960. – 88 с.
19. Жебрак М.Х. Советский нормативный учет и американский «стандарт-кост» / М.Х. Жебрак // Бухгалтерский учет. – 1949. – № 6. – С. 18-22.
20. Кирьянова З.В. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие / З.В. Кирьянова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 192 с.
21. Либерман Е.Г. Основы бухгалтерского учета и калькуляции: учебное пособие / Е.Г. Либерман. – М., 1947. – 41 с.
22. Стоцкий В.И. Основы калькуляции и экономического анализа себестоимости: учебное пособие / В.И. Стоцкий. – М.-Л.: Соцэкгиз, 1934. – 479 с.

23. Ламыкин И.А. Учет затрат и калькулирование сельскохозяйственной продукции: учебное пособие / И.А. Ламыкин. – М.: Статистика, 1980. – 168 с.

24. Пильменштейн Д.И. Основы бухгалтерского учета: учебное пособие / Д.И. Пильменштейн. – М.: Статистика, 1968. – 168 с.

25. Нимчинов П.П. Общая теория бухгалтерского учета: учебное пособие / П.П. Нимчинов. – К.: Вища школа, 1977. – 240 с.

УДК 657.44

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ОПЕРАЦИЙ ТОВАРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МОШЕННИЧЕСТВУ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

Бессарабов В.О.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учёта
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

Статья посвящена исследованию особенностей отражения операций товарного обеспечения в бухгалтерском учёте и противодействию мошенничеству в предпринимательских структурах. Раскрыты особенности отражения в учете операций товарного обеспечения и обоснован спектр мероприятий, позволяющий повысить качество не только информации, формируемой с системе бухгалтерского учёта, но и используемой для противодействия мошенничеству.

Ключевые слова: *учет операций товарного обеспечения; мошенничество в предпринимательских структурах; мошенничество с операциями товарного обеспечения.*

The article is devoted to the study of the features of reflection of operations of commodity collateral in accounting and the fight against fraud in business structures. The features of the reflection of accounting of operations of commodity security are disclosed and a range of measures is substantiated that can improve the quality of not only the information generated from the accounting system, but also used to combat fraud.

Keywords: *accounting of operations of commodity support; business fraud; commodity transaction fraud.*

Постановка задачи. Операции товарного обеспечения составляют основу деятельности любого торгового предприятия. Именно за их счет формируется прибыль, получение которой является целью работы каждого предприятия. Учитывая то, что на каждом торговом предприятии ежедневно происходит значительное количество операций, которые связаны с движением товаров, совершенствование их бухгалтерского отражения всегда имеет особую значимость и актуальность.

Говоря об актуальности решения проблем бухгалтерского учёта операций товарного обеспечения, нельзя обойти стороной, что причиной их возникновения наряду с пробелами в организации учетной работы нередко выступает повышенная подверженность влиянию мошенничества.

Результаты Всемирного обзора экономических преступлений за 2018 год свидетельствуют о значительном росте числа респондентов, предприятия которых столкнулись с фактами мошенничества – с 36% в 2016 году до 49% в 2018 году. Однако, если в мировых масштабах с мошенничеством сталкивается 49% предприятий, то в Российской Федерации в 2018 году 66% предприятий пострадали от мошеннических действий (нельзя не отметить их рост с 48% в 2016 году) [11]. Значительная доля реализованных мошеннических схем приходится именно на операции товарного обеспечения и процесс их бухгалтерского отражения.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди научных исследований, посвященных отдельным аспектам бухгалтерского учёта операций товарного обеспечения, следует выделить работы Белухи Н.Т. [2], Борковой Н.С. [3], Костюковой И.Н. [4], Костюченко В.Д. [5], Котенко Л.Н. [6], Никандровой Л.Н. [7].

Обращают на себя внимание работы Когденко В.Г. [8], Мельник С.С. [9], Пантелеевой А.С. [10], Сардаровой Б.М. [11], Сметанко А.В. [12], Сотниковой Л.В. [13], посвященные исследованию мошенничества в предпринимательских структурах, в том числе и с операциями товарного обеспечения.

Авторы раскрывают сущность операций товарного обеспечения, формулируют основную их цель (приводят подробное описание функций товарного обеспечения) и характеризуют

инструменты управления ими. Однако сам процесс бухгалтерского учёта операций товарного обеспечения, предоставленный в работах ученых (речь прежде всего идет о публикациях [3; 4-6; 7]), существенно отличается, что объясняется различием проблематики и направлений их исследования. Все это, а также постоянная необходимость разработки мероприятий по противодействию мошенничеству с операциями товарного обеспечения предопределяет необходимость исследования особенностей их бухгалтерского отражения.

Цель статьи: исследование особенностей отражения операций товарного обеспечения в бухгалтерском учёте и противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах.

Изложение основного материала исследования. Прежде чем исследовать особенности бухгалтерского учета операции товарного обеспечения, необходимо определить фундаментальные счета, которые торговые предприятия применяет в своей деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Основные счета бухгалтерского учёта, применяемые при расчетах в операциях товарного обеспечения

Номер счета	Название счета	Варианты аналитического учёта	
37	Расчеты с разными дебиторами	По каждому поставщику	<i>Активно-пассивный</i>
37(1)	Расчеты по выданным авансам	По каждому поставщику в разрезе каждого оплаченного счета	<i>Активный</i>
37(4)	Расчеты по претензиям	По каждому поставщику в разрезе каждой претензии	<i>Активный</i>
60	Краткосрочные займы	По банкам, отдельным кредитам	<i>Пассивный</i>
63	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	По каждому поставщику в разрезе каждого предъявленного счета	<i>Пассивный</i>
68(1)	Расчеты по авансам полученным	По каждому поставщику в разрезе каждого неоплаченного счета	<i>Пассивный</i>
68(5)	Расчеты с прочими кредиторами	По каждому поставщику	<i>Активно-пассивный</i>

Общеизвестно, что особенностью бухгалтерского учета является сплошное и непрерывное наблюдение и регистрация хозяйственных операций предприятия. Для обеспечения этого каждую хозяйственную операцию оформляют соответствующим документом. На сегодня торговые предприятия используют типовые формы первичных документов, связанных с их товарным обеспечением, а именно: товарно-транспортные накладные, приходные ордера, приходные накладные, счет-фактуры, расходные накладные и т.д.

В целом, существующие первичные документы по учету операций товарного обеспечения позволяют отследить движение товаров как на предприятии, так и в его структурных подразделениях (складах, цехах), а также контролировать целесообразность и законность соответствующих операций.

Следует отметить, что единицей бухгалтерского учета товаров, согласно П (С) БУ 9 «Запасы», является их наименование или однородная группа (вид). Списанию товаров в случае их выбытия предшествует их оценка при помощи методов, предусмотренных в П (С) БУ 9 «Запасы» (идентифицированной себестоимости, средневзвешенной себестоимости и т.д.).

Ключевое значение для операций товарного обеспечения помимо счетов, указанных в таблице, имеет счет 28 «Товары», на котором ведется учет их движения (поступления, перемещения, выбытия). Однако товары, поступившие от поставщика, но не отвечающие критериям признания активов из-за несоответствия стандартам, условиям договора, техническим условиям, отражаются на забалансовом счете 023 «Материальные ценности на ответственном хранении» по справедливой стоимости или по цене, указанной в соответствующих документах.

Здесь уместно подчеркнуть, что если товары поступили от поставщика без необходимых сопроводительных документов, их прием осуществляется специальной комиссией (назначается руководителем предприятия) по данным маркировки и / или внутренних упаковочных ярлыков. При этом составляется акт о приемке товаров в 3 экземплярах: первый отправляется поставщику с просьбой предоставить недостающие документы, второй вместе с товарным отчетом передается в бухгалтерию, третий хранится у

материально ответственного лица. В свою очередь, недостачу или повреждение товаров, установленные во время их приема, следует относить в дебет счета 947 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

В случае учета товаров по ценам реализации дополнительно делается запись по отражению товарной надбавки (оптово-сбытовой наценки) и суммы НДС, уплаченной поставщикам: Дт 28 «Товары», Кт 285 «Торговая наценка». Однако если бухгалтерский учет товаров на складе ведется в покупных ценах по кредиту субсчета 702 «Доход от реализации товаров», отражается стоимость реализованных товаров по фактическим ценам реализации, а по дебету счета 902 «Себестоимость реализованных товаров» относится себестоимость реализации товаров без учета НДС.

На счете 702 «Доход от реализации товаров» по кредиту отражается сумма дохода вместе с суммой не прямых налогов, которые включены в цену продажи, по дебету – надлежащая сумма не прямых налогов и списание в порядке закрытия на счет 79 «Финансовые результаты».

При отгрузке товаров покупателям в бухгалтерском учёте делаются следующие записи: Дт 36 «Расчеты с покупателями и заказчиками», Кт 702 «Доход от реализации товаров». В случае возврата залоговой тары оформляется дополнительная хозяйственная операция: Дт 36 «Расчеты с покупателями и заказчиками», Кт 284 «Тара под товарам». Отражение такой операции сопровождается списанием отгруженных товаров с кредита счета 28 «Товары» в дебет счета 902 «Себестоимость реализованных товаров».

По дебету счета 902 отражается фактическая себестоимость реализованных товаров (без торговых наценок), по кредиту – списание в порядке закрытия дебетовых оборотов на счет 79 «Финансовые результаты».

Как уже было отмечено ранее, основаниями для отражения в учете товарных операций являются отчет кассира и товарные отчеты материально ответственных лиц (с приложенными приходно-расходными документами). На основе товарных отчетов и других первичных документов составляются журналы-ордера. В журналах-ордерах по соответствующим счетам отражаются все

операции, относящиеся к кредиту того или иного счета в корреспонденции с дебетом соответствующих счетов.

Месячные итоги журналов-ордеров записываются в Главную книгу с отдельных счетов, о чем в журнале-ордере делается отметка за подписью лица, которое делало запись в Главную книгу. В Главной книге текущие обороты приводятся только по счетам первого порядка. Кредитовые обороты (сумма итогов) переносятся одной записью из соответствующего журнала-ордера; дебетовые обороты – отдельными суммами из разных журналов в корреспонденции с кредитуемыми счетами. Проверка правильности записей, произведенных в Главной книге, осуществляется подсчетом сумм оборотов и сальдо по всем счетам.

Вышесказанное подтверждает всю сложность участка бухгалтерской работы по учету товарных операций и в то же время приводит к распространению и реализации мошеннических схем. Вполне понятно, что для противодействия чему-либо, в том числе и мошенничеству, нужна соответствующая информация, отсутствие которой уменьшает риск обнаружения мошенника и вносит так называемый фактор неопределенности в дальнейшую деятельность предпринимательской структуры.

Условно можно выделить следующие группы субъектов мошенничества с операциями товарного обеспечения в предпринимательских структурах: 0 группа – лица, не являющиеся работниками предприятия (контрагенты, должностные лица государственных органов); I группа – работник (работники) структурного подразделения; II группа – руководитель (руководители) структурного подразделения; III группа – руководитель предприятия.

Отдельно подчеркнем, что представители 0 группы осуществляют мошенничество совместно и организованно с представителями других групп (одной, двумя или тремя).

При рассмотрении мошеннических схем товарных операций в предпринимательских структурах следует принимать во внимание не направления деятельности или отдельный хозяйственный процесс (например, закупки, производства и реализации), а так называемый «материальный поток» [14, с. 39]. При этом рассмотрение «материального потока» (основу которого

составляют хозяйственные средства предприятия) в отрыве от направлений деятельности является наиболее целесообразным для диагностики мошенничества в предпринимательских структурах, так как позволит проигнорировать человеческий фактор. К тому же любая деятельность предпринимательской структуры (основанная, финансовая, инвестиционная) нередко предполагает использование одних и тех же хозяйственных средств, благодаря которым такая деятельность и осуществляется.

В табл. 2 представлены наиболее распространенные мошеннические схемы при операциях товарного обеспечения на предприятиях с одновременным выделением счетов бухгалтерского учета, к искажению информации на которых приведут результаты их реализации.

Таблица 2

Наиболее распространенные мошеннические схемы при операциях товарного обеспечения на предприятиях

Основные схемы мошенничества	Счета бухгалтерского учёта
<ul style="list-style-type: none"> – приобретение товаров ненадлежащего качества по завышенным ценам в целях получения вознаграждения; – разработка и использование завышенных норм естественной убыли; – возникновение необоснованной дебиторской задолженности в результате разработки некорректных регламентов на участие в тендерах на реализацию, проводимых поставщиками; 	<p>28 «Товары»; 37 «Расчеты с разными дебиторами»; 63 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;</p>
<ul style="list-style-type: none"> – сознательные задержки с проведением расчетов с покупателями; – образование заниженной дебиторской задолженности в результате использования поставщиков-посредников; – сокрытие дебиторской задолженности поставщика по одной поставке путем использования других «опережающих» поставок от этого же поставщика; – фальсификация документов, подтверждающих налоговые обязательства (подписи неустановленных лиц, контрагент фактически не осуществляет заявленной деятельности); 	<p>68 «Расчеты с разными кредиторами»; 702 «Доход от реализации товаров»; 902 «Себестоимость реализованных товаров»</p>

Реализация указанных в табл. 2 схем сопровождается применением ряда инструментов мошенничества в предпринимательских структурах. Среди незначительного количества публикаций (по вполне понятным причинам), затрагивающих рассмотрение инструментов мошенничества, отметим работы [8; 9; 11-13], интерпретация которых в контексте мошенничества в предпринимательских структурах позволила выделить его инструменты.

Соглашаясь с аргументированной позицией Мельник С.С. [9, с. 70], все инструменты мошенничества при операциях товарного обеспечения в предпринимательских структурах рассмотрим в рамках направлений их применения: 1) инструменты завладения имуществом или правом на него; 2) инструменты сокрытия мошенничества; 3) инструменты легализации результатов мошенничества.

К инструментам завладения имуществом или правом на него отнесем: поддельную (сфальсифицированную) документацию и отчетность; поддельные эквиваленты денежных средств (чеки, ценные бумаги и т.д.); вредное программно-техническое оборудование; манипуляции со стоимостью товаров; фиктивную продажу или приобретение товаров.

Инструментами сокрытия мошенничества являются: новые электронные и материальные носители информации и манипулирование их содержимым; «создание» форс-мажорных обстоятельств и других техногенных и антропогенных явлений; привлечение фиктивных и подставных лиц для реализации операций товарного обеспечения.

Имитация регулярных поступления фиксированных сумм денежных средств за реализацию товаров, бесплатное получение товаров выступают инструментами легализации результатов мошенничества с товарными операциями.

Учитывая вышесказанное, к мероприятиям по противодействию мошенничеству с операциями товарного обеспечения в предпринимательских структурах относятся:

создание действенной системы внутреннего контроля, основу которой составляют комплексные методики, направленные как на выявление и оценку мошенничества, так и противодействие ему;

обеспечение максимальной прозрачности бизнес-процессов при реализации и закупки товаров, достигаемой при помощи регламентации и унификации помощью процедур проведения тендеров, проверки заинтересованных сторон на возможную связь с работниками предприятия;

формирование соответствующего информационного обеспечения для выбора заинтересованных сторон и разработки современных методов противодействия мошенничеству;

внедрение «горячих линий» и различных форм обратной связи с руководством предприятия, своевременный анализ сигналов и индикаторов мошенничества.

В рамках последнего мероприятия, указанного выше, речь идет о том, что, как для выявления мошенничества, так и противодействия ему необходим ряд сигналов и индикаторов (чему наше внимание было уделено в [15]), которые одновременно подчеркивают объективную сторону совершаемых субъектами действий (обман или злоупотребление доверием) и субъективную (умысел (корыстный мотив) или неосторожность).

При этом под сигналом мошенничества правомерно понимать процесс или явление, свидетельствующее о мошенничестве. В свою очередь, индикатором мошенничества служит событие или показатель, позволяющее оценить его масштабы. Не ставя своей целью в представленном исследовании рассмотрение сигналов и индикаторов мошенничества, в качестве примера отметим, что сигналом могут являться необоснованные скидки на товары, предоставляемые определенным покупателям, а индикатором – стремительное снижение доходов предприятия.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Бухгалтерский учет операций товарного обеспечения, равно как и противодействие мошенничеству в них в предпринимательских структурах, является крайне трудоёмким процессом. Ключевая роль в их понимании должна отводиться разработке комплексно природы мошенничества в предпринимательских структурах, в том числе и с исследуемыми операциями, которая позволит сформировать целостный взгляд на его природу, декомпозицию основополагающих категорий и траектории их взаимосвязи. Это

подчеркивает перспективные направления дальнейших исследований, которые должны касаться формирования модели природы мошенничества в предпринимательских структурах как в статике (уже с имеющимся набором категорий), так и затрагивать логику её динамического преобразования, одной из причин которого являются подходы к развитию теории противодействия мошенничеству.

В ходе представленного исследования раскрыты основные особенности отражения операций товарного обеспечения в бухгалтерском учёте, а также определены наиболее распространённые мошеннические схемы с ними в предпринимательских структурах. В свою очередь, на основании выделения групп субъектов и инструментов мошенничества предопределен спектр мероприятий по противодействию ему с операциями товарного обеспечения в предпринимательских структурах.

Список использованной литературы

1. Противодействие мошенничеству: какие меры принимают компании? Российский обзор экономических преступлений за 2018 год. – М.: Рwc, 2018. – 28 с.

2. Белуха Н.Т. Логистика формирования товарных потоков в торговле: учет и контроль / Н.Т. Белуха // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – № 12. – С. 11-14.

3. Боркова Н.С. Проблемы выбора учетной цены на товары в розничной торговле / Н.С. Боркова, В.В. Жаринов // Universum: экономика и юриспруденция. – 2017. – №6 (39). – С. 4-7.

4. Костюкова И.Н. Учет поставки товаров: основы организации договорных и расчетных отношений с поставщиками и перевозчиками / И.Н. Костюкова, Д.В. Луговский // Все для бухгалтера. – 2014. – №2. – С. 16-21.

5. Костюченко В.Д. Учет дохода от реализации продукции, товаров и других активов / В.Д. Костюченко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. – № 4. – С. 28-39.

6. Котенко Л.Н. Бухгалтерский учёт на предприятиях торговли и питания / Л.Н. Котенко, Н.В. Манжос. – Харьков: Студцентр, 2005. – 640 с.

7. Никандрова Л.К. Бухгалтерский учет движения товаров / Л.К. Никанорова // Все для бухгалтера. – 2009. – №8. – С. 24-28.
8. Когденко В.Г. Корпоративное мошенничество: анализ схем присвоения активов и способов манипулирования отчетностью / В.Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №4 (403). – С. 2-13.
9. Мельник С.С. Абстрактная модель финансового мошенничества в коммерческом банке / С.С. Мельник // Научный вестник Международного гуманитарного университета. – 2017. – № 24 (2). – С. 69-73.
10. Пантелеева А.С. Мошенничество в сфере учета и пути его устранения на опыте США / А.С. Пантелеева // Управление развитием. – 2012. – № 4. – С. 51-52.
11. Сардарова Б.М. Манипулирование финансовой отчетностью – схемы и симптомы, способы выявления / Б.М. Сардарова // ЭТАП. – 2009. – №1. – С. 142-156.
12. Сметанко А.В. Совершенствование процесса внутреннего аудита причин мошенничества в системе корпоративного управления / А.В. Сметанко // Экономический форум. – 2015. – № 3. – С. 424-430.
13. Сотникова Л.В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение / Л.В. Сотникова. – М.: Бухгалтерский учет, 2011. – 208 с.
14. Петренко С.Н. Внутренний контроль: проблемы информационного, организационного и методологического развития: монография / С.Н. Петренко. – Донецк: Мир книги, 2013. – 503 с.
15. Петренко С.Н. Подход к формированию ключевых индикаторов злоупотреблений в системе бухгалтерского учёта и отчётности / С.Н. Петренко, В.О. Бессарабов // Управленческий учёт. – 2018. – № 12. – С. 68-74.

Секция 5. РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

УДК 336.01:011

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ: ТРАКТОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ И ТИПОЛОГИЗАЦИЯ

*Зарочинцева Е.В.,
аспирант кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье исследованы трактования содержания и предложено определение дефиниции «финансовый институт». Рассмотрены, проанализированы функции, виды и типы финансовых институтов по определённым критериям, что позволило разработать типологию финансовых институтов.

***Ключевые слова:** финансовый институт, финансовые инструменты, финансовые услуги, финансовые операции, финансовый посредник, денежные средства, валютные операции, экономический рост, ценные бумаги.*

In the article the interpretation of the content and the proposed definition of the definition of "financial institution". Examined, analyzed functions, kinds and types of financial institutions according to certain criteria that allowed the development of typology of financial institutions.

***Keywords:** Institute of Finance, financial instruments, financial services, financial transactions, financial intermediaries, funds, foreign exchange, growth securities.*

Постановка задачи. Реализация спроса и предложения на временно свободные финансовые ресурсы осуществляется финансовыми посредниками в лице финансовых институтов, которые имеют большие возможности в обслуживании инвестиционных и финансовых потребностей экономических субъектов. Несмотря на то, что финансовые институты, являясь частью финансовой системы, играют ключевую роль в повышении эффективности экономики посредством косвенного

финансирования, на современном этапе недостаточно чётко дано их определение, требует дополнительной систематизации в зависимости от услуг, предоставляемых институтом их структурирование по видам и типам.

Анализ последних исследований и публикаций. Многие учёные и экономисты посвятили свои работы изучению финансовых институтов, среди них можно выделить Балабанова И.Т. [1], Михайленко М.Н. [2], Пучкину Е.С. [3], Березкина Ю.М. [5], Кучеренко Ю. [6], Рахимова Т.Р. [7], Устинец-Ходаковскую В.П. [8], которые исследовали сущность понятия «финансовый институт»; Хаймана Мински [16, с. 282-292], который отразил в своей «гипотезе финансовой хрупкости» главную цель финансовых институтов; Зверькова А.И. [9] Никитину Т.В., Репета-Турсунову А.В. [10], Сергееву Э. [4], Юняеву Р.Р. [11], Ковалева В.В. [12], Гаджимурадова Л.А. [14], труды, которых раскрываются функции финансовых институтов; Топсахалова Ф.М. [15], Шелудько В.М. [17], Куманина Г.М., Рудакова И.Е. [18], работы которых посвящены разработке классификации финансовых институтов по различным критериям, и многие другие.

Актуальность проблемы заключается в том, что, несмотря на длительный период формирования и функционирования финансовых институтов в странах с рыночной экономикой, в экономической литературе отсутствует единый подход к определению понятия «финансовый институт», а в зависимости от типа финансового института их спектр его услуг может широко варьироваться

Цель научного исследования: изучение и систематизация теоретических подходов и конкретизация основных теоретико-функциональных составляющих дефиниции «финансовый институт», уточнение типологизации финансовых институтов в зависимости от предоставляемых ими услуг.

Изложение основного материала исследования. Для стабильного функционирования экономики необходимо наличие развитых финансовых рынков и эффективно действующих финансовых институтов. Бесперебойное функционирование этих институтов очень важно для эффективной работы финансового

рынка, а также проведения фискальной и денежно-кредитной политики.

Несмотря на длительный период формирования и функционирования финансовых институтов в странах с рыночной экономикой, в экономической литературе отсутствует единый подход к определению понятия «финансовый институт». В табл. 1 приведены разнообразные трактования авторов понятия «финансовый институт».

Таблица 1

Трактование содержания дефиниции «финансовый институт»

Автор	Определение
Балабанов И.Т.	Финансовые институты – это учреждения (хозяйствующий субъект или индивидуальные предприниматели), осуществляющие операции на финансовом рынке [1, с. 130]
Михайленко М.Н.	Финансовые институты – это экономические агенты, в том числе хозяйствующие субъекты и индивидуальные предприниматели, оперирующие финансовыми активами и предоставляющие своим клиентам финансовые услуги [2, с. 10]
Пучкина Е.С.	Финансовый институт – это учреждение, занимающееся операциями по передаче денег, кредитованию, инвестированию и заимствованию денежных средств [3, с. 721]
Сергеева Э.	Финансовые институты – это организации, задача которых состоит в накоплении денежных средств, которые впоследствии будут рационально использоваться [4]
Березкин Ю.М.	Финансовый институт – это такая социальная форма, которая опосредует финансовые отношения людей, придавая им некоторую идеальную (теоретическую) добавку [5, с. 103-109]
Кучеренко Ю.	Финансовые институты – это учреждения, основной деятельностью которых являются денежные операции по займам, выдаче кредитов с помощью различных финансовых средств [6]
Рахимов Т.Р.	Финансовые институты – это профессиональные участники финансового рынка, занимающиеся операциями по передаче денег, кредитованию, инвестированию и заимствованию денежных средств с помощью различных финансовых инструментов [7, с. 32]
Устинец-Ходаковская В.П.	Финансовые институты – это юридические лица, которые согласно лицензии и соответствующими разрешениями государства осуществляют финансовые услуги [8, с. 13]

Приведенные определения, бесспорно, отображают само понятие финансового института, но среди авторов возникают разногласия с точки зрения, кем именно являются финансовые институты и что они предоставляют клиентам.

С учетом научных взглядов вышеупомянутых авторов, предлагается следующее определение дефиниции «финансовый институт». Финансовый институт – это экономический агент, предметом деятельности которого является привлечение свободных финансовых активов, их трансформация и использование для финансирования, кредитования и другие операции с финансовыми инструментами.

Финансовые институты осуществляют трансформацию краткосрочных денежных активов в долгосрочные, с соблюдением следующих условий: расчёты с краткосрочными инвесторами должны выполняться таким образом, чтобы все взятые средства возвращались вовремя; при большом количестве вкладчиков, нивелируются колебания в отношении сумм денежных средств.

Поскольку финансовые операции рискованные по своей природе, а финансовые институты являются профессионалами по управлению финансовыми рисками, то целесообразно обращаться в подобные организации [4].

Можно выделить семь функций, которые выполняют финансовые институты (рис. 1).

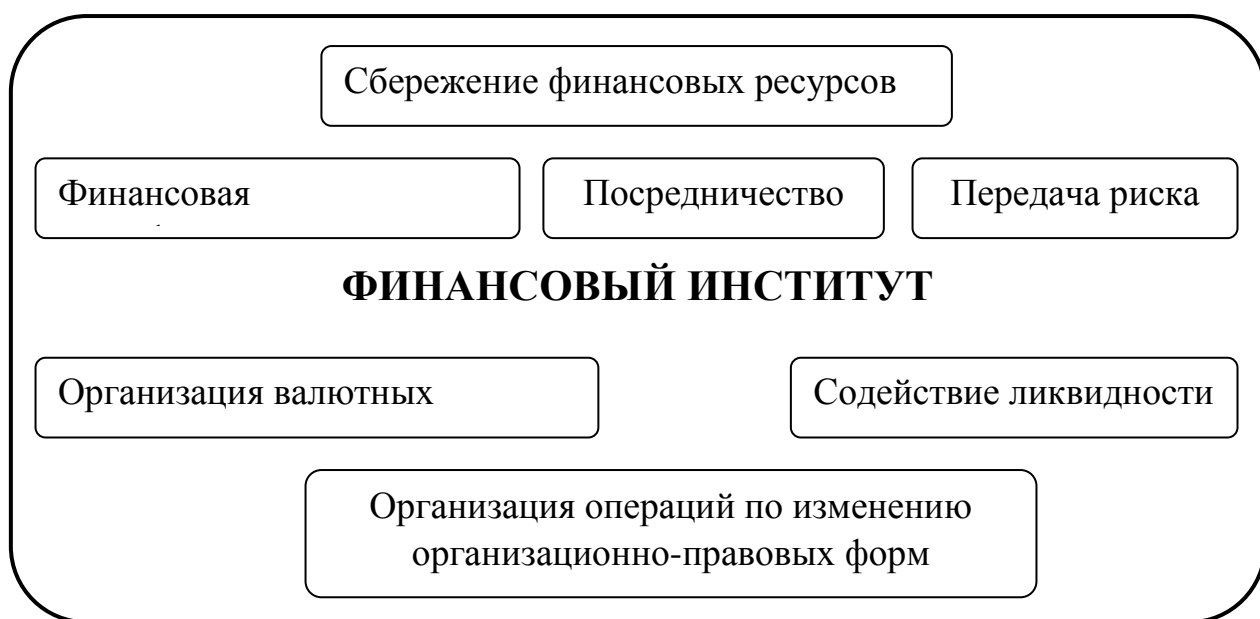


Рис. 1. Функции финансовых институтов

Сбережение финансовых ресурсов. При реализации данной функции финансовые институты аккумулируют сбережения и в дальнейшем трансформируют их в инвестиции. Без участия в этом процессе финансовых институтов данные операции были бы более рискованны и менее выгодны [9, с. 32].

Посредничество. Большинство учёных выделяют посредническую функцию как основную, ведь при аккумулировании сбережений возникает обязательство перед субъектами, которые их предоставляют, поэтому финансовым институтам необходимо эти средства вложить настолько эффективно, чтоб можно было погасить это обязательство и получить прибыль [10, с. 6-7].

Финансовая трансформация. Эта функция подразумевает трансформацию финансовыми институтами краткосрочных финансовых активов и обязательств в долгосрочные [4].

Передача риска. С целью избежания или снижения степени риска, происходит передача риска вложений финансовому институту, в результате чего инвесторы и посредники получают гарантии эффективности проведения операции [11, с. 29].

Организация валютных операций. Сегодня большое количество предприятий осуществляют валютные операции. С целью выхода на международный рынок создаются совместные предприятия, открываются зарубежные представительства, приобретаются товары и услуги и др. Данные операции оформляются посредством финансовых институтов [12, с. 168].

Организация операций по изменению организационно-правовых форм компаний. В процессе развития и расширения отдельных предприятий их учредители либо больше не могут финансировать их в необходимом объёме, либо не хотят этого делать. В данной ситуации с помощью финансовых институтов предприятия изменяют свою организационно-правовую форму на ОАО, получая при этом дополнительное финансирование [13, с. 52].

Сохранение ликвидности. Так как каждому предприятию необходимы наличные средства, на расчётном счёте или в кассе, создание резерва денежных средств является не выгодным (не принося доход, они могут приносить убытки в процессе инфляции).

В связи с этим, наиболее оптимальным способом является инвестирование в высоколиквидные финансовые активы, которые предлагают финансовые институты [14, с. 55].

Несмотря на разногласия в трактовке термина «финансовый институт», большинство авторов, приведённых выше, согласны с мнением, что их главной задачей является непосредственно сама организация эффективного перемещения средств от кредитора к заёмщикам. В зависимости от типа финансового института спектр их услуг может широко варьироваться (рис. 2).



Рис. 2. Типы финансовых институтов

Деятельность всех типов финансовых институтов направлена на аккумуляцию свободных денежных средств и последующее вложение их в экономику страны. Но, тем не менее, каждая группа имеет свою специфику в осуществлении своих функций и в механизме аккумуляции инвестиционных ресурсов и их дальнейшем размещении [15, с. 28].

Взгляды как зарубежных, так и отечественных авторов расходятся не только в трактовании термина «финансовый институт», но и в его классификации. В отечественной литературе существует два подхода к классификации финансовых институтов:

первый и самый распространённый предусматривает деление финансовых институтов в зависимости от наличия возможности формирования предложения денежных средств на банковские институты и специализированные небанковские институты (парабанки). Так, банковские институты с помощью депозитного и денежно-кредитного мультипликатора оказывают влияние на предложение денежных средств, а специализированные небанковские институты лишены такой возможности. При втором подходе деление происходит в зависимости от наличия возможности предоставления кредитных операций, согласно которому различают финансово-кредитные институты и институциональные инвесторы, последние из которых не могут заниматься кредитованием деятельности субъектов хозяйствования, а только предоставляют специализированные финансовые услуги.

В зарубежной литературе финансовые институты делят на депозитные, договорные сберегательные финансовые институты и инвестиционные посредники.

К депозитным институтам относят организации, которые привлекают средства на депозиты и осуществляют кредитные операции. К договорным сберегательным институтам относят финансовые организации, которые на договорной основе осуществляют долгосрочную аккумуляцию средств для дальнейших выплат своим клиентам. К инвестиционным посредникам относят финансовые институты, которые консолидируют средства индивидуальных инвесторов путём продажи собственных обязательств и размещения их в различные финансовые активы для получения прибыли.

Для полноты раскрытия сущности институтов финансового посредничества, а также определения экономической природы их функций и макроэкономических характеристик существует наиболее основательное деление финансовых институтов – по источникам формирования финансовых ресурсов на депозитные и недепозитные финансовые институты [16, с. 49].

Кроме этого, финансовые институты можно классифицировать и по другим критериям:

по форме собственности: на унитарные и коллективные;

в зависимости от наличия филиалов разделяют: многофилиальные, малофилиальные и безфилиальные;

по сфере обслуживания: региональные, межрегиональные, национальные и международные;

по масштабам деятельности: малые, большие, финансовые консорциумы и объединения.

Деятельность финансовых институтов отражается в их балансах. В зависимости от типа финансового учреждения состав и структура статей пассивов и активов будут заметно различаться (табл. 2) [17, с. 89].

Таблица 2

Основные статьи активов и пассивов финансовых институтов

Финансовые институты	Основные статьи пассивов (источники привлечения средств)	Основные статьи активов (направления использования средств)
Депозитные институты		
Коммерческие банки	Депозиты	Коммерческие и потребительские кредиты, ценные бумаги, залоги
Сберегательные банки и кредитные ассоциации	Депозиты	Залоги
Кредитные общества	Депозиты	Потребительские кредиты
Взаимно-сберегательные банки	Депозиты	Залоги
Недепозитные институты		
Страховые компании	Страховые взносы	Корпоративные облигации и акции, залоги
Пенсионные фонды	Взносы участников	Корпоративные облигации и акции
Инвестиционные институты		
Инвестиционные компании	Эмиссия собственных акций	Корпоративные и государственные ценные бумаги
Финансовые компании	Коммерческие ценные бумаги, акции	Потребительские ссуды и коммерческие кредиты
Взаимные (паевые) фонды	Паевые взносы	Акции, облигации
Взаимные (паевые) фонды денежного рынка	Паевые взносы	Инструменты денежного рынка

В последние годы появляются «финансовые супермаркеты» без определённой специализации, оказывающие широкий спектр посреднических услуг (к примеру, коммерческие банки, которые предоставляют дополнительно функции инвестиционных и финансовых компаний), в связи с этим происходит размывание границ между различными видами финансовых институтов [18, с. 36].

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Опираясь на вышеизложенные формулировки и выявленные особенности функционирования финансовых институтов на финансовом рынке, для достижения целей исследования целесообразно уточнить формулировку дефиниции финансовый институт, под которым предлагается понимать экономического агента, предметом деятельности которого является привлечение свободных денежных средств, их трансформация и использование на финансирование, кредитование и другие операции с применением разнообразных финансовых инструментов и предложить типологизацию финансовых институтов в зависимости их спектра предоставляемых услуг.

Финансовые институты необходимы для устранения ограничений, вызванных несовершенством рынка, направляя капитал из профицитных сегментов рынка в дефицитные. В дальнейшем необходимо рассмотреть существующие в мировой практике подходы к управлению деятельностью финансово-кредитных институтов для формирования оптимальной для ДНР структуры управления финансовым рынком, основной обеспечивающей составляющей которого являются финансовые институты.

Список использованных источников

1. Балабанов И.Т. Деньги и финансовые институты: тесты и задачи / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 324 с.
2. Михайленко М.Н. Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для СПО / М.Н. Михайленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 289 с.

3. Пучкина Е.С. Характеристика безопасности финансовых институтов: финансовый аспект / Е.С. Пучкина // Экономика и социум. – 2015. – № 6 (19). – С. 721.

4. Финансовые институты, их виды, цели, развитие, деятельность, проблемы [Электронный ресурс] / Э. Сергеева. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/223617/finansovyie-institutyi-ih-vidyi-tseli-razvitie-deyatelnost-problemyi-finansovyie-institutyi---eto>

5. Березкин Ю.М. К вопросу о роли финансовых институтов / Ю.М. Березкин // Известия УГЭУ. – 2002. – № 5. – С. 103-109.

6. Финансовые институты – это что такое? Функции и развитие [Электронный ресурс] / Кучеренко Ю. – Режим доступа: <https://www.syl.ru/article/334555/finansovyie-institutyi---eto-cto-takoe-funksii-i-razvitie>.

7. Рахимов Т.Р. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т.Р. Рахимов. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. – 264 с.

8. Ходаковская В.П. Рынок финансовых услуг: теория и практика: учебное пособие / В.П. Унинец-Ходаковская, О.И. Костюкевич, А.А. Лятамбор. – 2-е изд., доп. и перераб. – К.: ЦУЛ, 2009. – 292 с.

9. Зверьков А.И. Финансовое посредничество: этапы развития экономики и соответствующие им формы экспансии / А.И. Зверькова // Банковское дело. – 2013. – № 39 (567). – С. 36.

10. Никитина Т.В. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: учебное пособие / Т.В. Никитина, А.В. Репета-Турсунова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 115 с.

11. Юняева, Р.Р. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Р.Р. Юняева. – Пенза, 2009. – 252 с.

12. Ковалёв В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд. – М.: Проспект, 2007. – 1024 с.

13. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий) / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2006. – 352 с.

14. Гаджимурадова Л.А. Финансовые рынки и институты / Л.А. Гаджимурадова. – Махачкала: ДГИНХ, 2011. – 163 с.

15. Топсахалова Ф.М. Инвестиции: учебно-методическое пособие / Ф.М. Топсахалова. – М., 2010. – 173 с.

16. Глущенко О.В. Финансовый рынок: методическое пособие для студентов заочной формы обучения / О.В. Глущенко. – Харьков, 2006. – 106 с.

17. Шелудько В.М. Финансовый рынок: учебное пособие / В.М. Шелудько. – 2-е изд., испр. и доп. – К.: Знание-Прес, 2003. – 89 с.

18. Введение в макроэкономику: учебное пособие для вузов / М.Е. Дорошенко и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 150 с.

УДК 004.87:336.71(470+571)

ЦИФРОВЫЕ БАНКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ковалева Ю.Н.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры
финансовых услуг и банковского дела
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье исследовано состояние цифровизации банковского сектора Российской Федерации. Рассматриваются особенности и перспективы небанков в Российской Федерации.

Ключевые слова: *цифровая экономика, финансовый рынок, цифровой банк, дистанционное банковское обслуживание.*

The Article is focused on the digital banking sector of Russian Federation. The Article is highlights on the features and development of Russian digital banks.

Keywords: *digital economy, financial sector, digital bank, remote banking service.*

Постановка задачи. Для банков цифровизация – это вопрос выживания. Банки, которые в течение ближайших лет не проведут цифровую трансформацию бизнеса, в дальнейшем не смогут обеспечивать приемлемую доходность, не будут удовлетворять запросы рынка и клиентов. Данная проблема является актуальной и является объектом исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительное внимание проблеме инноваций в банковском бизнесе в своих

научных трудах уделяли Безсмертная Е.Р., Малышева Г.А., Куприяновский В.П., Коляденко С.В., Веретюк С.М.

Актуальность исследования. Важную роль в развитии современных государств играет цифровая экономика («экономика данных», «интернет-экономика», «веб-экономика», «диджитализация экономики»).

Страны становятся успешными, если активно внедряют цифровые технологии и развивают цифровую экономику, благодаря цифровизации малый и средний бизнес имеет возможности стать глобальным. Диджитализация – это основа развития государственного управления, экономики, финансового сектора, социальной сферы.

Цель статьи: изучение практики функционирования цифровых банков в мире и состояние рынка небанков в Российской Федерации.

Изложение основного материала исследования. На развитие финансовых технологий в мире повлиял ряд факторов: после мирового финансового кризиса 2008 года банки всех стран были вынуждены адаптироваться к новым реалиям; регуляторы ужесточили требования к капиталу для банков, ввели новые стандарты управления рисками и ужесточили процедуры KYC (процедура идентификации клиентов, известная как «Знай своего клиента») и AML (AntiMoney) – процедура борьбы с отмыванием денег.

Также повлияли такие мировые тенденции: интернет получил широкое распространение (76% в России); смартфоны и мобильные приложения появились и набирают популярность даже в развивающихся странах (59% в России); социальные сети быстро распространяются; технологические компании «Большая пятерка» (Amazon, Facebook, Google, Apple, Microsoft) разработали инновационные продукты и услуги, которые формируют новые стандарты качества, скорости и удобства для потребителей; увеличение трудовой миграции и, как следствие, увеличение объема денежных переводов родственникам; малый и средний бизнес в поиске альтернативных путей для зарабатывания денег; конкуренция со стороны традиционных банков; высокий уровень цифровой грамотности (26% россиян) [1; 2].

Финансовый сектор не может стоять особняком от общемировых тенденций. Цифровизация несет серьезные вызовы существующим бизнес-моделям в банках, которые сегодня проходят процесс трансформации по всему миру и в России в частности.

Количество цифровых банков в мире растет – и наибольшую динамику показывают организации, у которых вообще нет собственных офисов и банкоматов (табл. 1).

Таблица 1

Ведущие цифровые банки мира по размеру клиентской базы

№	Банк	Материнская компания	Страна	Количество клиентов, млн
1	ING Diba	ING Group	Германия	8,5
2	Capital One 360	Capital One Financial	США	7,8
3	USAA Bank	USAA	США	7
4	FNBO Direct	First National of Nebraska	США	6
5	Rakuten Bank	Rakuten	Япония	5
6	Tinkoff Bank	-	Россия	5
7	TIAA Direct	TIAA-CREF Trust Company	США	3,9
8	Discover Bank	Discover Financial Services	США	3,5
9	Alior Bank	-	Польша	3
10	DKB AG	-	Германия	3

Отличием цифрового банка от классического является наличие культуры, которая позволяет оперативно реагировать на запросы клиентов, внедрять новые решения, использование цифровых каналов и продуктов в цифровой форме. Цифровым банкам/необанкам лучше удастся учитывать привычки клиентов, предлагая особые условия, необычные для банковского рынка, а также дополнительные нефинансовые услуги. Цифровой банк предлагает большую часть своих продуктов и услуг в цифровом виде с использованием цифровых каналов.

Инфраструктура такого банка оптимизирована для цифровых коммуникаций и готова (вместе с корпоративной культурой) к быстрой смене технологий. Необанки изучают и внедряют бесконтактные и мобильные платежи, скоринговые модели на базе BigData. В результате этого происходит трансформация традиционных банков в цифровые [3; 4].

Для цифровых банков также характерны: клиентоцентричность, персонализация предложения, мобильность, должен развиваться со скоростью происходящих вокруг изменений, гибкость, которую может обеспечить Agile-культура – как в разработке решений, так и в архитектуре построения ИТ-систем, продукты цифрового банка должны объединять компетенции бизнеса, ИТ и маркетинга (табл. 2).

Таблица 2

Отличия традиционных и цифровых банков

Традиционный банк	Цифровой банк
Весь опыт, знания о клиенте сконцентрированы в определенной точке обслуживания, филиале банка	Центром сосредоточения знаний о клиенте и клиентского опыта является сам клиент
Филиал или офис банка является точкой начала взаимодействия с клиентом	Клиент сам выбирает как ему удобнее начать взаимодействие с банком, чтобы начать общение необязательно приходиться в офис
Расстояние до филиала имеет значение, клиент должен иметь возможность физически туда добраться	Клиент физически может находиться где угодно, расстояние до офиса банка не имеет значения
Цифровые сервисы являются продолжением сервисов филиала, где обслуживается клиент	Цифровые сервисы находятся в центре модели обслуживания клиента независимо от филиала
Продукты и сервисы стандартизированы	Продукты и сервисы подгоняются под потребности клиента
Знания о клиенте и опыт обслуживания может быть разным в зависимости от канала обслуживания	Оmnikanальность, опыт, знания о клиенте аккумулируются в одной точке, независимо от канала обслуживания

Онлайн-сервисы позволяют банкам сократить операционные расходы, что транслируется в снижение стоимости банковских услуг и повышает их привлекательность для клиентов. Так, оплата счетов через интернет-банк проводится с меньшей комиссией, чем в офисе банка. При открытии депозита через интернет можно получить более высокую ставку. Кроме того, банковские онлайн-сервисы удобны клиентам, так как экономят время на посещение банка. И коммерческие могут выбрать путь инноваций, либо потеряют свою конкурентоспособность на рынке.

Цифровизация в Российской Федерации затрагивает следующие сектора: платежи, кредитование и банковские технологии, мобильные финансовые услуги, управление финансами

и счетами, денежные переводы, работу консультантов, страховые технологии, краудфандинг, P2P-кредитование, блокчейн и криптовалюты [5, с. 77].

Цифровые кредитные организации используют подход open banks и открывают API (интерфейс прикладного программирования), предоставляя доступ к своим данным сторонним пользователям и компаниям (мобильным приложениям, онлайн-магазинам). Популярность набирают чат-боты, которые могут быть как текстовые, так и направленные на распознавание речи.

Несмотря на растущие темпы цифровизации, полностью цифровых банков на российском рынке пока единицы. Среди них: Тинькофф банк, Модуль Банк, Точка, Рокетбанк, Touch bank, Talkbank, Яндекс.Деньги (рис. 1).

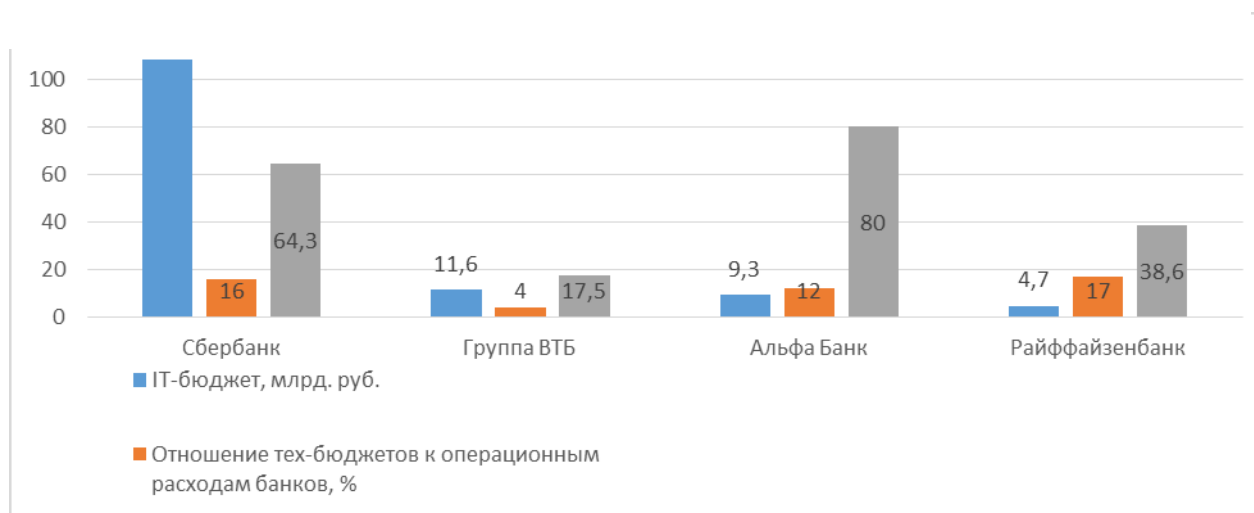


Рис. 1. Крупные банковские игроки на российском финансовом рынке

Итоговая стоимость российских небанков по состоянию на 31.12.2019 г. составляет 243,18 миллиардов рублей, большая часть этой суммы пришлась на цифровой банк АО «Тинькофф Банк» (227,93 млрд руб.), Модульбанк (3,57 млрд руб.), Яндекс.Деньги (8,79 млрд руб.), Talkbank (0,35 млрд руб.), TouchBank (1,83 млрд руб.), Рокетбанк (0,33 млрд руб.), Точка банк (0,37 млрд руб.).

Таким образом, в Европе работают десятки так называемых небанков, и далеко не все они являются банками по своей сути.

Необанк представляет более широкий спектр финансовых услуг, чем классическая кредитная организация. В список услуг часто входят страховые и брокерские услуги, электронные кошельки и переводы, а также доверительное управление, управление казначейской деятельностью, услуги для бизнеса – в частности, лизинг и даже консалтинг [7, с. 57].

Эти компании кардинально меняют индустрию финансового посредничества, делая ее более прозрачной, доступной и разумной с точки зрения затрат. Не всем необанкам суждено преуспеть и оказаться прибыльными, но они определенно задали новый тренд в индустрии.

Российская банковская система для потребителя намного более гибкая, чем европейская. В России существование большого количества финтех-стартапов невозможно, поскольку то, что предлагают западные разработчики, уже давно используется. Крупнейшие банки активно конкурируют между собой в этом сегменте, выстраивая целую экосистему и предлагая своим клиентам продвинутое ИТ-решения, часто основанные на технологиях искусственного интеллекта. Например, переводы с помощью голосовых помощников, биометрическая аутентификация или настроенные под конкретного пользователя предложения финансовых услуг.

По проникновению дистанционного банковского обслуживания (ДБО) Россия отстает от наиболее развитых рынков на 4-6 лет. В России клиентов ДБО вдвое меньше (30% в сравнении с 60% в ЕС), при этом лидирующие по проникновению дистанционного обслуживания российские банки более чем в два раза опережают конкурентов [8, с. 43].

Проникновение дистанционного банковского обслуживания отстает от проникновения интернета, что указывает на потенциал его дальнейшего роста, потребители готовы покупать банковские продукты через интернет. Особенностью российского рынка является популярность такой инновации, как банки без отделений (*direct banking*), ярким примером является банк «Тинькофф», характерно «цифровое неравенство» между регионами России.

При этом в России активно развивается сегмент банковских клиентов, использующих для удаленного доступа только

мобильное приложение: доля таких респондентов составляет 10%, что является самым высоким показателем среди других мировых рынков (табл. 3).

Таблица 3

Доля клиентов, использующих дистанционное банковское обслуживание, %

	Не используют цифровые каналы	Только интернет-банкинг	Интернет-банкинг и мобильный банкинг	Только мобильный банкинг
Россия	42	15	32	10
Восточная Европа: Польша, Турция	38	17	39	6
Северная Европа: Швеция, Нидерланды	11	33	51	5
Южная Европа: Италия, Испания	41	18	38	3
Центральная Европа: Франция, Германия, Великобритания	32	34	32	2

Основной финансовый продукт, который россияне приобретают через интернет, – это депозиты (92% всех цифровых продаж), в то время как доля продаж кредитных и прочих продуктов (дебетовых карт, страховок и др.) составляет всего 8%. Доля цифровых продаж от всех продаж составляет: Польша > 25%, Австралия – 15-25%, США < 15%, Россия – 15-25% [9, с. 55].

Потенциал увеличения продаж кредитных и других продуктов через интернет у российских банков пока еще не полностью реализован (рис. 2).

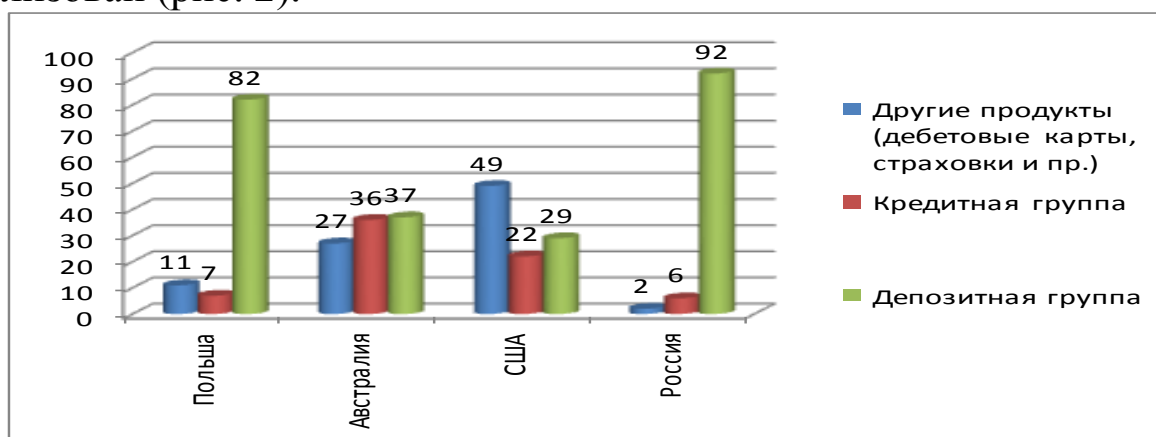


Рис. 2. Сегменты продажи интернет-продуктов

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Причиной торможения развития цифровых банков в Российской Федерации является накопленная консервативность систем, определяемая спецификой каждого конкретного банка, а также жесткими регламентами. Сформированные ранее ИТ-инфраструктуры отличаются малой гибкостью и сложностью интеграции с новыми решениями.

Однако традиционные российские банки создают в своей структуре или вне ее блоки цифрового бизнеса и стремятся быть в тренде, внедряя отдельные цифровые решения для поддержания своей конкурентоспособности на рынке.

Для перехода к небанкам необходимо не просто заменить фактические отделения на онлайн-платформу, но и обеспечить высокий уровень доверия клиента к таким банкам, повысить финансовую грамотность населения, наладить бесперебойную работу технологического оснащения, качественный индивидуальный подход к каждому клиенту, необходимо также разработать соответствующую нормативно-правовую базу, порядок и условия лицензирования деятельности цифровых банков в Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Технологии в банке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://www.kommersant.ru/doc/3923838>.
2. Финтех в России 2018: в поисках нового рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // https://bloomchain.ru/Fintech_in_Russia_2018.pdf.
3. Государство. Бизнес. ИТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Цифровая_трансформация_российских_банков.
4. FutureBanking: Сколько в России «настоящих цифровых банков» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://futurebanking.ru/post/3757>.

5. Безсмертная Е.Р. Диджитализация финансового сектора экономики: кто получит цифровые дивиденды / Е.Р. Безсмертная // Экономика и управление. – 2018. – №2. – С. 75-83.

6. Коляденко С.В. Цифровая экономика: предпосылки и этапы становления / С.В. Коляденко // Экономика. Финансы. Менеджмент. – 2016. – № 6. – С. 106-107.

7. Вертюк С.М. Определение приоритетных направлений развития цифровой экономики / С.М. Вертюк // Научные записки УНИИС. – 2016. – № 2. – С. 51-58.

8. Малышева Г.А. О социально-политических вызовах и рисках цифровизации российского общества / Г.А. Малышева // Власть. – 2018. – № 1. – С. 40-46.

9. Куприяновский В.П. Цифровая экономика – «Умный способ работать» / В.П. Куприяновский и др. // International Journal of Open Information Technologies. – 2016. – № 2. – С. 51-58.

УДК: 336.741.225

РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТЕ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Филиппова Ю.А.,

*канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье проанализированы показатели денежного обращения, рассмотрена качественная взаимосвязь улучшения параметров денежной массы и степени развития платежной системы, выявлена зависимость между уровнем развитости платежной системы государства и показателями денежного обращения и денежной массы.

Ключевые слова: *денежно-кредитная политика, инструменты, ставки, центральный банк, платежная система, денежная масса.*

The article analyzes the indicators of money circulation, considers the qualitative relationship between improving the parameters of the money supply and the degree of development of the payment system, reveals the relationship between the level of development of the payment system of the state and indicators of money circulation and money supply.

Keywords: monetary policy, instruments, rates, central bank, payment system, money supply.

Постановка задачи. Платежная система государства выступает определяющим компонентом национальной экономики, центральным звеном финансово-кредитной системы. Как показывает опыт развитых стран, рациональная организация платежной системы способствует совершенствованию денежно-кредитных отношений, эффективному функционированию финансовой сферы в целом, обеспечению эффективного функционирования национального хозяйства, а также осуществлению межгосударственных валютных расчетов. Этим и объясняется рост интереса к проблеме развития платежной системы в контексте рассмотрения мер денежно-кредитной политики.

Анализ последних исследований и публикаций по проблематике. Несмотря на многочисленные научные разработки и исследования актуальных проблем в сфере денежно-кредитной политики, становления и развития платежных систем, изменение темпов социально-экономического развития, глобализационные финансово-экономические тенденции, расширение спектра и рост уровня негативного воздействия рисков и угроз объективно обуславливают новые вызовы и угрозы на всех уровнях финансовых отношений. Поэтому существует потребность в обосновании рациональных и более эффективных механизмов, а также инструментов и средств государственной денежно-кредитной политики в контексте развития платежных систем.

Исследованиям в направлении развития платежной системы занимаются такие зарубежные ученые, как Р. Глен Хаббард, Н.Г. Энг, Е.М. Долан, Э.Л. Рид, И. Фишер, а также отечественные ученые: Н.М. Кочеткова, А.И. Липис, О.П. Овчинникова, А.А. Прокопенко, А.В. Рудинская, Н.А. Ерохина и др.

Актуальность исследования. Современный этап развития финансовой системы государства характеризуется расширением объемов и структуры денежного оборота, необходимостью предотвращения финансовых рисков и налаживания действенного контроля над системой денежного обращения. Также следует отметить повышение ответственности центральных банков в процессе обеспечения непрерывного функционирования

платежных систем государства. В связи с этим, развитие платежных систем выступает приоритетной задачей в процессе проведения денежно-кредитной политики государства.

Цель статьи: изучить тенденции развития платежных систем в контексте реализуемой монетарными властями денежно-кредитной политики государства.

Изложение основного материала. Последние тенденции развития мирового финансового сектора можно охарактеризовать значительным технологическим прорывом в сфере денежных расчетов. Рыночный тип экономики реализует ряд возможностей по быстрому развитию национальных платежных систем и приводит к обширному распространению новых форм денежных платежей. К данным формам следует отнести различные платежные карты, как банковские, так и предоплаченные, электронные деньги, розничные электронные переводы, электронные платежи между физическими лицами, а также системы крупных переводов в режиме реального времени. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы изучения современных тенденций развития платежных систем, а также влияния этого процесса на денежно-кредитную политику государства.

Платежная система любой страны является основой деятельности как национальной экономики в целом, так и банковской системы, поскольку она является каналом связи в общей системе товарооборота государства.

В большинстве развитых стран мира приоритетная цель проводимой денежно-кредитной политики – поддержание ценовой стабильности, т.е стабильно низкого уровня инфляции. Выполнение этой цели обеспечивает устойчивый уровень покупательной способности национальной валюты государства.

Исходя из основных направлений государственной денежно-кредитной политики РФ на ближайшую перспективу, следует, что ориентиром выступает инфляция на уровне 4% [1]. Такое значение инфляции будет способствовать созданию благоприятных условий для устойчивого роста экономики и сохранению финансовой стабильности.

Среди основных задач денежно-кредитной политики выделяется установление приоритетных направлений развития

банковской сферы. Однако современную денежно-кредитную политику можно охарактеризовать как имеющую монетарный характер, т.е., внимание переносится на кредитные отношения как базис для осуществления мультипликации денег и их агрегатирования.

В теоретических работах подчеркивается значимость денежно-кредитной политики при осуществлении распределения и перераспределения денежных ресурсов между отраслями и сферами экономики через банки на безинфляционной основе [2].

Достигнуть целей денежно-кредитной политики возможно, применяя различные инструменты, в том числе устанавливая ориентиры по росту объема денежной массы и управлению денежными агрегатами. Как в теоретическом, так и практическом аспекте регулирование темпов роста количества денег в экономике, как главный фактор сглаживания инфляции, занимает важное место.

Следует отметить, что в научных исследованиях недостаточное внимание уделяется такому основному показателю, который характеризует эффективность использования денег в экономике – скорость обращения денег.

Также в официальных документах, регламентирующих денежно-кредитную политику, не указывается, что скорость обращения денег является качественной характеристикой денежного обращения. Таким образом, на практике достижение ускорения денежного оборота является сложной задачей, т.к. для ее решения отсутствуют прямо коррелируемые инструменты точечного воздействия.

Следует отметить, что еще И. Фишер в своих работах делал акцент на взаимосвязь между значениями номинального валового внутреннего продукта (ВВП) и количеством денег, которые находятся в обращении, сформулировав данную взаимосвязь в виде уравнения обмена. И. Фишер утверждал, что это «величина, обратная относительно уровня цен, а, следовательно, изучение покупательной силы денег идентично изучению уровня цен» [3].

Исходя из монетаристского учения, объемы денежного предложения оказывают влияние на валовой продукт, непосредственное воздействие на уровень цен, инвестиционный

климат, уровень занятости населения. Причем существует более устойчивая взаимосвязь между такими параметрами, как масса денег в обращении и параметрами ВВП, чем между объемами инвестиций и ВВП.

Следовательно, на основе использования монетарных рычагов можно обеспечить экономический рост, пропорционально увеличивая денежную массу в обращении до величины среднегодового темпа прироста ВВП, который рассчитывается на длительную перспективу.

Данная зависимость, но с учетом уровня инфляции, нашла отражение в работах М. Фридмена в виде монетарного правила, которое было сформулировано в математическом уравнении [4]. Следует отметить, что увеличение объема предложения денег, происходящее с превышением расчетных параметров инфляции, с большой вероятностью стимулирует наращивание темпов инфляции. В обратном случае, увеличение объемов денежной массы на уровне ниже темпов инфляции приводит к сдерживанию темпа прироста реального ВВП (возможно достижение отрицательных значений).

Монетарное правило учитывает динамическую характеристику приростов, но не принимает во внимание такой параметр, как скорость движения денег. Следует заметить, что если увеличить скорость движения денег, то возможным становится количественное сокращение объемов денежного предложения или более качественное насыщение экономики деньгами при их имеющемся объеме.

В начале 2000-х годов решение задачи по ускорению расчетов ограничивалось только вариативностью форм осуществления расчетов, т.к. другие формы не могли быть применены на практике ввиду технических ограничений. Появление частных банковских платежных систем и развитие платежных систем организаций небанковского типа на основе совершенствования информационных технологий обозначили для научного сообщества необходимость теоретических исследований и практических разработок методики денежного обращения на принципиально новом технологическом уровне.

Также следует учитывать развитие электронных платежных систем, которые могут быть созданы небанковскими финансовыми институтами. Хотя так как небанковские кредитные учреждения не открывают текущих счетов своим клиентам, то они не могут быть посредником в расчетах и не могут создавать «мнимых» вкладов при кредитовании своих клиентов. Следовательно, они не могут создавать и уничтожать новые кредитные деньги, то есть не могут увеличивать или сокращать денежное предложение в стране, как коммерческие банки [5, с.101].

В современных теоретических исследованиях монетарная политика в долгосрочной перспективе рассматривается через синтез различных подходов использования кредитно-денежных инструментов. Характерная черта практических разработок – их эклектичный характер, объединяющий экономические (в части финансовые механизмы), технические (в части компьютерные и другие информационные технологий) и социальные (в части исследования общественного эффекта и психологического восприятия) науки.

Рассматривая развитие современных платежных систем, следует отметить появление нового действенного рычага денежно-кредитной политики, который непосредственно влияет на ускорение оборачиваемости денежной массы и ее компонентов и тем самым обеспечивает контроль над увеличением денежной массы и влияет на снижение уровня инфляции. Данный устойчивый рычаг денежно-кредитной политики способен оказывать воздействие на денежную массу не только при решении задач текущего периода, но и в стратегическом плане.

Следует отметить, что рост экономики провоцирует неизбежный рост объемов денежной массы, что несет вместе с тем опасность спровоцировать дополнительный к прогнозируемому рост уровня инфляции. В таких реалиях приоритетная задача денежно-кредитной политики – не допустить или сдерживать рост денежной массы вместе с одновременным повышением эффективности ее оборота в экономике, улучшением качества использования денег.

Исходя из статистической информации, в Российской Федерации на протяжении последних десяти лет прослеживается

тенденция как многократного роста денежной массы в стране, так и соответственно усиления инфляционных явлений. Данные факторы доказывают актуальность поиска механизмов по повышению эффективности использования циркулирующей денежной массы, не допуская при этом ее чрезмерного роста (рис. 1).

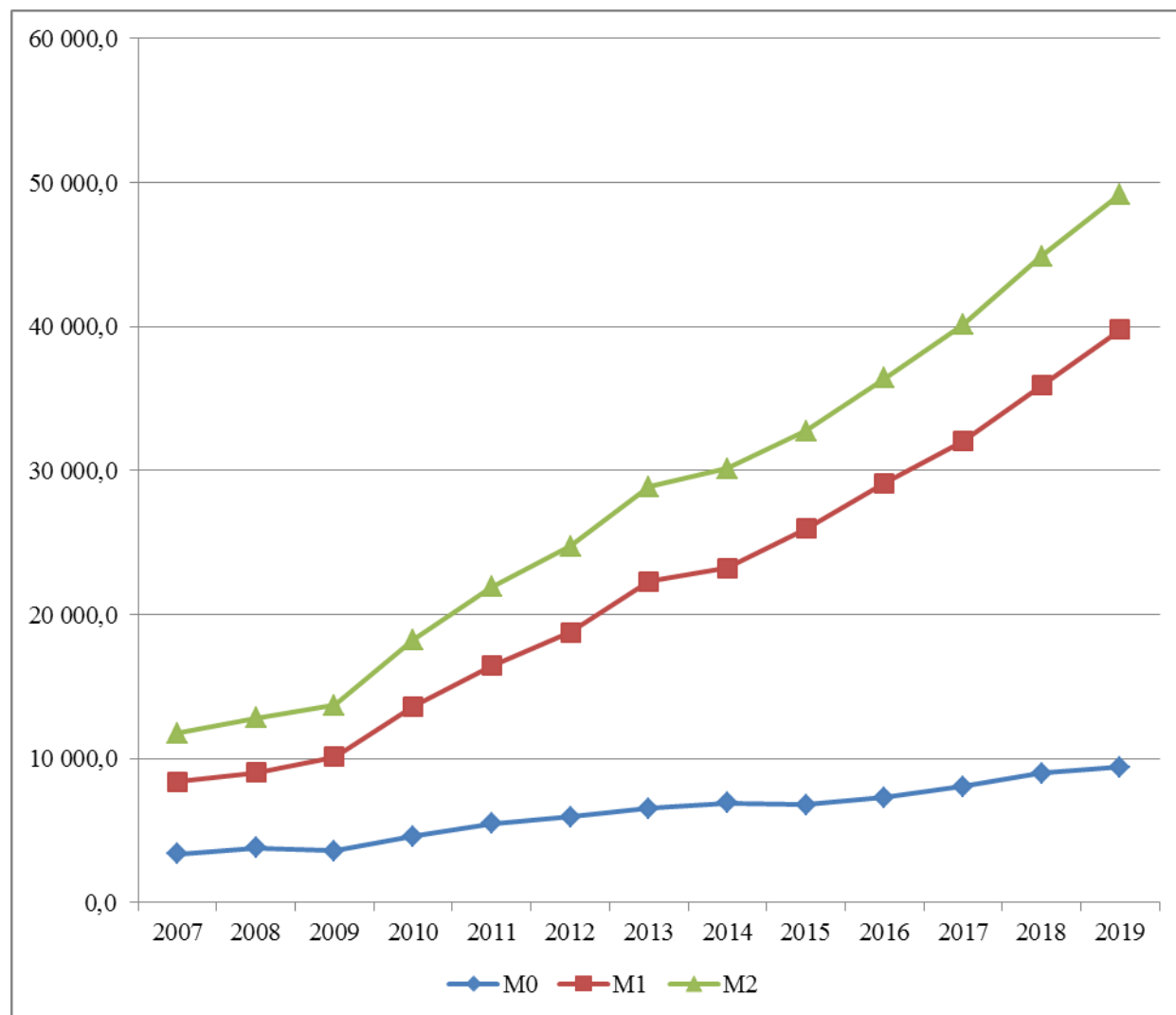


Рис. 1. Динамика цепных темповых показателей компонентов денежной массы в РФ в 2007-2019 гг. [6]

В ходе анализа данных Банка Россия установлено, что, начиная с 2007 г., происходило увеличение объемов денежной массы в национальном определении, которая на конец 2019 г. составила 49195,3 млрд руб. Наиболее динамичный рост агрегата M2 наблюдался в предкризисный период до 2008 г., затем прирост замедлился до уровня 0,83-31,07% в год. В этот же отрезок времени прослеживались наибольшие темпы прироста (до 53,76%) всех

остальных денежных агрегатов, что сигнализирует о перенасыщенности экономики деньгами.

Также стоит обратить внимание, что динамика показателя М0 за анализируемый период увеличивается незначительно. За приведенный для анализа период отмечается значительный рост показателя М1 (особенно в 2011 г.). Данное изменение могло происходить из-за распространения безналичных платежей и соответственно развития платежного инструментария.

В соответствии с проведенными исследованиями структуры денежной массы в 2007-2012 гг. агрегат М0 составлял высокую долю (23,46-35,82%), что характеризует «незрелость» денежной и платежной системы в стране (рис. 2).

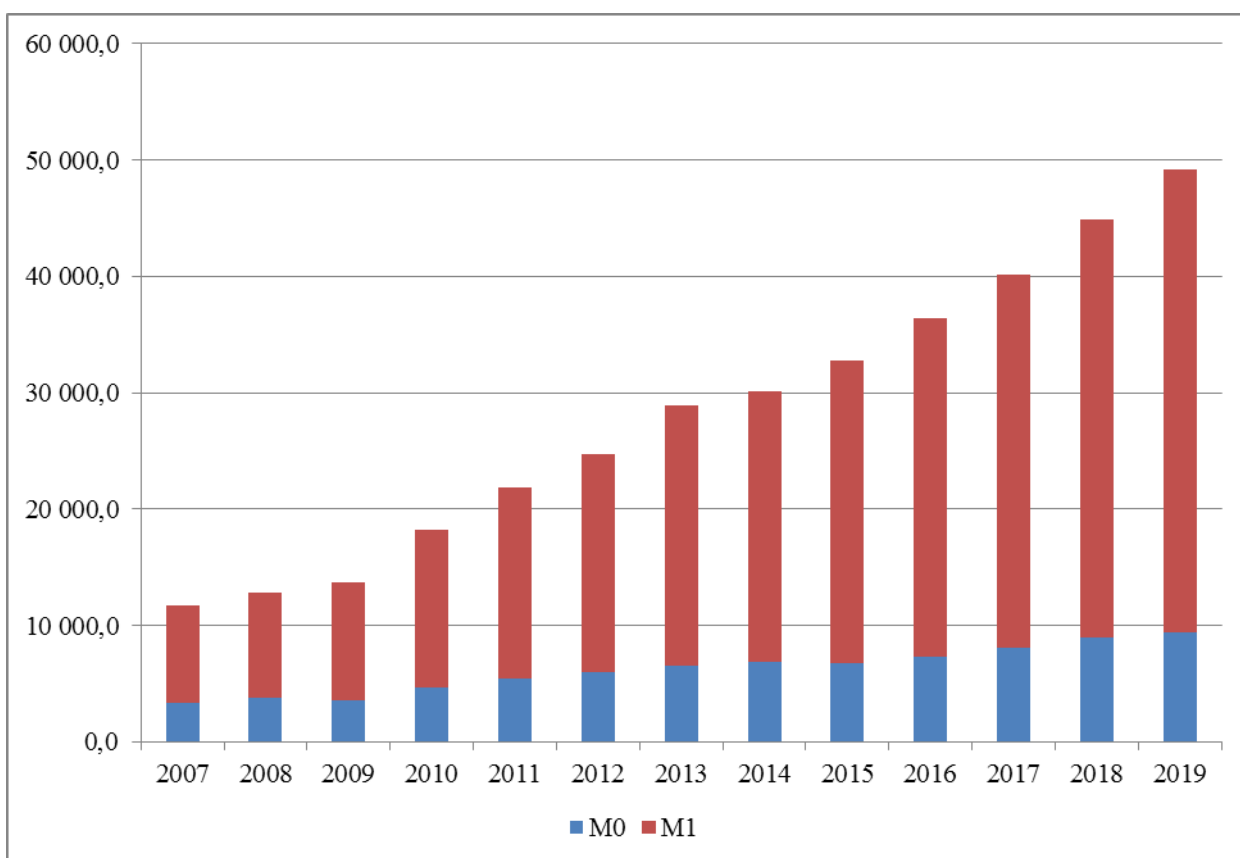


Рис. 2. Структура денежной массы в национальном определении в РФ в 2007-2019 гг. (на конец года) [6]

Однако уже с 2013 г. происходит увеличение значения М1, и доля наличности М0 уменьшается. Это можно рассматривать как следствие проведенных структурных оптимизаций. Благодаря

внедрению финансово-технологических инноваций общая доля М0 в показателе М1 продолжает уменьшаться.

Возникает необходимость рассмотреть качественное совершенствование институциональной структуры банковской системы России (табл. 1).

Таблица 1

Институциональная обеспеченность экономики РФ
платежными услугами 2009-2019 гг. [6]

Показатели	2009	2011	2013	2015	2017	2019	Темп роста, за 2009-2019гг., %
Общее количество учреждений банковской системы, ед.	43294	42904	46451	44511	35905	30850	71,26
В том числе:							
учреждений Банка России	632	608	505	365	239	157	24,84
кредитных организаций	1108	1012	956	834	623	484	43,68
филиалов кредитных организаций	3470	2926	2349	1708	1098	709	20,43
дополнительных офисов кредитных организаций	21272	22002	23347	23306	19776	20499	96,37
Кредитно-кассовых и операционных офисов кредитных организаций (филиалов), операционных касс вне кассового узла кредитных организаций	16812	16356	19294	18298	14169	9001	53,54
Количество учреждений банков в расчете на 1 млн жителей	305	302	325	306	245	211	69,18

Исходя из данных табл. 1, начиная с 2008 г. включительно, происходит количественный рост институтов банковской системы. Но, начиная с 2014 г., происходит их сокращение, что связано в первую очередь с качественным улучшением, структурной оптимизацией и использованием инноваций.

В связи с этим можно сделать вывод, что общая динамика институциональных изменений за 2009-2019 гг. отрицательная, из-за внедрения финансово-технологических инноваций с последующими изменениями в характере платежных систем.

В будущем эти тенденции должны привести к росту экономической и социальной эффективности платежных систем, оптимизации денежного оборота за счет сокращения издержек и росту оборачиваемости денежных средств.

Таким образом, развитие платежных систем для государственной политики в денежно-кредитной сфере является приоритетным направлением. В данном случае основным объектом денежно-кредитного регулирования является совокупная денежная масса, от размера которой зависит динамика основных показателей макроэкономического развития.

В связи с этим, в зависимости от состояния экономической конъюнктуры, центральный банк может реализовать два основных вида денежно-кредитной политики, которые осуществляют противоположное влияние на динамику денежной массы.

Рестрикционная денежно-кредитная политика (политика «дорогих денег») направлена на ограничение объема кредитных операций, повышение уровня процентных ставок и торможения темпов роста денежной массы в обороте. Кроме того, эта политика применяется как с целью сглаживания резких колебаний фаз экономического цикла, так и в целях сдерживания инфляции и обеспечения стабильности денежной единицы.

Экспансионистская денежно-кредитная политика (политика «дешевых денег») сопровождается расширением объемов кредитных операций, снижением уровня процентных ставок и общим ростом денежной массы. Политика денежной экспансии осуществляется с целью преодоления спада производства и оживления деловой активности путем повышения уровня инвестирования в реальный сектор экономики и увеличения платежеспособного спроса на товары и услуги.

Кроме того, объектами, на которые могут еще быть направлены прямые регулятивные меры центрального банка, являются такие переменные денежного рынка, как предложение (масса) денег, процентная ставка, валютный курс, скорость обращения денег и др., выбор которых зависит от экономической, политической ситуации в стране и внешних факторов. В то же время денежно-кредитная политика косвенно также влияет на

макроэкономическую, производственную, социальную и другие сферы.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, изучение тенденций развития платежных систем, а также последствий их распространения в контексте возможности проведения монетарными властями эффективной денежно-кредитной политики является актуальным. В условиях расширения рынков розничных платежных инноваций политика по формированию современной платежной системы государства должна отвечать условиям динамичности и гибкости.

Важным является осознание исторически сложившихся тенденций развития платежных средств, рисков, которые возникают в процессе их функционирования, а также возможных негативных последствий для различных экономических субъектов (например, домохозяйств, организаций и коммерческих банков), что позволит монетарным властям проводить анализ и разрабатывать перспективы развития отдельных форм платежных средств в государстве.

Список использованных источников

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2020 год и период 2021 и 2022 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/Content/Document/File/79958/on_2020\(2021-2022\).pdf](http://www.cbr.ru/Content/Document/File/79958/on_2020(2021-2022).pdf).
2. Овчинникова О.П. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики: ориентация на результат / О.П. Овчинникова, Н.Э. Овчинникова // Финансы и кредит. – 2008. – № 26. – С. 2-8.
3. Фишер И. Покупательная сила денег / И. Фишер. – М.: Дело, 2001. – 198 с.
4. Fridman M. The Role of Monetary Policy // The American Economic Review, March, 1968.
5. Фомина Е.А. Тенденции развития финансового посредничества в Украине / Е.А. Фомина, Д.М. Стадниченко // Региональная экономика и управление. – 2014. – № 2. – С. 101-103.
6. Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

БАНКОВСКИЙ НАДЗОР И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

Чирах Е.В.,
*аспирант кафедры финансов
ГООУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье рассмотрены вопросы развития кредитной системы государств, выделены особенности функционирования банковской системы, определена роль банковского надзора. Исследованы разные мнения по вопросу сущности и специфики формирования и проведения регулятором банковского надзора в современных условиях развития экономики.

Ключевые слова: банки, центральный банк, кредитная система, банковский надзор.

The article deals with the development of the credit system of States, highlights the features of the banking system, defines the role of banking supervision. Different opinions on the essence and specifics of the formation and conduct of banking supervision by the regulator in modern conditions of economic development are investigated.

Key words: banks, Central Bank, credit system, banking supervision.

Постановка задачи. Развитие экономики каждой страны мира зависит от устойчивости и возможностей кредитной системы, особенно банковской системы, которая обеспечивает обращение всех денежных потоков юридических и физических лиц страны.

Банковская система является изначально основополагающей финансовой системой, поскольку через банковские институты проходят все денежные потоки страны. Выделение на первый уровень центрального банка, включающего регулирующие, надзорные и другие функции, обусловлено необходимостью проведения надзора за деятельностью коммерческих банков с целью недопущения экономического кризиса в стране.

Банки второго уровня имеют исключительную возможность проводить в совокупности операции привлечения и размещения средств юридических и физических лиц, кредитования и инвестирования и другие, что создает предпосылки и угрозы

стабилизации банковской системы, а впоследствии и развития экономики в целом.

Поэтому для развития экономики государства, эффективного функционирования финансовой системы необходимо формирование эффективной системы банковского надзора.

Актуальность исследований в этой области особо возросла после системного кризиса 2008 года, который показал несовершенство работы сформированного механизма банковского надзора.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и методологические основы деятельности финансовых посредников, банковских институтов отражены в трудах зарубежных ученых Дж. М. Кейнса, Р. Левина, Р. Лукаса, Х. Мински, Дж. Робинсона, Б. Фридмана, Й. Шумпетера. Отечественные ученые Г.А. Бряннов, А.Г. Гузнов, С.Р. Моисеев, С.В. Морозов, О.В. Саввина исследовали основные элементы и направления становления механизма банковского надзора, однако учеными не был предложен механизм развития банковского надзора в развивающихся странах на современном этапе развития технологий.

Особо необходимо отметить необходимость исследований в данной области в целях совершенствования банковского надзора в связи с адаптацией международных стандартов банковского регулирования для дальнейшей интеграции в мировое сообщество. В работах А.Ю. Симановского, А.В. Мурычева, А.М. Тавасиева, Г.Г. Фетисова, О.И. Лаврушина, И.Д. Мамоновой, Я.А. Гейвандова, Ю.С. Голиковой, М.А. Хохленковой, А.Г. Братко, Д.Г. Алексеевой, С.В. Пыхтина, Е.Г. Хоменко, Е.М. Дьяченко и др. представлены теоретические и практические рекомендации по усовершенствованию набора инструментов регулирования и надзора для адаптации международных рекомендаций в национальные законодательные и нормативно-правовые акты Российской Федерации.

Актуальность исследования. Актуальность проблем формирования и развития механизма банковского надзора предопределена наличием нерешенных вопросов его эффективности в условиях неопределенности, возрастающей необходимостью обеспечения финансовой безопасности

банковских операций и действия всей кредитной системы государства. Поиск путей формирования и развития механизма банковского надзора в современных условиях является особым предметом научного теоретического и практического исследования.

Цель статьи: исследование вопросов становления банковского надзора для развития кредитной системы государства.

Изложение основного материала. Современная банковская система – это основная составляющая кредитной системы любого развитого государства. Ее надежность является главным условием полноценного формирования стабильной экономики. Практическая важность банковской системы обуславливается тем, что она управляет в стране системой платежей и расчетов; немалую часть своих коммерческих сделок реализовывает путем инвестиций и кредитных процедур, наравне с иными экономическими посредниками банки направляют сбережения жителей – временно свободные денежные средства, к различным компаниям, производственным структурам.

Эволюционное развитие финансовой, в том числе кредитной деятельности привело к формированию, по мнению автора, двухуровневой банковской системы, где на первом уровне находится регулятор – центральный банк страны, а на втором уровне банковские и небанковские кредитные организации.

Важность центрального банка страны в формировании и регулировании денежно-кредитной политики и экономики Российской Федерации исключительно высока. Центральный Банк обладает рядом функций и целей, которые ориентированы на формирование и рост экономики страны. Центральный Банк Российской Федерации владеет обширным набором инструментов и способами влияния на денежно-кредитную политику. Ключевыми из них являются осуществление учетной политики и политики рефинансирования, установление минимальных дополнительных требований, операций на открытом рынке и валютная политика.

Коммерческие банки занимают основное место в кредитной системе страны, что обуславливается масштабным размером ресурсов, которые находятся под контролем банка, оригинальным сочетанием процедур и услуг, которое дает возможность банкам поддерживать постоянную взаимосвязанность со всеми звеньями

процесса воспроизводства. Ни одно другое учреждение кредитной системы не имеет возможности конкурировать с банком в области многообразия активных операций.

Брокерские и дилерские фирмы, страховые фирмы, биржи, инвестиционные фонды, в свою очередь, осуществляют обращение денежных средств, что свидетельствует о конкурентной борьбе с банками, но их удельный вес незначителен.

В последние годы границы между банками и прочими финансовыми институтами, принимая во внимание и небанковские кредитные организации, становятся все больше незначительными. Таким образом, банки динамично принимают участие в осуществлении трастовых, лизинговых, факторинговых услуг в области управления собственностью по доверенности, в области компьютерного и бухгалтерского обслуживания, страховой деятельности, а кроме того, в предоставлении услуг, которые осуществляют и специализированные финансовые институты.

Но на сегодня наблюдается объединение капиталов кредитных организаций и частных предприятий всех видов деятельности и образование объединений в виде холдинговых компаний, финансово-промышленных групп и других (рис. 1). Законодательные ограничения обходят организации и предприятия путем использования различных инсайдерских схем.

К составляющим банковской инфраструктуры относят законодательные нормы (характеризующие положение кредитного учреждения, список выполняемых ими действий) [1-3];

внутренние принципы совершения действий (обеспечивающие осуществление законодательных действий и сохранение интересов вкладчиков, клиентов банка, его личных интересов в виде интересов акционеров, инсайдеров банка);

построение учёта, отчётности, совокупности выполняемых и регламентированных учетных норм, и правил (компьютерная переработка информации, руководство работой банка в основе современных коммуникационных концепций);

структура менеджмента банка.

Организационно-правовая форма деятельности Банка Российской Федерации связана с двойственной природой, свойственной всем центральным банкам стран. Он одновременно

выступает в роли государственного органа, проводящего политику в экономической области, и в роли банка – субъекта коммерческой деятельности. В качестве юридического лица Банк Российской Федерации представляет себя как участник взаимоотношений среди финансовых субъектов. Как все юридические лица, он обладает печатью, определенным местоположением – юридическим адресом осуществления деятельности, основным капиталом и имуществом.

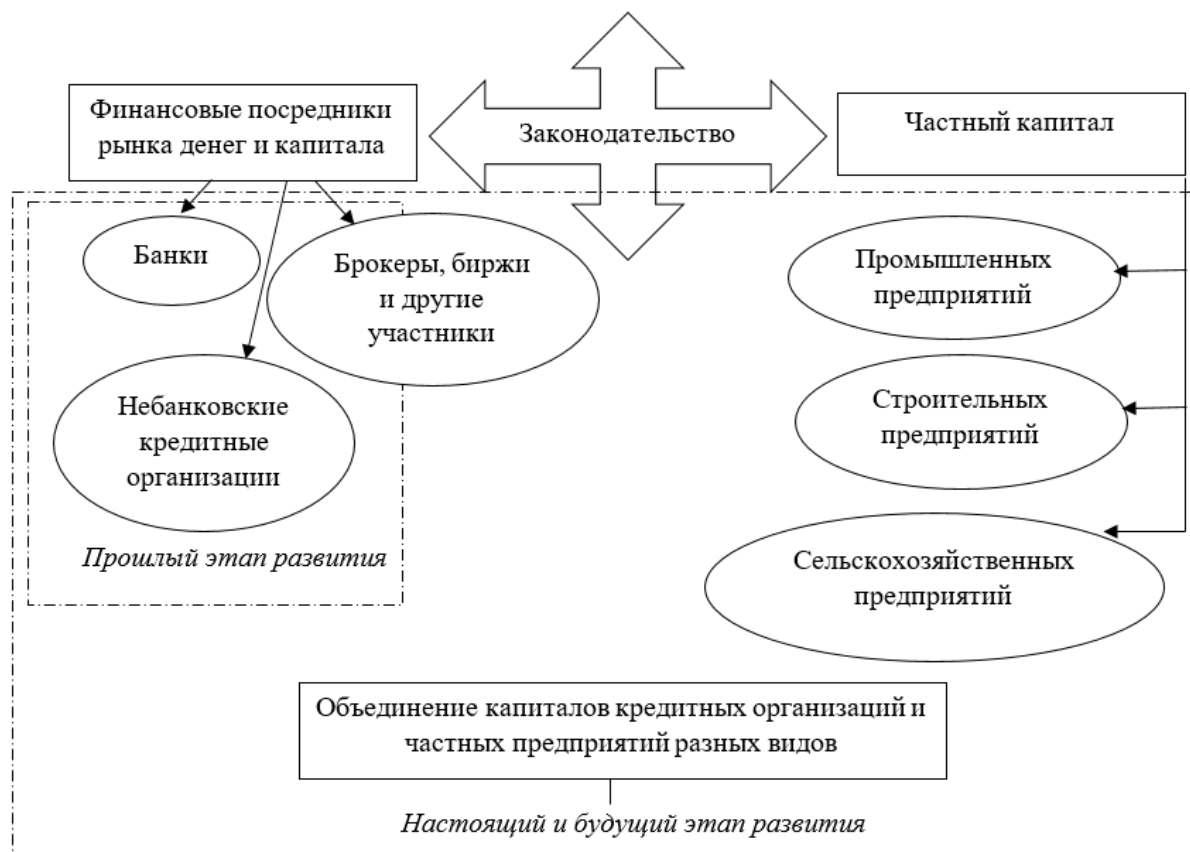


Рис. 1. Структурные преобразования рынка денег и капиталов в настоящем и будущем этапах развития

Как юридический субъект Банк Российской Федерации представляет собой орган государственного управления. Государство наделило Банк Российской Федерации властными возможностями исключительно в сфере банковской деятельности, банковского надзора и в области денежно-кредитных отношений. Его постановления и распоряжения обязательны для абсолютно всех участников денежного обращения, но исключительно в области денежных операций, денежно-кредитных отношений всех субъектов хозяйствования и физических лиц.

Возможности управления Банка Российской Федерации носят ограниченную направленность и по части отношения к банковским и небанковским кредитным организациям, для которых он является главным банком, но от которого не распространяются указания распорядительного характера. В соответствии с законодательными нормами, центральный банк не имеет права давать коммерческим банкам инструкции как осуществлять их деятельность, вторгаться в их повседневное оперативное функционирование. Исполнять распоряжения Центрального банка коммерческие банки обязаны исключительно в части соблюдения правил ведения валютных операций, определенных норм денежно-кредитного регулирования, стандартов банковской деятельности и управляемых рисков.

Тем не менее, владея определенными полномочиями, Центральный банк РФ не включен в состав органов государственной власти. Общая оценка института центрального банка экономистами сводится к тому, что это самостоятельный правительственный орган. По мнению автора, центральный банк – это правительственный аппарат, структура коего обособляется от других государственных органов, и, таким образом, у него есть право использовать персональную власть независимо от иных государственных органов. Мировой опыт позволяет свидетельствовать, что во многих развитых странах капитал центрального банка представлен собственностью правительства и частных компаний, что, по мнению автора, служит эффективным единением государственного и частного капитала, позволяет учитывать интересы всех стейкхолдеров.

Считается, что самостоятельность центрального банка является залогом эффективности денежно-кредитной политики, направленной на стабилизацию цен и покупательной способности национальной денежной единицы. Для того, чтобы бороться со стагнацией экономики, центральный банк страны обязан заслужить доверие общества и обладать репутацией органа, точно исполняющего собственные обязательства. У Центрального Банка РФ должна быть возможность управлять инструментами денежно-кредитной политики независимо от правительства.

Не следует рассматривать автономию центрального банка страны в абсолютном смысле. Даже при абсолютной формальной

самостоятельности постоянно имеется политическое влияние на управляющего, и не всякий раз есть возможность противостоять этому давлению. С другой стороны, вопрос о самостоятельности – это вопрос координации бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. Если бы правительство и центральный банк устанавливали одни и те же цели и если бы данные цели на практике служили экономическому развитию и росту, то слаженность была бы предпочтительнее самостоятельности.

Отнюдь не все центральные банки имеют в то же время и политическую, и экономическую самостоятельность. К примеру, как продемонстрировали исследования многих ученых и практиков, только центральные банки Канады, Нидерландов, Швейцарии, США, Японии и Германии располагают и политической, и финансовой независимостью. Центральные банки Франции, Великобритании находятся в зависимости от правительства или политически, или экономически и не могут быть отнесены к всецело самостоятельным центральным банкам.

Банковское законодательство, в том числе законы, стабилизирующие деятельность центрального банка, представлено частью общего свода законов, стабилизирующих общественные связи в стране.

Можно сделать вывод об особом статусе центрального банка страны, как независимого и регулирующего органа, который отвечает за экономическую стабильность на макроуровне и должен проводить эффективную политику поддержания деятельности кредитных организаций, обеспечивать экономический рост.

Отметим основные формы проявления регулирующей роли ЦБ РФ. Банк Российской Федерации реализовывает национальную регистрацию кредитных учреждений, их офисов и отделений, выдает и отзывает лицензии на исполнение банковских процедур, предъявляет требуемые квалификационные условия к менеджменту – руководству и главным бухгалтерам, в том числе дополнительные требования к работникам при осуществлении процедур с иностранными денежными единицами; устанавливает неукоснительные для кредитных учреждений инструкции и процедуры выполнения ключевых банковских операций, ведения бухгалтерского учета, формирования и представления

бухгалтерской и статистической отчетности; наблюдает за формированием долевого (акционерного) капитала кредитных учреждений, с тем, чтобы все денежные потоки не были сосредоточены «в одних руках». В частности, получение одним собственником доли либо пакета акций свыше 20% может осуществляться исключительно с заблаговременного согласия ЦБ; устанавливает для кредитных учреждений неукоснительные нормативы и требования, осуществляет надзор за их выполнением. В Законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке РФ)» приводится список ключевых финансовых нормативов, а во избежание разных толкований даются их дефиниции и характеристики. Среди неукоснительных нормативов: минимальный объем уставного капитала и собственных средств; максимальные объемы всевозможных рисков; нормативы ликвидности и достаточности денежных средств; максимальный объем привлечения валютных вкладов населения и др. В инструкции ЦБ РФ «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций» приводятся конкретные методологии, вычисления и необходимые параметры многих неотъемлемых нормативов.

Банк Российской Федерации не должен вторгаться в оперативное функционирование кредитных учреждений, за исключением ситуаций, предусмотренных федеральным законодательством. Хотя на практике в развивающихся странах происходит нарушение данного требования: при выводе коммерческих банков с рынка иногда нарушаются интересы собственников и клиентов банка.

Первой причиной является низкая капитализация банков, которые на этапах кризиса теряют свою платежеспособность и надежность. Другой причиной является передел собственности, нарушение интересов частного капитала.

Собственно говоря, существует немало всевозможных путей совершенствования методов капитализации банковской системы, которые могут быть потенциальными возможностями роста капитала, усовершенствования его качественной структуры в период стабильного финансового роста. Однако на этапе кризиса 2014-2016 годов из-за сформировавшихся общественно-

политических и финансовых критериев, увеличения стагнации экономики, повышения направлений и внедрения всевозможных наказаний, функционирование рассмотренных в работе инструментов не является в полной мере доступным и возможным для банковского сектора Российской Федерации. В наше время отечественные банки используют метод реорганизации как метод решения проблем низкого уровня капитализации. Согласно данным Центрального банка, доминируют такие виды реорганизации, как слияние и поглощение. На 1 января 2018 года произошло поглощение 2 банков и слияние 97 банковских кредитных учреждений без создания филиалов. Для улучшения собственной деятельности в период кризиса банки объединяются.

Поэтому для развития экономики государства, эффективного функционирования финансовой системы необходимо формирование эффективной системы банковского надзора.

На основании выявленных недостатков Базельский комитет по банковскому надзору разработал международные стандарты банковской деятельности, особое внимание уделив банковскому надзору. На сегодня ведется полная их имплементация в национальных и нормативно-правовых актах стран с разным статусом [5].

Важность банковского надзора в обеспечении стабильности банковской системы обусловило потребность в теоретическом осмыслении его сущности.

Батырева С.В. выделила ключевую задачу центрального банка страны – конституционную – обеспечение стабильной денежной единицы, а значит, денежной системы [6].

Ю.А. Тихомиров выделяет публичный интерес любого государства, который является родовым, гарантирует защиту интересов во всех сферах жизни общества [7].

Рождественская Т.Э. представляет банковский надзор публично-правовой деятельностью, которую реализует центральный банк страны с целью поддержания стабильности и развития как банковской системы, так и всей финансовой системы, национальной денежной единицы, защиты прав вкладчиков и кредиторов. Автор акцентирует свое внимание, что сущность его состоит не только в поддержании стабильной национальной

валюты, но и стабильности банковской системы в целом с целью защиты всех стейкхолдеров: вкладчиков, кредиторов, инвесторов, регулятора, ответственных исполнителей и менеджеров самого банка, регулирующие государственные органы и государство в целом.

Можно согласиться с выводом Х.И. Мюллера, что результаты развития рыночной экономики любой страны мира зависят от качества банковского надзора: цена неадекватного плохого надзора будет очень высока, хотя ее невозможно доказать количественно, поэтому следует направлять достаточные денежные ресурсы на становление эффективного надзора [8].

При этом реализация всех целей регулятора переплетается: поддержание стабильной национальной денежной единицы осуществляется инструментами денежно-кредитной политики путем воздействия на банки второго уровня, которые, в свою очередь, влияют на субъекты хозяйственной деятельности и население через проведение операций.

В соответствии с установленными требованиями законодательства, регулирующего деятельность регулятора, установлены основополагающие цели его деятельности. Согласно Федеральному Закону от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», основными целями регулятора являются поддержание стабильности банковской системы и защита прав кредиторов и вкладчиков. Поэтому развитие банковской деятельности для улучшения экономики в целом зависит от формирования эффективного банковского надзора.

В соответствии с международными стандартами такая система банковского надзора должна формироваться и распространяться на все финансовые организации, поскольку оказание ими услуг всегда связано с рисками деятельности. В условиях развития холдинговых компаний и финансово-промышленных групп, других видов объединений, оказывающих совокупность услуг, в том числе и финансовых, порождает наличие системных рисков, имеющих значительное влияние на стабильность в целом финансовой системы. Распространение банковского надзора исключительно на банковские организации приведет к системным проблемам неплатежеспособности и кризисным явлениям.

Согласно документам Базельского комитета по банковскому надзору, основной целью банковского надзора регулятора является предотвращение финансово-экономических кризисов. Многими учеными и практиками доказывается мнение, что кризисы – это спровоцированное явление деструктивной работы банковской системы, к примеру, мировые кризисы – глобальная рецессия 2009 года, как следствие ипотечного кризиса в США 2007-2008 года, а также европейский долговой кризис, который начался в 2010 году в Греции, затем в Ирландии; экономические кризисы на уровне одной страны мира – 2004 год и 2011 год в России.

Необходимость совершенствования механизма банковского надзора обусловлена значительным количеством ликвидированных банков в связи с потерей их надежности как в Российской Федерации, так и в Украине, что доказывает важность определения недостатков и направлений его совершенствования. Безусловно, выведение неплатежеспособных банков с рынка – естественный процесс, но при условиях незначительности и полноценной работы механизмов полной защиты средств как физических лиц, так и юридических лиц – сбалансированного лимита рисков.

На современном этапе развитие получил риск-ориентированный надзор, включающий в себя идентификацию всех видов рисков на основе полноты, своевременности и оценки.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Задача формирования эффективного банковского надзора является не только задачей каждой отдельной страны мира, но и международной задачей всего мирового сообщества. Поскольку в условиях глобализации и внедрения новейших технологий банковские системы всех стран интегрированы и взаимозависимы друг от друга. При наступлении кризисных явлений, провоцирующих возникновение неплатежеспособных банков в одной стране, реакция дестабилизации банковской системы быстро распространяется и на другие страны. Поэтому важной задачей является формирование эффективного банковского надзора в каждой стране, в том числе и в непризнанных республиках, несмотря на то, что регулятор каждой страны имеет право самостоятельно устанавливать требования осуществления банковской деятельности.

В соответствии с международными стандартами такая система банковского надзора должна формироваться и распространяться на все финансовые организации, поскольку оказание ими услуг всегда связано с рисками деятельности. В условиях развития холдинговых компаний и финансово-промышленных групп, других видов объединений, оказывающих совокупность услуг, в том числе и финансовых, порождает наличие системных рисков, имеющих значительное влияние на стабильность в целом финансовой системы. Распространение банковского надзора исключительно на банковские организации приведет к системным проблемам неплатежеспособности и кризисным явлениям.

Список использованных источников

1. Шевчук Д. Банковское право: конспект лекций / Д. Шевчук. – М: Эксмо, 2008. – 310 с.
2. Додинов В.Н. Финансовое и банковское право. Словарь-справочник / В.Н. Додинов, М.А. Крылова, А.В. Шестаков; под ред. О.Н. Горбуновой. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 128 с.
3. Ефимова Л.Г. Банковское право / Л.Г. Ефимова, Д.Г. Алексеева. – М.: Статут, 2010. – 404 с.
4. Этапы формирования банковской системы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://world-banks.banks-credits.ru/39/485.htm>
5. Кирилеева А.С. Становление банка будущего: парадигма комплексного управления пассивами и активами: монография / А.С. Кирилеева. – М.: Восход, 2018. – 376 с.
6. Батырева С.В. Современные надзорные и контрольные функции центральных банков: монография / С.В. Батырева. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 70 с.
7. Тихомиров Ю.А. Публичное право: учебник / Ю.А. Тихомиров. Публичное право: Учебник. – М.: Бек, 1995. – 606 с.
8. Мюллер Х.Й. О банковском надзоре в странах с рыночной ориентацией / Х.Й. Мюллер // Деньги и кредит. – 1990. – № 3. – С. 55-72.

МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНО-БАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ

Кирилеева А. С.,

к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при

Главе Донецкой Народной Республики»

В статье рассмотрены вопросы мониторинга кредитно-банковской системы Российской Федерации за последние годы. Отражены проблемы капитализации, недиверсифицированных портфелей пассивов и активов кредитно-банковских институтов. Автором акцентировано внимание на количественное изменение институтов второго уровня банковской системы, что негативно сказывается на ее качественном развитии.

Ключевые слова: *банки, центральный банк, кредитная система, пассивы и активы.*

The article considers monitoring issues of the credit and banking system of the Russian Federation in recent years. The problems of capitalization, non-diversified portfolios of liabilities and assets of credit and banking institutions are reflected. The author focuses on the quantitative change in the institutions of the second level of the banking system, which negatively affects its qualitative development.

Key words: *banks, Central Bank, credit system, liabilities and assets.*

Постановка задачи. Кредитно-банковская система Российской Федерации достаточно изменилась за последние десять лет, согласно анализу, представленного в работе и основанного на данных финансовой отчетности кредитно-банковских институтов. Необходимо отметить положительную тенденцию в обнародовании результатов работы банков. В отличие от других видов предприятий, банковские институты согласно требованиям национального законодательства и нормативно-правовой базы центрального банка страны обязано выкладывать в открытый доступ на собственном сайте полную информацию о всех аспектах своей деятельности, системе управления и другое в финансовой отчетности ежеквартально. Ежегодно банки раскрывают полную и детальную информацию своей деятельности в годовой финансовой отчетности, утвержденной собственниками банка, и выложенной в открытом доступе. Благодаря такой системе раскрытия

информации все стейкхолдеры имеют возможность оценивать деятельность каждого банка и принимать эффективные для собственных целей решения. Но и в настоящее время существуют серьезные проблемы в достоверности информации. Осуществлять анализ и оценивать банковскую деятельность возможно только по данным отчетности, и, по мнению автора, даже в случае неполной или искаженной информации можем видеть тенденции развития кредитно-банковских институтов.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и методологические основы деятельности финансовых посредников, банковских институтов отражены в трудах отечественных и зарубежных ученых [1]: Дж. М. Кейнса, Р. Левина, Р. Лукаса, Х. Мински, Дж. Робинсона, Б. Фридмана, Й. Шумпетера и, соответственно, отечественные ученые Г.А. Бряннов, А.Г. Гузнов, С.Р. Моисеев, С.В. Морозов, О.В. Саввина.

Цель статьи – исследование вопросов развития деятельности кредитно-банковских институтов.

Изложение основного материала исследования. Проведем мониторинг деятельности кредитно-банковских институтов с целью выявления тенденций, проблем и возможностей их развития.

Изначально необходимо проанализировать количество действующих кредитных институтов и отдельно банков и небанков, что позволит видеть качественную структуру кредитно-банковской системы Российской Федерации (рис. 1).

С целью получения более детальной информации для реальных выводов проведен анализ развития кредитно-банковской системы за последние пятнадцать лет с 2005 по 2019 гг. Получен ряд результатов, которые представляют, как количественные, так и качественные характеристики:

количество кредитных банковских институтов всего уменьшилась в 2,29 раза (с 2 497 до 1 089 шт.) – значительное уменьшение произошло с 2005 по 2019 гг.;

увеличилось число банков с участием иностранного капитала со 131 до 141 шт;

произошло значительное сокращение кредитных институтов банковских и небанковских с 3 238 шт. в 2005 г. до 709 шт. в 2019 г. – это практически в 4,6 раза.



Рис. 1. Динамика кредитных организаций в России

Такое значительное уменьшение кредитных институтов в кредитно-банковской системе, однозначно, может в какой-то степени означать повышение ее стабильности за счет вывода ненадежных институтов с рынка, но и обязательно это вызывает негативные последствия замораживания и вывода денежных потоков клиентов таких организаций. Такое значительное сокращение кредитных организаций – единственных институтов, аккумулирующих все денежные потоки населения и субъектов хозяйствования, которые они теряют при их закрытии, конечно, вызывает потрясение всей экономики страны.

При этом важным также является анализ основных показателей функционирования кредитно-банковских институтов, которые представлены в работе с 2005 до 2019 гг. за пятнадцать лет (рис. 2.).

Необходимо отметить, что в течение анализируемых пятнадцати лет есть 2008-2010 гг., которые относятся к годам кризисного периода, когда во многих странах мира наблюдалось ухудшение микро- и макроэкономических показателей экономики.

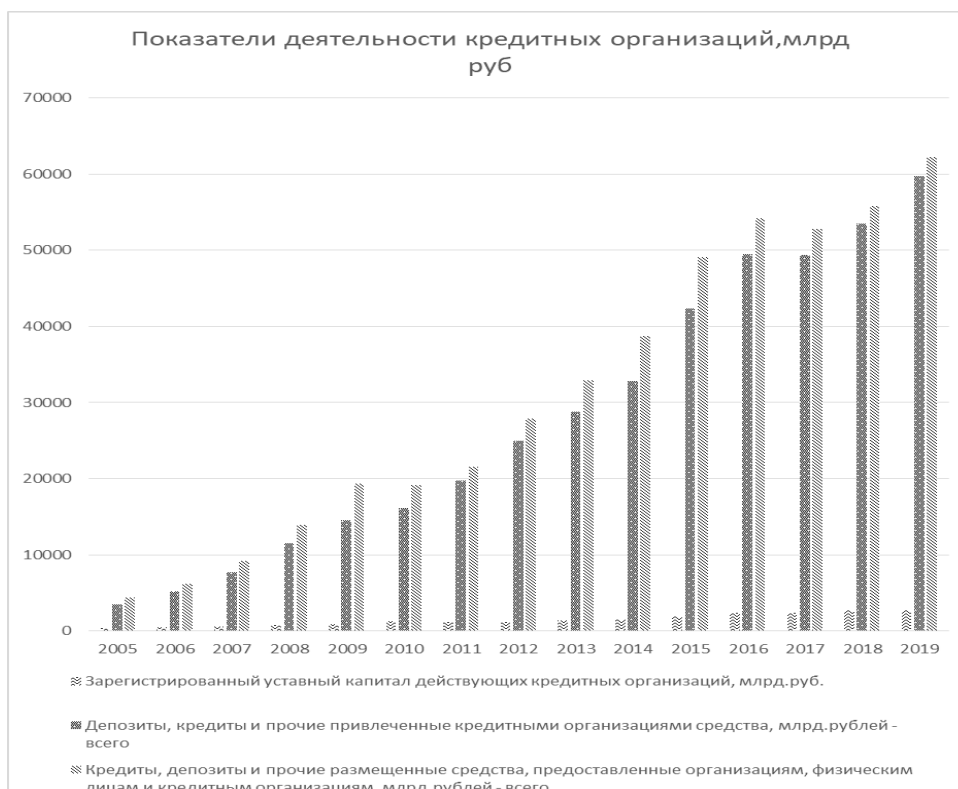


Рис. 2. Динамика основных показателей деятельности кредитных организаций

На рис. 2. наглядно видно, что основные показатели деятельности кредитных институтов значительно выросли за анализируемый период:

уставный капитал с 2005 по 2019 гг. в семь раз с 380 до 2 655 млрд руб.;

пассивные кредитные и инвестиционные операции в 17 раз с 3 502 до 59 782 млрд руб.;

активные кредитные и инвестиционные операции в 14,25 раза с 4 373 до 62 302 млрд руб.(Приложение 2).

Такое значительное увеличение капитала кредитных организаций обосновано изменениями нормативно-правовых актов регулятора по повышению требований к адекватности капитала банков (норматив Н1). Такое изменение вызвано имплементацией международных стандартов банковской деятельности к национальному законодательству.

Основные пассивные и активные операции банков (депозиты и кредиты) выросли практически одинаково, что естественно: банки могут столько осуществлять активных операций – вкладывать

деньги, сколько имеют ресурсов – пассивов, а это в основном привлеченные средства.

В принципе, сильных количественных колебаний за годы кризиса не наблюдалось, кроме:

уменьшился капитал кредитных институтов в 2011 году по сравнению с предыдущими годами (всего лишь на 58 млрд руб.);

не увеличились пассивные кредитные и инвестиционные операции банков в 2017 году;

не увеличились активные кредитные и инвестиционные операции банков в 2010 году и снижение этих операций в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 1 447 млрд руб.

При анализе развития деятельности российских кредитных организаций с 2014 по 2018 гг. согласно данным центрального банка страны видим, что валюта их балансов в совокупности выросла с 71 162 765 602 до 91 973 698 139 руб. (рис. 3). То есть рост составил 20 810 932 537 руб. (в 1,29 раза). Рост наблюдается по всем статьям портфеля пассивов кредитных организаций, что является положительной характеристикой.

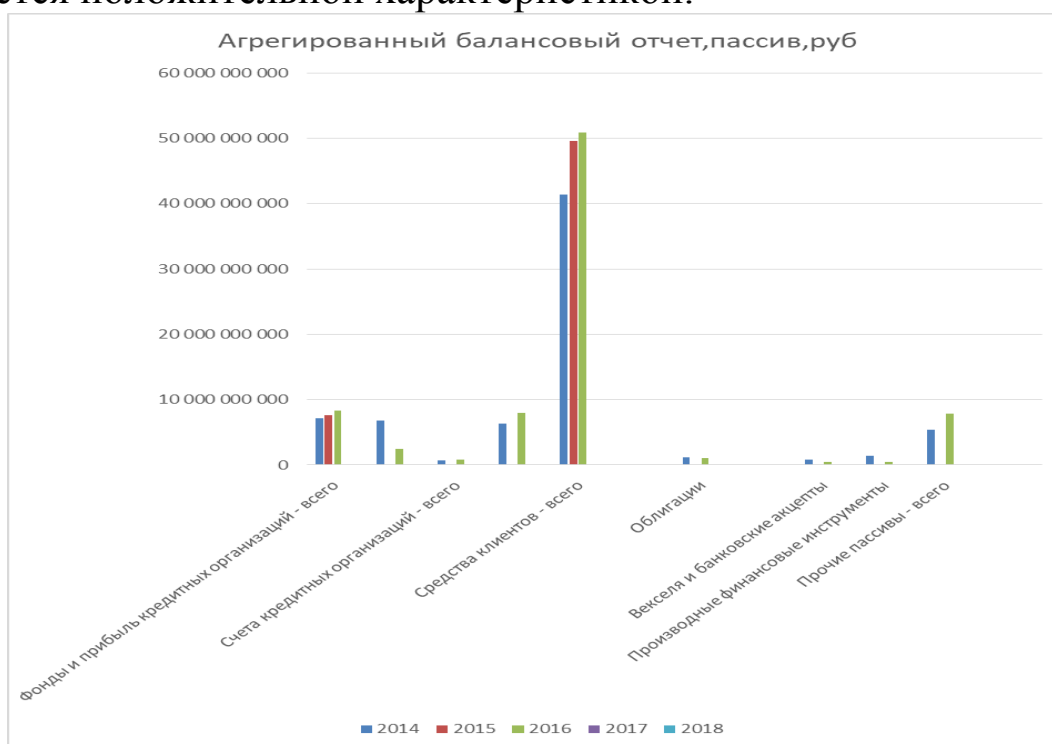


Рис. 3. Динамика и структура пассивов кредитных организаций в России

Конечно, основными ресурсами кредитных институтов являются привлеченные средства – это деньги клиентов, размещенные на текущих и депозитных счетах. Средства клиентов всего в 2014 г. составили 41 338 372 062 руб., а в 2018 г. - 58 988 079 802 руб. (на 17 649 707 740 руб. или в 1,43 раза).

Большую часть средств клиентов составляют вклады населения – это 18 087 076 173 руб. в 2014 г., которые выросли в 1,5 раза в 2018 г. (27 156 149 667 руб.). На втором месте по значимости находятся привлеченные средства субъектов хозяйствования на текущих и депозитных счетах, которые также имели тенденцию роста (они составили соответственно 15 488 581 081 руб. и 21 386 897 637 руб.). Увеличение наблюдалось на 5 898 316 556 руб. или в 1,38 раза).

Таким образом, деньги населения и субъектов хозяйствования составляют в пассивах кредитных институтов 58-64%. Анализ показывает, что за последние годы даже возросло доверие населения и предприятий, организаций к банкам, что доказывается увеличением удельного веса их средств в их пассивах.

Это подтверждает мнение автора, что банки работают на чужих деньгах, а не на собственных ресурсах, поэтому необходимо собственникам этих институтов соблюдать интересы всех стейкхолдеров и отвечать за принимаемые решения. А регулятор должен не только выполнять обязательство сохранения стабильности кредитно-банковской системы, но и соблюдать интересы частного капитала. Считаем, что ликвидация кредитно-банковских институтов, которые функционируют за счет средств физических и юридических лиц, не является однозначно эффективным и положительным методом повышения надежности банков.

Других собственных, привлеченных и заемных источников формирования источников, к сожалению, недостаточно в кредитных институтах. Собственные средства, которые состоят из прибыли и фондов, формируется всего лишь 10% в течение всего анализируемого периода, при этом:

прибыль составила в 2014 г. 3 673 553 463 руб, а в 2018 г. - 4 337 118 559 руб (увеличение произошло на 663 565 096 руб или в 1,18 раз);

фонды выросли на 1 383 553 398 руб (с 3 446 516 962 руб в 2014 г. до 4 830 070 360 руб) или в 1,4 раза.

Незначительны операции кредитных организаций на межбанковском рынке, что доказывает неразвитость национального рынка денег и капиталов и свидетельствует о том, что отечественные кредитные организации не только не могут выходить на международный финансовый рынок, а даже не используют финансовые инструменты на национальном рынке. В 2014 г. средства кредитных организаций составляли 713 574 050 руб, а в 2018 г. – 859 889 963 руб., незначительное снижение наблюдалось в 2017 г.

По такой же причине – неразвитости рынков денег и капиталов – происходит незначительное использование известного финансового инструмента привлечение средств – эмиссия долговых ценных бумаг. В 2014 г. облигации составили 1 209 417 189 руб, а в 2018 г. они практически остались на том же уровне - 1 275 435 243 руб. Удельный вес в валюте баланса составляет всего лишь 1,4%. Негативным моментом является то, что именно эмиссия облигаций – это самый лучший способ привлечения долгосрочных и дешевых средств. В банках стран с развивающейся экономикой существенной проблемой считается отсутствие долгосрочных и дешевых денег. Банки работают в настоящее время в основном на коротких и дорогих деньгах (депозитах клиентов), поэтому не могут осуществлять долгосрочные активные операции вложения средств в операции кредитования, инвестирования, финансовые и нефинансовые инструменты современного рынка новейших технологий. Размещение средств физических и юридических лиц на депозиты (вклады) оформляется договором с каждым лицом и предусматривает необходимость возврата средств клиенту по первому его требованию. Поскольку деньги на счете клиента – это его собственность и должна быть возвращена ему в полной объеме. Клиент теряет только сумму платы в размере установленного процента. А средства, привлеченные с помощью эмиссии облигации, не позволяют инвесторам вернуть собственные средства до их погашения. Все условия выпуска оформляются в проспекте эмиссии облигаций, который является общим документом для всех инвесторов.

Это является отрицательной характеристикой, доказывает, что отечественные банки не используют все финансовые инструменты для работы, а также не способны в настоящее время удовлетворять новые потребности общества и быть конкурентоспособными на международном финансовом рынке.

Негативным элементом выступает наличие такой статьи пассивов как просроченные проценты, которые хоть и незначительны, но имеют рост, и вообще не могут быть непогашенными кредитными организациями перед третьими лицами (в 2018 г. - 1 135 243 руб.).

Интересной статьей баланса являются доходы будущих периодов, которые составляют немалую долю и выросли в течение анализируемого периода в 2,38 раза (с 7 036 389 руб. до 16 770 050 руб.). Согласно эмпирического опыта автора работы статья доходы будущих периодов используется банковскими институтами с целью фиктивного улучшения финансового результата, чтобы показать регулятору и другим заинтересованным лицам, что институт имеет хорошее финансовое положение. Этот факт доказывает, по мнению автора, что с целью защиты средств клиентов регулятор должен осуществлять эффективный, а значит действенный, контроль за достоверностью финансовой отчетности кредитных институтов, создать систему существенных наказаний за негативные результаты деятельности банков в случае принятия ответственными лицами решений, которые способствуют использованию средств клиентов для собственной выгоды и во вред стейкхолдерам банков.

Необходимо акцентировать также внимание на следующий негативный факт деятельности отечественных кредитных институтов. Банковские институты Российской Федерации практически не используют производные финансовые инструменты, которые в мировой практике получили давно широкое распространение, а также поэтому они не могут быть конкурентоспособными на мировом финансовом рынке. Кроме этого, данная статья значительно уменьшилась с 2014 до 2018 гг. на 975 520 166 руб. или в 3,6 раза. В настоящее время в странах с развитой экономикой банковские институты используют различные финансовые и нефинансовые инструменты баланса и внебаланса, которые являются результатом цифровой революции, внедрения

новейших финансовых, информационных и других технологий. Только их использование позволит быть конкурентоспособными на национальном и международном финансовых рынках, поскольку тогда банки смогут удовлетворять новые потребности общества. Очень многими учеными исследуются вопросы внедрения информационных и финансовых технологий, проблемы и перспективы, тем более что факт начала кризиса в начале 2020 года показал, что без полноценного решения этого вопроса, российские банки будут неконкурентоспособными и не смогут выполнять потребности общества [2].

Первоочередным вопросом функционирования банковского института на кредитном рынке считается формирование уставного капитала, а затем ежедневное поддержание установленной нормы регулятивного капитала. Рассмотрим уровень капитализации российских банков (рис. 4.).

Адекватность капитала каждого банка проверяется регулятором ежедневно. От суммы капитала рассчитываются все лимиты по активным операциям кредитования и инвестирования, а также по другим рискованным операциям. Считается, что капитал обладает защитной функцией, что на практике абсолютно не подтверждается. Вопросы проблем капитализации отечественных банков изучаются многими учеными и практиками, достаточно активно разрабатываются пути совершенствования его адекватности [3]. Но, по мнению автора, основной нерешенный актуальный вопрос – это отражение в финансовой отчетности правдивой прозрачной информации, что, к сожалению, отсутствует в банках стран с развивающейся экономикой и, наоборот, на практике применяются различные схемы повышения капитализации, которая не отвечает необходимым количественным и качественным параметрам.

Капитал кредитных институтов на конец 2019 года составил всего 10 818 641 млн руб, при этом большая часть капитализации приходится на кредитные институты, с активами в группе 1-5 млрд руб. (7 474 088,007 млн руб.). Значительную часть составляют сформированные резервы на возможные потери (без учета корректировок) – 8 261 816,122 млн руб. (большой удельный вес

приходится на организации с активами в группе 1-5 – 3 204 310,729 млн руб., а также в группе 6-20 – 3 089 844,938 млн руб.).

Одним из показателей финансового положения кредитных институтов является прибыль, которая на конец 2019 г. составляет 1 870 993,801 млн руб. Большая часть прибыли приходится на кредитные организации в группе кредитных организаций, ранжированных по величине активов 1-5 млрд руб. (1 306 620,059 млн руб.).

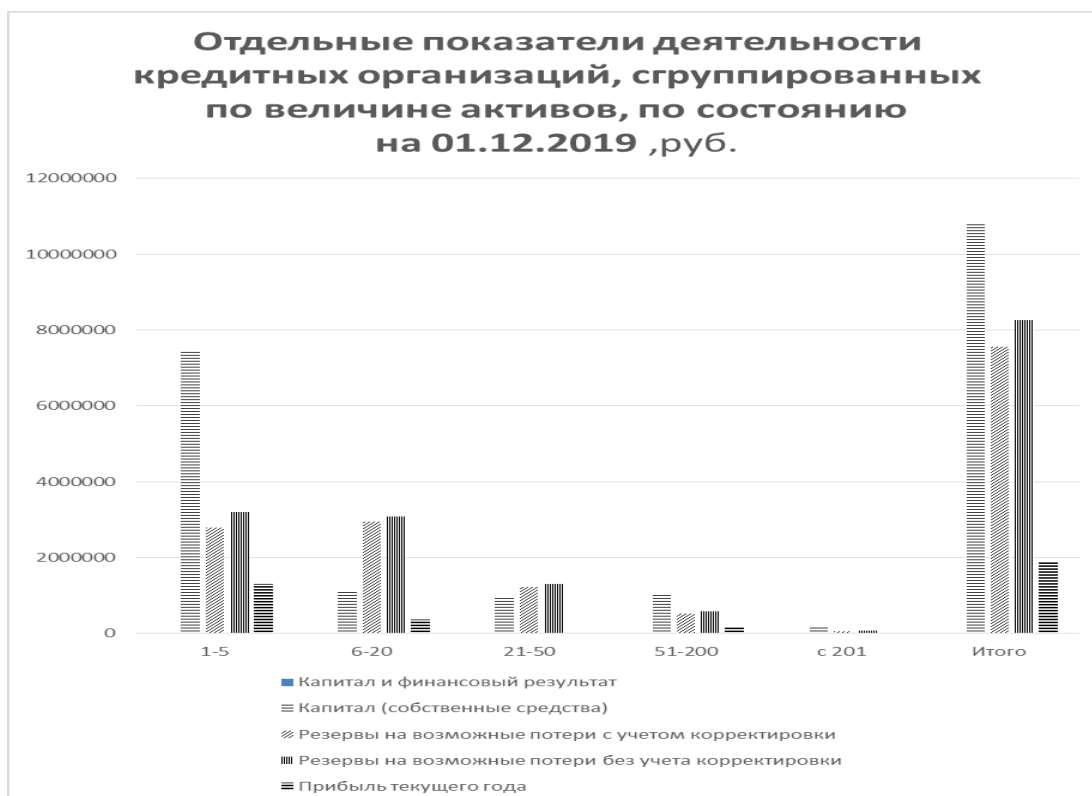


Рис. 4. Уровень капитализации отечественных кредитных организаций

Таким образом, анализ показал, что большая часть капитализации приходится на кредитные организации, ранжированные по величине активов, в группе 1-5 млрд руб. Интересный факт состояния кредитно-банковской системы – за последние годы регулятор выводит с рынка малые и средние банки, а по данным финансовой отчетности именно на эти группы институтов приходится большая степень капитализации.

Важной составляющей пассивов, как уже определено выше, считаются обязательства – деньги клиентов на счетах кредитных

институтов. На рис. 5 можно проследить, в каких группах данных институтов сосредоточена основная часть денежных средств населения и субъектов хозяйствования.

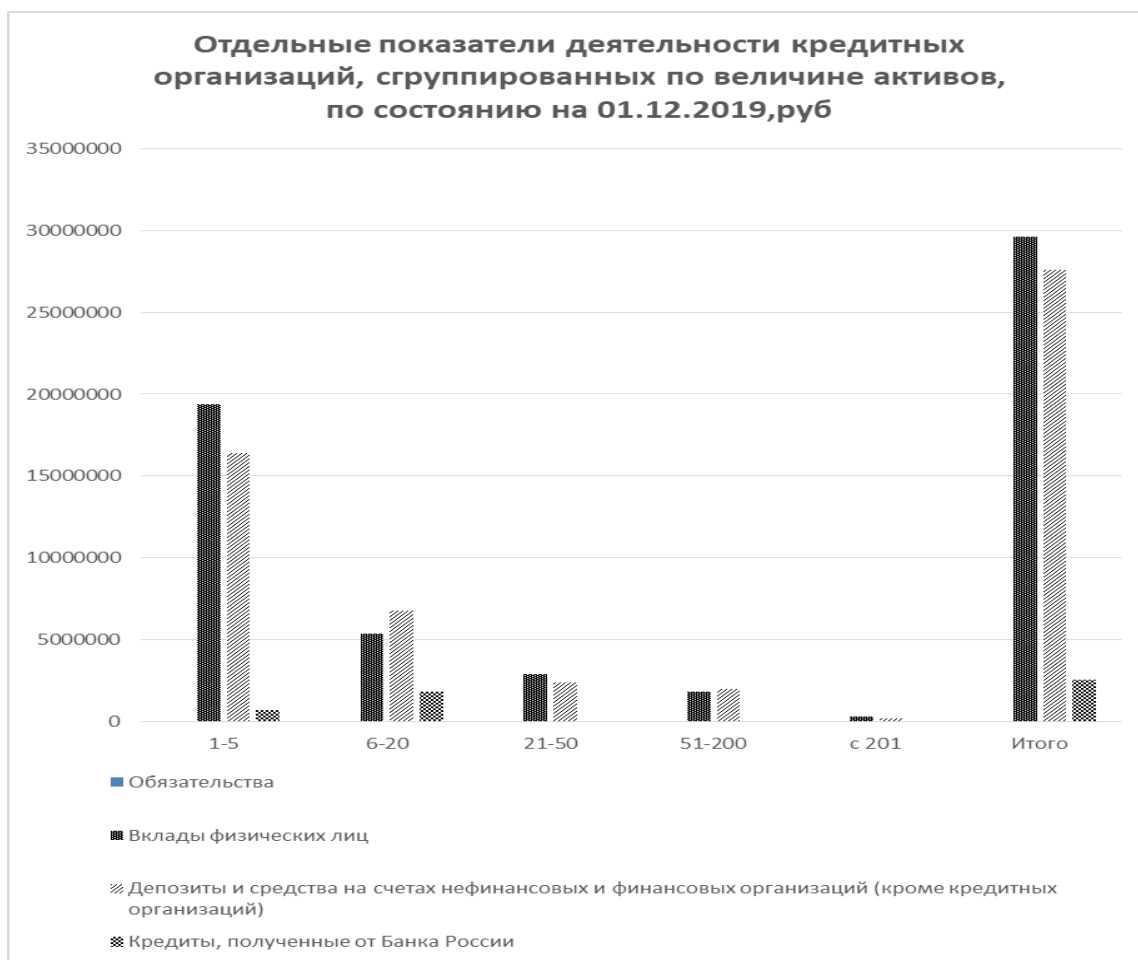


Рис. 5. Структура обязательств российских кредитных организаций

Как было установлено уже, банки работают на чужих деньгах, а также большой удельный вес составляют вклады физических лиц на конец 2019 г. 29 597 427,819 млн руб. Основная часть этих денежных потоков оборачивается также в группе банков, ранжированных по величине активов от 1 до 5 млрд руб. – 19 325 513,248 млн руб., а меньше всего приходится на группу банков по величине активов с 201 млрд руб. – 243 801 млн руб.

Такую же особенность имеют и депозиты субъектов хозяйствования (27 582 503,814 млн руб.): самая большая сумма приходится на группу банков, ранжированных по величине активов от 1 до 5 млрд руб. – 16 389 974,821 млн руб., а самая

незначительная - на группу банков по величине активов с 201 млрд руб. – 175 144 млн руб.

Необходимо отметить интересный факт незначительного рефинансирования центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ) кредитных институтов. По мнению автора, это отрицательная тенденция деятельности регулятора. Поскольку банк первого уровня отвечает за надежность работы всех кредитных институтов, то в периоды потери платежеспособности его задачей должно быть поддержание банков в виде рефинансирования и другими методами. А на практике происходит абсолютно другая аномальная политика регулятора: он не поддерживает банки, а принимает решение об их ликвидации. Согласно анализа видим, что на конец 2019 г. центральный банк страны выдал кредитов банкам и небанкам на сумму 2 535 824,64 млн руб. Большая часть этой суммы пришлась на группу кредитных организаций от 6 до 20 млрд руб. активов – 1 812 120 млн руб.

Автором отмечается важный факт организации и специфики деятельности отечественных кредитно-банковских институтов: все банки работают в большей части на деньгах населения (самый большой удельный вес в обязательствах приходится на вклады физических лиц), а «отдают», т. е. вкладывают денежные средства в операции выдачи кредитов юридическим лицам. На конец 2019 г. кредиты физическим лицам составили всего лишь 2 535 824,64 млн руб., а кредиты юридическим лицам, кроме кредитования кредитных организаций, составили 34 055 760,807 млн руб. (в 13,4 раза больше) (рис. 6).

Большая часть кредитования также приходится на группу банков, ранжированных по величине активов от 1 до 5 млрд руб. (кредиты этой группы составляют: физическим лицам – 11 302 775,759 млн руб., юридическим лицам – 22 960 183,525 млн руб.), т. е. в два раза практически.

Значительные денежные потоки аккумулируются в группе банков, ранжированных по величине активов от 1 до 5 млрд руб. – 58 376 310,26 млн руб., от 6 до 20 млрд руб. – 21 168 657,203 млрд руб. (при этом всего активы/пассивы составляли 95 964 730,383 млн руб.).



Рис. 6. Структура активов российских кредитных организаций

Одной из важных проблем развития кредитно-банковской системы является нехватка – отсутствие долгих пассивов, а именно денежных средств в виде собственных, привлеченных и заемных свыше одного года. Собственных средств, как уже показано наглядно на рисунках, в банках всего лишь до 10%. Большой удельный вес составляют привлеченные средства. Но по многим причинам это в основном краткосрочные деньги до одного года.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Итак, уровень капитализации банковских и небанковских кредитных институтов России безусловно растет за последние десятилетия, но еще находится на достаточно низком уровне по сравнению с кредитными институтами развитых стран. Пассивы банков России сформированы в основном из краткосрочных дорогих ресурсов – первая проблема, а также денег населения – вторая проблема. Краткосрочные ресурсы не позволяют банкам развивающихся стран вкладывать средства в долгосрочные активные операции, позволяющие получать большие доходы и финансировать стратегические проекты, важные для экономики страны.

Выявленная проблема - недиверсифицированные портфели российских банков. Только принятие ряда решений и мер на макро и микроуровне способны способствовать развитию деятельности кредитно-банковских институтов.

Список использованных источников

1. Кирилеева А.С. Становление банка будущего: парадигма комплексного управления пассивами и активами: монография / А.С. Кирилеева. - М.: Восход, 2018. 376 с.

2. Ковалев М. Цифровая трансформация банков / М. Ковалев, Г. Головенчик // Банкаўскі веснік, Лістапад, 2018. С. 50-60.

3. Машнина Е. Управление экономическим капиталом в коммерческих банках / Е. Машнина // Банкаўскі веснік, студзень 2018. С. 10-14.

ПРИГЛАШЕНИЕ К ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКЕ НАУЧНЫХ РАБОТ СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

Требования к оформлению авторских рукописей

1. Для публикации в сборнике принимаются ранее не публиковавшиеся работы, в сфере экономики, менеджмента, маркетинга, финансов, учёта, анализа и аудита, биржевого и банковского дела, предпринимательства, экологии, проблем деятельности фирм на международном рынке, государственного управления, проблем управления городом, регионом, районом, методики и практики подготовки специалистов.

2. В представленной для публикации статье должны содержаться результаты анализа, обобщения конкретных материалов с позиций автора и с учётом требований ВАК.

3. Рукописи представляются в 1-м экземпляре (на русском, украинском или английском языке), напечатанных кеглем 16 Times New Roman с одной стороны листа формата А4 через 1,0 интервал. Поля на странице: слева – 3,0 см и справа – 1,5 см; снизу и сверху они должны составлять 2,0 см. Размер статьи должен составлять 8-16 страниц.

4. Использование знака дефиса (-) для переноса слов запрещено.

5. Рукопись начинается с индекса УДК в верхнем левом углу страницы. Текст должен соответствовать структурной схеме: название статьи, фамилия и инициалы авторов, учёная степень, учёное звание, место работы, должность, аннотация (на русском и английском языках).

Статья должна содержать следующие структурные элементы:

- постановка задачи;
- анализ последних исследований и публикаций;
- актуальность исследования;
- цель статьи;
- изложение основного материала;
- выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.

6. Все значения физических величин подаются в системе СИ. Для текстового материала используется настоящее время (за исключением обращения к предыдущим статьям).

7. Рисунки и таблицы оформляются в соответствии с ГОСТ 2.105-95. Каждый рисунок должен быть подписан (под рисунком), а таблица иметь название (над таблицей посередине строки). Все рисунки и таблицы должны быть пронумерованы арабскими цифрами. Для создания рисунков и таблиц следует использовать стандартный набор программ Microsoft Office. Иллюстративный материал, выполненный с помощью других программ, желательнее подавать в векторных формах WMF, EPS или растровом – TIFF (графики – чёрно-белые, 600 dpi; фотографии – с оттенком серого, 150 dpi). Шрифт в таблицах и рисунках допускается 12-14 кегль. Использование вставленных объектов должно быть согласовано с редакцией сборника.

Математические формулы выполняются с помощью стандартного редактора формул Microsoft Equation 3.0 (или совместимого) с использованием стандартов набора (соблюдение стиля и относительного размера компонентов формул). Выравнивание таблиц выполняется по ширине текста.

8. Перечень литературных источников (список литературы) даётся общим списком в конце рукописи и должен быть составлен в очерёдности ссылок в тексте (*а не в алфавитном порядке!*) на языке оригинала в соответствии с действующим ГОСТ. Ссылка в тексте статьи на источник даётся в квадратных скобках, конкретные страницы указываются в этих квадратных скобках через запятую, например: [1, с. 35]. Если ссылка даётся сразу на два-три и т. д. источника без указания конкретных страниц, то перечисленные источники должны отделяться один от другого точкой с запятой и ссылка должна выглядеть следующим образом: [1; 3; 5]. А.А. Иванов (пробел). 20-30; 2013-2014 (нет пробелов). 20% (нет пробела). Т. д. (пробел). Использовать только такие кавычки « »». Тире удлинённое (–).

9. Все связанные файлы (статья, аннотация, сведения об авторе) пересылаются на электронную почту редакции сборника: sbornikfin@mail.ru.

10. Рукопись статьи включает сведения об авторе/авторах, внутреннюю рецензию с подписью рецензента (кандидата/доктора наук) и печать. Для аспирантов и соискателей обязательно представление отзыва научного руководителя.

11. В статью могут быть внесены изменения редакционного характера без согласования с автором/авторами.

12. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия.

13. Рукописи не возвращаются.

Научное издание

**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной
службы при Главе Донецкой Народной Республики»**

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ

СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

Выпуск 16

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.

Ответственная за выпуск	Волощенко Л.М.
Литературный редактор	Полчанинова Л.Н.
Технический редактор	Волобуева Д.С.
Компьютерная вёрстка	Зензеров В.И.

Подписано в печать 26.12.2019. Формат 60x84¹/₁₆ Бумага финская.
Печать офсетная. Уч.-изд. л. 14,18. Тираж 100 экз.

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной
службы при Главе Донецкой Народной Республики»
Адрес редакции: ДНР, 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев,
163а ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Подписано в печать решением ученого совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
Протокол № 5 от 26.12.2019 г.