

Журнал

**«Студенческий вестник ДОНАУиГС»,
научный журнал**

3 (11) 2018

Донецк, 2018

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

Редакция:

Главный редактор: Смирнова Е.А.

Заместитель главного редактора: Науменко С.Н. –
кандидат наук по государственному управлению, доцент.

Ответственный секретарь: Гребенюк В.А.

Технический, научный редактор: Гончарова А.В.

Редакционная коллегия:

Дорофиев В.В. – доктор
экономических наук,
профессор;

Подгорный В.В. – доктор
экономических наук,
профессор;

Беленцов В.Н. – доктор
экономических наук,
профессор;

Губерная Г.К. – доктор
экономических наук,
профессор;

Беганская И.Ю. – доктор
экономических наук,
доцент;

Ободец Р.В. – доктор
экономических наук;
доцент;

Петрушевский Ю.А. –
доктор экономических
наук, профессор;

Тарасова Е.В. – кандидат
экономических наук,
доцент;

Барышникова Л.П. – доктор
экономических наук,
доцент;

Воробьева Л.А. – кандидат
экономических наук,
доцент;

Волощенко Л.М. – доктор
экономических наук,
доцент;

Лобова Ю.К. – кандидат
юридических наук, доцент

***Свидетельство о регистрации средства массовой
информации Министерства информации
Донецкой Народной Республики
серии ААА №000070 от 16.11.2016 г.***

СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

- Атарова В.К., Дедяева Л.М.**
Повышение конкурентоспособности предприятий
ресторанного бизнеса 9
- Дёмин С.И., Дедяева Л.М.**
Проблемы трудоустройства молодых специалистов в ДНР 16
- Кононова Н.Р., Кириенко О.Э.**
Проблемы и перспективы развития малого и
среднего бизнеса территории 22
- Крицына А.С., Кириенко О.Э.**
Возможности развития промышленного туризма в ДНР 29
- Пикалова И.И., Ободец Я.В.**
Геолокационный маркетинг как инновационный аспект
развития и продвижения бизнес-модели предприятия
в современных условиях 35
- Резниченко Е.А., Кириенко О.Э.**
Реструктуризация как эффективный метод
антикризисного управления 42
- Свинаренко Т.Н., Кириенко О.Э.**
Пути совершенствования управления социальной
инфраструктурой города 49
- Соловьева А.А., Вольская Е.М.**
Человеческий капитал – основа социальных инвестиций 57
- Тазетдинов Р.И., Дедяева Л.М.**
Государственное регулирование в сфере
автомобильного транспорта 63
- Чичиль А.В., Тарасова Е.В.**
Культура, образование и воспитание,
как стратегические механизмы формирования и
обеспечения национальной безопасности 69

Яруничев А.И., Кириенко О.Э.

Роль социальной ответственности в современном менеджменте .74

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА И УПРАВЛЕНИЕ

Гармаш Д.А., Иванина Е.А.

Анализ развития венчурного бизнеса
в Российской Федерации.....80

Золотнюк В.А., Шемяков А.Д.

Предотвращение коррупции
в органах местного самоуправления88

Колодин А.В., Холодный А.А., Губерная Г.К.

Определение уровня проведения механизации
в угольной отрасли в Донецкой Народной Республике95

Коротков М.Н., Шемяков А.Д.

Государственная служба и ее роль в развитии
государственности Донецкой Народной Республики.....101

Холодный А.А., Колодин А.В., Шемяков А.Д.

О некоторых аспектах, влияющих на развитие легкой
промышленности в Донецкой Народной Республике109

ФИНАНСЫ И ЭКОНОМИКА

Дядык А.В., Степанчук С.С.

Резервы формирования финансовых ресурсов предприятия ..115

Жигулина Л.Ю., Сподарева Е.Г.

Теоретические основы управления собственным
капиталом предприятия.....122

Коломийцева С.Л., Евсеенко В.А.

Особенности организации и методики внутреннего аудита
учетной политики предприятия131

Красова Е.Е., Жидченко В.Д.

Опыт европейского союза в формировании
инновационной стратегии устойчивого развития139

Куц А.В., Киризева А.С.

Финансовые механизмы регуляции и финансовое состояние
предприятий.....154

Майборода О.С., Жидченко В.Д.

Проблемы формирования эффективной конкурентной среды в сфере инновационной деятельности 165

Мкртчян К.В., Шарый К.В.

Формирование и реализация бюджетной политики ДНР..... 172

Музыка В.В., Подгорный В.В.

Методология анализа уровня эффективности использования факторов производства 180

Найден А.В., Белоусова К.А.

Пути повышения рентабельности предприятия..... 186

Парамонов А.В., Евсеенко В.А.

Роль и место анализа производственных запасов в системе управления ресурсным потенциалом предприятия. 193

Пищальникова Е.И., Киризева А.С.

Основные направления развития налоговой системы Донецкой Народной Республики 201

Ушакова И.Н., Жидченко В.Д.

Практика, используемая при продвижении инноваций на рынок 208

Щусь Н.С., Степанчук С.С.

Механизм регулирования финансовых характеристик хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса..... 216

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Белова Е.В., Разбейко Н.В.

Правовые проблемы взыскания и уплаты алиментов на территории Донецкой Народной Республики..... 224

Голос И.И., Оболешева Е.Е.

Юридическое значение ценных бумаг как объектов гражданских прав 231

Рыковой Ю. А., Витвицкая В.В.

Отдельные аспекты признания права собственности в порядке наследования 238

CONTENT

STRATEGIC MANAGEMENT AND INTERNATIONAL BUSINESS

Atarova V.K., Dedyaeva L.M.

Improving the competitiveness of the restaurant business enterprises..... 9

Demin S.I., Dedyaeva L.M.

Problems of employment of young professionals in the DPR.....16

Kononova N.R., Kirienko O.E.

Problems and prospects for the development of small and medium business area22

Krytsyna A.S., Kiriienko O.E.

Opportunities for the development of industrial tourism in the DPR29

Pikalova I.I., Obodets Ya.V.

Geolocation marketing as an innovative aspect of the development and promotion of the business model of the enterprise in modern conditions35

Reznichenko E.A., Kirienko O.E.

Restructuring as an effective method of crisis management42

Svinarenko T.N., Kiriienko O.E.

Ways to improve the management of social infrastructure of the city49

Solovyov A.A., Volskaya E.M.

Human capital - the basis of social investment57

Tazetdinov R.I., Dedyaeva L.M.

State regulation in the field of road transport.....63

Chichil A.V., Tarasova E.V.

Culture, education and upbringing, as strategic mechanisms for shaping and ensuring national security.....69

Yarunichev A.I., Kirienko O.E.

The role of social responsibility in modern management..... 74

GOVERNMENT SERVICE AND MANAGEMENT

Garmash D.A., Ivanina E.A.

Analysis of the development of venture business in the Russian Federation..... 80

Zolotnyuk V.A., Shemyakov A.D.

Preventing corruption in local government..... 88

Kolodin A.V., Kholodny A.A., Gubernaya G.K.

Determination of the level of mechanization in the coal industry in the Donetsk People's Republic..... 95

Korotkov M.N., Shemyakov A.D.

Public service and its role in the development of the statehood of the Donetsk People's Republic 101

Kholodny A.A., Kolodin A.V., Shemyakov A.D.

On some aspects affecting the development of light industry in the Donetsk People's Republic..... 109

FINANCE AND ECONOMY

Dydyak A.V., Stepanchuk S.S.

Reserves of formation of financial resources of the enterprise..... 115

Zhigulina L.Yu., Spodareva E.G.

Theoretical foundations of managing equity of the enterprise 122

Kolomiytseva S.L., Evseenko V.A.

Features of the organization and methods of internal audit of the accounting policies of the company 131

Krasova E.E., Zhidchenko V.D.

The experience of the European Union in the formation of an innovative strategy for sustainable development..... 139

Kushch A.V., Kirizleeva A.S.

Financial mechanisms of regulation and financial condition of enterprises 154

Mayboroda OS, Zhidchenko V.D.

Problems of formation of an effective competitive environment in the field of innovation165

Mkrtchyan K.V., Shary K.V.

Formation and implementation of the budget policy of the DPR ..172

Musyca V.V., Podgorny V.V.

Methodology for analyzing the level of efficiency of use of production factors.....180

Nayden AV, Belousova K.A.

Ways to improve the profitability of the enterprise.....186

Paramonov A.V., Evseenko V.A.

The role and place of analysis of inventory in the system of management of the resource potential of the enterprise193

Pishchalnikova E.I., Kirizleeva A.S.

The main directions of development of the tax system of the Donetsk People's Republic201

Ushakova I.N., Zhidchenko V.D.

Practice used in promoting innovation to the market208

Schus N.S., Stepanchuk S.S.

The mechanism for regulating the financial characteristics of economic activities of small businesses.....216

LEGAL AND SOCIAL TECHNOLOGIES

Belova E.V., Razbeyko N.V.

Legal problems of recovery and payment of alimony on the territory of the Donetsk People's Republic.....224

Golos I.I., Obolesheva E.E.

The legal significance of securities as objects of civil rights231

Rykovoy Yu. A., Vitvitskaya V.V.

Certain aspects of recognition of property rights by way of inheritance238

УДК 640.432

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Атарова В.К.

магистрант кафедры менеджмента непродуовственной сферы

Дедяева Л.М.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента непродуовственной сферы

ГОУ ВПО "ДонАУиГС"

В статье исследованы особенности развития ресторанного бизнеса в Донецкой Народной Республике, проанализированы конкурентные преимущества предприятия и намечены пути укрепления его конкурентоспособности.

***Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, ресторанный бизнес, предприятия общественного питания, конкурентные преимущества.*

The article explored the characteristics of the development of the restaurant business in the Donetsk People's Republic, analyzed the competitive advantages of the company and outlined ways to strengthen its competitive position.

***Keywords:** competition, competitiveness, restaurant business, catering, competitive advantages.*

Постановка проблемы. Сфера услуг в современном обществе является одной из основополагающих отраслей народного хозяйства, направленной на удовлетворение запросов населения. Понятие «качество жизни», активно используемое в настоящее время для описания уровня общественного развития включает и удовлетворенность населения услугами.

Для организаций, осуществляющих услуги, характерно наличие ряда проблем, которые выделяют данную отрасль среди других:

- неосязаемость продаваемого продукта (услуги);
- зависимость деятельности от спроса на предлагаемые услуги;
- совмещение операций торговли и производства;
- нацеленность на психолого-социологическую квалификацию обслуживающего персонала;
- охват больших территорий предоставляемыми услугами.

Это обуславливает особенности формирования конкурентоспособности данной сферы. В отличие от производственных предприятий, где она зачастую отражается на конкурентоспособности продукции и, в первую очередь, на получаемой от ее продажи прибыли, конкурентоспособность услуг может не только отражаться на получаемой прибыли от оказания таковых, но и может быть выражена в лояльности клиента, готовности и дальше пользоваться услугами данного поставщика.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам конкурентоспособности предприятий уделяется большое внимание в зарубежной и отечественной научной литературе. Следует выделить исследования таких ученых как: Й. Шумпетер, Ф. Котлер, М. Портер, Чайникова Л.Н., Чайникова В.Н., П.С. Завьялова и др.

Актуальность темы. Ресторанный бизнес – одна из немногих сфер отечественной экономики, в которой практически с самого начала экономических реформ в полной мере проявились рыночные отношения, и сегодня это наиболее динамично развивающийся и высокодоходный, а, следовательно, перспективный для инвестиций и привлекательный для предпринимателей сегмент отечественного рынка услуг. Бурный рост сферы общественного питания привел к тому, что в данном сегменте рынка обострилась конкуренция.

Конкурентоспособность – решающий фактор коммерческого успеха товара на конкурентном рынке. Нормальное функционирование предприятий различных сфер деятельности в условиях рынка предполагает поиск и разработку каждым из них собственной стратегии развития. Чтобы успешно развиваться, предприятие должно иметь оптимальное соотношение между затратами и результатами, изыскивать новые формы использования капитала, обновлять и улучшать свою продукцию в соответствии с требованиями рынка, находить более эффективные способы ее доведения до конкретных потребителей, проводить обоснованную товарную политику, применять принципиально новые методы управления и т.д.

В условиях возросшей конкуренции в ресторанном бизнесе возникла потребность в использовании современных, инновационных методов продвижения ресторанной продукции. Иначе говоря, предприятие должно быть конкурентоспособным и экономически устойчивым.

Цель статьи. Исследование конкурентных преимуществ предприятия на рынке ресторанного бизнеса и разработка предложений по повышению его конкурентоспособности.

Изложение основного материала исследования. На сегодняшний день рынку ресторанного бизнеса присущ высокий уровень конкуренции между заведениями, т.к. имеется возможность относительно быстрого проникновения в него новых предприятий и ввода новых видов продуктов. Конкурентоспособность ресторана определяется многими факторами и условиями, среди которых главными являются особенности концепции самого заведения, услуг, которые оно предоставляет и степень лояльности потребителей.

Резервы повышения конкурентоспособности ресторана в сфере банкетного обслуживания кроются в неиспользованных возможностях заведения по сокращению или оптимизации затрат живого и овеществленного труда и в максимальном использовании всего комплекса условий деятельности в конкретном сегменте с целью повышения конкурентоспособности, и в конечном счете, прибыльности предприятия.

Процесс преобразования потенциальных возможностей для улучшения конкурентного положения в реальные конкурентные преимущества и составляет содержание использования этих резервов. Конкурентная ситуация на рынке общественного питания развивается с высокой долей динамизма, поэтому у заведений этой сферы существует необходимость в оперативном отслеживании конкурентных изменений на рынке на систематической основе. Только в данных условиях заведение сможет правильно дать оценку своим возможностям и преимуществам конкурентов, а также определить эффективную стратегию поведения, которая будет в первую очередь направлена на создание и поддержание собственного конкурентного преимущества [1].



Рис. 1. Основообразующие факторы конкурентоспособности предприятий ресторанного бизнеса

Прямым конкурентом кафе «REDCUPS» является ресторан «BANANA». Главной причиной, выбора ресторана «BANANA» для сравнения является то, что он остаётся основным конкурентом «REDCUPS» на республиканском рынке общественного питания.

Для анализа конкурентных преимуществ предприятия целесообразно применение модели «5 конкурентных сил Портера» [2].

Первая конкурентная сила – это появление продуктов – заменителей. У «REDCUPS» и «BANANA» есть свои пекарни. Не многие рестораны в Республике могут иметь пекарни, так как это очень затратный процесс и для многих предприятий не является рентабельным. Различие в производстве продукции двух данных заведений состоит в том, что кафе «REDCUPS» для своей пекарни использует более дорогое и более качественное сырьё в отличие от ресторана «BANANA».

Если говорить о соотношении цены и качества двух конкурирующих предприятий, то цены на продукцию в меню у заведений приблизительно одинаковые. Следует сказать, что в ресторане «BANANA» работает высококвалифицированный персонал, поддерживающий качество продукции в меню на должном уровне, несмотря на то, что уровень качества используемого иногда сырья оставляет желать лучшего.

Таким образом, можно сделать вывод, что в рамках соотношения «цена-качество» кафе «REDCUPS» обладает конкурентным преимуществом за счёт использования более качественного сырья.

Анализируя появление продуктов – заменителей не стоит забывать об уровне восприятия дифференциации продукта. В данном аспекте анализа преимущество также находится на стороне «REDCUPS», так как основная часть барной карты — это авторские напитки. А ресторан «BANANA» в свою очередь предлагает стандартную барную карту, которую можно увидеть во многих ресторанах г. Донецка, как с более высоким уровнем цен, так и с более низким.

Вторая конкурентная сила предприятия – это угроза появления новых игроков. Кафе «REDCUPS» и «BANANA» почти полностью заняли нишу рынка общественного питания со средним чеком в 1000 рублей. Не скоро в этой нише появится новый конкурент, способный вложить в дело немалую сумму денег для открытия сети ресторанов с авторским меню и своей пекарней.

Говоря об известности бренда, можно сказать, что «REDCUPS» в отличие от «BANANA» является не только известным и хорошо зарекомендованным брендом на территории ДНР, но и в таких российских городах, как Москва и Санкт-Петербург.

Третья конкурентная сила по Портеру — это рыночная власть поставщика. В данном аспекте явно доминирует кафе «REDCUPS», который давно сотрудничает с лучшими отечественными поставщиками, такими как ООО «Лидер Продукт Плюс», ПАО «Макаронная фабрика», Компания «Чумак», ООО «Альянс Проодос». Многие поставщики сами предлагают свои услуги отделу закупок. При смене поставщика, кафе «REDCUPS» всегда стремится к тем, кто предлагает продукцию лучшего качества.

Ресторан «BANANA» сотрудничает с отечественными поставщиками, которые предлагают продукты среднего качества (ООО «ПроГруп», ООО «Мясное ремесло», Компания «Три медведя»).

Рыночная власть покупателя - четвертая конкурентная сила Портера. Явным преимуществом кафе «REDCUPS» в данном аспекте анализа является то, что постоянные посетители составляют около 70 % общего числа гостей. Для них создана гибкая система скидок. Постоянные гости высказывают менеджерам свои пожелания по поводу меню и в 40 % случаев новые напитки и блюда появляются в меню ресторана.

Для постоянных гостей существует информационный портал redcupscafe.com, где можно узнать обо всех изменениях, связанных с кафе

«REDCUPS». Для них существует корпоративная рассылка на почту, номера мобильных телефонов кафе для связи, а также группы в социальных сетях.

В «REDCUPS» существует такое понятие как лояльность к гостям. Если нарушена технология приготовления напитка или блюда, то оно удаляется из меню, и заменяется равноценным, либо гостю делается скидка.

У «BANANA» около 80% «случайных гостей» (люди, которые просто с улицы зашли в заведение, ничего не зная о данном бренде). В заведении отсутствует система скидок для гостей.

Уровень конкурентной борьбы – заключительная конкурентная сила по Портеру. Для большинства отраслей это определяющий фактор, влияющий на уровень конкуренции в отрасли. Заведения ведут не агрессивную конкурентную борьбу, поскольку по многим показателям кафе «REDCUPS» превосходит своего конкурента.

Что касается затрат на рекламу, то кафе «REDCUPS» предпочитает так называемое «сарафанное радио» (когда один гость рассказывает своим друзьям о заведении, и те посещают его по рекомендации).

В таблице 1 систематизированы основные элементы анализа конкурентных сил предприятия.

Таблица 1

Анализ 5 конкурентных сил Портера

Конкурентная сила	Кафе «REDCUPS»	Ресторан «BANANA»
Появление продуктов заменителей		
Сравнение цены и качество	Конкурентное преимущество на стороне «REDCUPS» за счёт более дорогого и качественного сырья	
Уровень восприятия дифференциации продукта	Наличие авторского меню	Стандартное меню, характерное для многих донецких ресторанов.
Угроза появления новых конкурентов (игроков)		
Стоимость бренда	Более дорогой и известный бренд на донецком и российском рынках.	Известен только на донецком рынке
Процент занятости ниши рынка	Данные два предприятия почти полностью заняли ниши ресторанного рынка со средним счетом в 1000 рублей	
Рыночная власть поставщика		
Уровень поставщиков	Лучшие отечественные поставщики	Отечественные поставщики среднего уровня качества
Наличие поставщиков заменителей	При замене поставщика товары либо такого же уровня качества, либо более высокого	Не стремится найти поставщика более высокого уровня
Рыночная власть покупателей		
Количество потребителей	Более 70 % - постоянные посетители	Около 80 % случайных посетителей
Наличие системы скидок	Наличие гибкой системы скидок для постоянных гостей	Отсутствует
Доступность информации для потребителей	Наличие рассылки для постоянных гостей на электронную почту, телефон, интеграция с социальными сетями	Отсутствует
Лояльность к гостям	Предприятие всегда идет навстречу своим гостям	Отсутствует

Продолжение таблицы 1

Уровень конкурентной борьбы		
Количество конкурентов	Данные два предприятия почти полностью заняли ниши ресторанного рынка - ресторанов со средней суммой счета в 1000 рублей	
Уровень затрат на рекламу	Ориентирован на «сарафанное радио»	Данные отсутствуют
Амбиции и цели генеральных директоров	Получение прибыли. Быть признанным лидером ресторанного бизнеса в ДНР	Получение максимальной прибыли при минимальных затратах

Для более полного представления о деятельности компании и ее положения на рынке ресторанных услуг проведем SWOT-анализ.

Чтобы ресторан считался успешным, необходимо учитывать все факторы, влияющие на конкурентные позиции его продукции, в том числе качество товара, ассортиментный набор и др. Поэтому товарная политика занимает важное место в повышении конкурентоспособности всей ресторанной сети. Основными критериями формирования ассортиментной политики являются спрос и предложение на рынке продуктов, специй и напитков.

Анализируя предложение, можно определить так называемые слабые места в меню. Оптимизация номенклатуры блюд позволяет гарантировать предприятию относительно стабильные объемы реализации, покрытие расходов и уровня прибылей.

Данный анализ подразумевает анализ внутренней среды компании, а также выявление возможностей и опасностей для компании со стороны рынка. На основе данного анализа можно выработать стратегию дальнейшего поведения для преодоления опасностей и усиления сильных сторон компании.

Проведя SWOT-анализ деятельности предприятия «REDCUPS», можно сделать вывод о том что, сильными сторонами или преимуществами его внутренней среды является то, что предприятие имеет свой тренинг – центр, где проводится обучение всех подразделений предприятия.

Но при этом отрицательное влияние на внутреннюю среду «REDCUPS» оказывает то, что на данный момент у предприятия открытая кадровая политика. Несколько лет назад, что бы стать менеджером в «REDCUPS» сотрудник должен был проработать официантом не менее двух лет, затем, после ряда тестирований и тренингов начать подготовку на должность менеджера. Сейчас же, из-за увеличения потока гостей, официант, который получает процент от оборота и чаевые, имеет большую зарплату, чем менеджер (оклад, премии за оборот и выполнение инвентаризации), и соответственно человек, работающий на должности официанта не хочет терять в заработной плате и не стремится перейти на должность менеджера. Поэтому отдел кадров набирает на эту должность персонал со стороны.

Положительное влияние на предприятие оказывает сотрудничество «REDCUPS» с лучшими отечественными поставщиками. Угрозой является

то, что в некоторых конкурентных предприятиях работают бывшие сотрудники «REDCUPS», которые используют знания и опыт, полученные во время работы в кафе для развития конкурентов.

Таким образом, рост товарооборота предприятия и соответственно его прибыли и конкурентоспособности невозможен без выполнения ряда специальных мероприятий.

Таблица 2

SWOT-анализ кафе «REDCUPS»

Тип среды	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Хорошая школа менеджмента, наличие тренинг центра по обучению персонала всех подразделений	Открытая кадровая политика для управленческого состава
Внешняя среда	Сотрудничество с лучшими отечественными поставщиками	На предприятиях, являющихся прямыми конкурентами «REDCUPS», работает много бывших его сотрудников.

Для повышения уровня конкурентоспособности кафе «REDCUPS» предлагаются следующие мероприятия:

- 1) предложение дополнительных услуг;
- 2) расширение ассортимента и привлечение дополнительных клиентов предприятия путем организации выставок кулинарных искусств;
- 3) сдача в аренду неиспользуемых производственных помещений;
- 4) активная рекламная компания предприятия и организация различных презентаций для привлечения посетителей ресторана.

Вывод. Конкуренция – это неотъемлемая часть рыночных отношений. Наличие конкуренции на рынке способствует расширению предложения, внедрению более совершенных услуг и тем самым приспособлению к меняющимся требованиям потребителей. Следовательно, конкуренция – движущая сила экономических рыночных отношений, определяющая тип отраслевого рынка в целом.

С целью повышения конкурентоспособности кафе «REDCUPS» на рынке общественного питания ДНР, целесообразна реализация следующих мероприятий: регулярное участие в выставках кулинарного искусства, расширение ассортимента предлагаемых блюд, введение новых дополнительных услуг, таких как использование электронной почты при заказе посетителями столика на посещение кафе, обслуживание детских праздников. Практическое значение имеет использование конкретных маркетинговых приемов, в том числе рекламных кампаний, ориентированных на привлечение клиентов в кафе.

Список использованных источников

1. Бурцева Т.А., Сизов В.С., Цень О.А. Управление маркетингом: учебное пособие. М.: Экономистъ, 2007. – 271 с.
2. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес. Букс, 2005. – 454 с.

УДК 331.5

**ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ В ДНР**

Дёмин С.И.,

магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы,

Деяева Л.М.,

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье исследованы особенности современного рынка труда и проблемы трудоустройства молодежи в ДНР. Рассмотрены факторы, влияющие на трудоустройство молодых специалистов. Проанализирована численность безработных среди молодежи. Предложены меры по преодолению проблем трудоустройства.

Ключевые слова: *молодые специалисты, выпускники, экономика, безработица, поиск работы, трудоустройство.*

The paper explores the features of the modern labor market and the problems of youth employment in the DPR. The factors affecting the employment of young professionals. Analyzed the number of unemployed among young people. Proposed measures to overcome the problems of employment.

Keywords: *young professionals, graduates, economics, unemployment, job search, employment.*

Постановка проблемы. Современный период развития государства характеризуется резким обострением социальных проблем. Важнейшей из них является проблема трудоустройства молодых специалистов. Молодежь составляет неотъемлемую часть рынка труда. Молодой специалист – это выпускник высшего учебного заведения, необходимость которого определяется государственным заказом. Однако, несмотря на высокий интеллектуальный потенциал и мобильность, молодым специалистам не хватает опыта, что зачастую является причиной отказа в приеме на работу. Трудоустройство молодых специалистов является сегодня одной из самых острых проблем.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам современного рынка труда и трудоустройства молодых специалистов уделяется большое внимание в научной литературе. Ряд авторов таких, как: Котова Н., Прудников М., Логвина Л., рассматривали различные аспекты, связанные с трудоустройством молодежи, а также особенности трудовых отношений с молодыми специалистами.

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что молодежь – это основа будущего трудового потенциала страны. Используя свою мобильность, гибкость и интеллектуальный потенциал, молодежь влияет на общественные процессы, определяя будущее государства. Вовлечение выпускников высших учебных заведений в общественные процессы страны является одним из перспективных направлений обеспечения их полной занятости. Поэтому проблема трудоустройства касается как выпускника, так и работодателя.

Необходимо исследовать, что является причиной возникающих сложностей на отечественном рынке труда и так ли эта проблема непреодолима сегодня. Большинство студентов не раз задумывались, насколько велика вероятность того, что после окончания университета и получения диплома будут работать именно по своей специальности. Будет ли их должность достаточно оплачиваемой? Имеют ли они перспективы для карьерного роста? С уверенностью можно сказать, что данными вопросами задаются все, кого волнует собственное будущее. Иными словами, данная тема весьма актуальна сегодня.

Цель статьи заключается в определении особенностей рынка труда Донецкой Народной Республики и проблем трудоустройства выпускников высших учебных заведений.

Изложение основного материала исследования. Появление комплекса рыночных отношений в сфере занятости ужесточило условия выхода молодых специалистов на рынок труда. Рыночные условия найма остаются тяжелыми для молодых работников, не имеющих профессиональных навыков, производственного опыта и требуемой квалификации.

Согласно ст. 1, п. 17 Закона ДНР «О занятости населения» рынок труда – это система правовых, социально-трудовых, экономических и организационных отношений, возникающих между лицами, которые ищут работу, работниками, профессиональными союзами, работодателями и их организациями, органами государственной власти в сфере удовлетворения потребности работников в занятости, а работодателей – в найме работников в соответствии с законодательством [1].

Экономический кризис, ведение боевых действий, изолирование неподконтрольной Украине территории привели к замораживанию экономических связей, что повлекло за собой сворачивание предпринимательской деятельности и выхода ряда предприятий из г. Донецка. Некоторые крупные промышленные предприятия разрушены, другие (в основном малые) – возобновляют работу.

Подобная нестабильность и спровоцировала сокращение рабочих мест, повлияла на спрос и предложение на рынке труда в Республике, вызвала понижение зарплат. Но особенно сложно сегодня найти постоянную работу молодежи и выпускникам высших учебных заведений, не имеющим трудового стажа или получившим невостребованную специальность.

Выпускники вузов зачастую самостоятельно решают проблемы, связанные с трудоустройством после завершения обучения. Непредсказуемость рынка труда, отсутствие полной информации о вакансиях, избыток выпускников некоторых специальностей приводят к тому, что молодой специалист становится на учет в центре занятости или сам ищет работу. Нередко выпускники вынуждены устраиваться на работу не по специальности и заново переучиваться.

Только по официальным данным Центра занятости ДНР с января по июнь 2017 года на учете в службе занятости состояло около 34 867 безработных, из которых 15,3 тысячи – это молодежь в возрасте до 35 лет. Кроме того, за этот период только 8 785 человек из 34, 9 тысяч безработных нашли постоянную работу. Остальная часть трудоспособного населения привлекается для работ временного характера с минимальной оплатой труда в 2000-2500 рублей (800-1000 грн.). На такую зарплату практически нереально прожить при нынешних ценах. И это только статистика, которая не всегда точно раскрывает полный масштаб проблемы. [2].

После выпуска молодые специалисты хотят, как можно быстрее получить практический опыт, начать карьеру и иметь достойную зарплату. Большинство из них сразу же обращается за помощью по трудоустройству в местные кадровые агентства, центр занятости, ищут работу в интернете или через знакомых. И лишь единицы будущих специалистов начинают подрабатывать еще во время учебы и получают предложение о трудоустройстве сразу после окончания вуза.

Чаще всего работодатели Республики в условиях конкуренции на рынке труда, хотят видеть на занимаемой должности сотрудника старше 35-40 лет с опытом работы. Молодых специалистов не спешат трудоустраивать и предлагают пройти долговременную неоплачиваемую стажировку. Поэтому новоиспеченные специалисты нередко остаются невостребованными на рынке труда. В этом случае спасает волонтерство и местные общественные организации, которые привлекают выпускников вузов к работе. Но помочь таким образом могут лишь единицам.

В Центре занятости ДНР говорят, что готовы обеспечить работой всех, но чаще всего предлагают трудящимся работу временного характера, а не постоянное трудоустройство. Кроме того, сегодня в Республике достаточно низкий уровень оплаты труда. К примеру, средняя заработная плата в ДНР составляет около 8000 рублей (3360 грн.) [3]. Что совсем не соответствует требованиям комфортного качества жизни.

Таблица 1

**Показатели заработной платы среди врачей и учителей
на 2018г. [3]**

№	Город	Должность	Заработная плата (руб.)	Образование
1	Макеевка	Сестра медицинская по стоматологии	3121	Профессиональное
2	Макеевка	Сестра медицинская	3716	Профессиональное
3	Макеевка	Сестра медицинская стационар	3075	Профессиональное
4	Донецк	Врач-невропатолог	4760	Высшее
5	Донецк	Врач-кардиолог	3980	Высшее
6	Торез	Учитель среднего учебно-воспитательного заведения	5000	Высшее
7	Торез	Учитель среднего учебно-воспитательного заведения	3500	Высшее
8	Торез	Учитель среднего учебно-воспитательного заведения	6000	Высшее

Работать за минимальную оплату труда полный рабочий день многие молодые специалисты не хотят, но выбора не остается. Ведь дипломированным выпускникам нужно набраться опыта. Поэтому из-за ограниченного выбора вакансий молодежь готова идти на любую работу, в том числе временную и низкооплачиваемую. Либо ищут другую работу, даже если она совершенно не соответствует полученной специальности в вузе. Дипломированные специалисты не боятся «запачкать руки», и выбирают вакансию рабочих специальностей: водителя, строителя или находят себя в сфере обслуживания: официант, бармен, продавец – консультант.

Например, сегодня на рынке труда очень востребованы водители троллейбусов, трамваев, экскаваторов, автовышек или пожарных машин, оклад которых составляет от 10 000 до 15 000 рублей (4000 – 6000 грн.). (Табл. 2) Это намного выше, чем может получить не менее востребованный специалист – врач-кардиолог или врач-невропатолог больницы с месячным доходом в 3500 – 5000 рублей (1400 – 2000 грн.) [3].

Таблица 2

Показатели заработной платы среди водителей и шахтеров на 2018 г.

№	Город	Должность	Заработная плата (руб.)	Образование
1	Донецк	Водитель автотранспортных средств (пожарный водитель)	12118	Профессиональное
2	Донецк	Водитель автотранспортных средств (МЧС)	15200	Профессиональное
3	Донецк	Водитель автотранспортных средств	8000	Профессиональное
4	Донецк	Водитель трамвая	10000	Профессиональное
5	Донецк	Водитель автобуса	12000	Профессиональное
6	Донецк	Горнорабочие (шахта)	10000	Профессиональное
7	Донецк	Проходчики 4-5 разряд (шахта)	18000	Профессиональное
8	Донецк	Электрослесари (шахта)	15000	Профессиональное

Сегодня в общеобразовательных школах ДНР катастрофически не хватает учителей географии, экономики, математики, физики, информатики. Например, в довоенное время донецкие вузы не готовили специалистов по географии, поэтому отсюда и возник кадровый дефицит учителей-географов. А в нынешнем году в школах ДНР на работу требовалось около 102 учителей математики, 78 – физики и 100 учителей информатики. [4]. В связи с этим в новом учебном году во многих высших учебных заведениях Республики введены новые программы государственного обучения – педагогическое образование по разным профилям и в том числе, с двумя профилями обучения. Это расширяет возможности трудоустройства будущих выпускников в школах.

Также многочисленные открытые вакансии центра занятости показывают, что в сфере здравоохранения ДНР по-прежнему ощущается недостаток квалифицированного медицинского персонала: медсестер, лаборантов и врачей широкого профиля. Причем наибольшая потребность во врачах и медсестрах ощущается не только в шахтерских городах: Макеевке, Горловке, Докучаевске, Дебальцево, Енакиево, Торез, но и в Донецке.

Недостаток молодых специалистов ощущается на горных предприятиях. Шахты пытаются привлечь горных мастеров, инженерно-технических работников, а также подготовить молодых специалистов для успешной работы.

Учитывая, что сегодня в ДНР существует проблема безработицы, а найти постоянную работу не могут даже трудящиеся с большим опытом работы, едва ли рынок труда готов освободить лишнюю вакансию для молодых специалистов.

Сегодня новое поколение абитуриентов пытается занять опустевшую нишу в профессии и поступает на востребованные специальности. Но со временем спрос и предложение на рынке труда могут кардинально измениться [4].

В Республиканском Центре занятости Министерства труда и социальной политики Донецкой Народной Республики реализуется комплекс мероприятий, направленных на решение проблемы оттока кадров и замещения их высококвалифицированными специалистами, подготовку, переподготовку и трудоустройство молодежи.

В течение 2017-2018 гг. за содействием в трудоустройстве в центры занятости Республики обратились почти 11 тысяч человек из числа молодежи в возрасте до 35 лет. В свою очередь, центры занятости располагали информацией о наличии около 15,5 тысячи вакансий, поступивших от работодателей [5].

Уровень трудоустройства молодежи при содействии центров занятости в январе-мае 2017 г. составил около 36% от общей численности обратившихся лиц данной категории, что превысило значение указанного показателя за аналогичный период прошлого года на 13%.

Изменения, происходящие в экономике Республики, ставят перед молодыми специалистами, не реализовавшими свои способности к труду, задачу развивать в себе гибкие механизмы адаптации. Существенную помощь в этом оказывают профориентационные мероприятия, которые проводятся центрами занятости ДНР как непосредственно на территории центров занятости, так и в образовательных организациях. С начала текущего года в таких мероприятиях приняли участие около двух тысяч учащихся различных образовательных организаций, из них более полутора тысяч человек получили индивидуальную профессиональную консультацию с использованием психодиагностического тестирования.

Директор департамента социально-трудовых отношений Министерства труда и социальной политики Донецкой Народной Республики Н. Котова отметила, что Республиканским центром занятости проводятся все необходимые мероприятия для организации профессионального обучения лиц, ищущих работу. «Объявлен конкурсный отбор организаций, осуществляющих образовательную деятельность, по результатам которого лица, состоящие на учете в центрах занятости как ищущие работу, будут иметь возможность пройти профессиональное обучение и получить новые профессии под конкретные рабочие места работодателей, а также для последующей организации предпринимательской деятельности, что позволит им сократить время поиска оплачиваемой работы» [6].

Кроме того, центрами занятости ДНР периодически проводятся ярмарки вакансий. Удельный вес молодежи в возрасте до 35 лет, посетившей такие ярмарки, составил более 35%. Таким образом, указанные мероприятия будут содействовать профессиональному самоопределению молодых людей, повышению престижности профессий, пользующихся спросом на рынке труда, а также позволят не только обеспечить реализацию прав молодых людей на труд, но и использовать их потенциал в развитии экономики Республики [6].

Выводы. Ситуация с трудоустройством выпускников вузов остается достаточно напряженной. Настойчивость молодых специалистов, которые хотят работать, вместе с реализацией эффективной молодежной политики государства, направленной на получение молодыми людьми работы с достаточными условиями труда, приведут к улучшению ситуации с трудоустройством. Эффективное решение проблемы трудоустройства молодежи даст толчок к развитию экономики, что будет способствовать становлению стабильной, развитой и процветающей Донецкой Народной Республики.

Список использованных источников

1. Закон ДНР «О занятости населения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.dnronline.ru/wpcontent/uploads/2015/03/Zakon_DNR_O_Zanyatosti_naseleniya_ot_24062015.pdf.

2. Гутгарц Е. Трудоустройство молодых специалистов: порядок, условия расторжения и возможности отказа / Е. Гутгарц // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.prostopravo.com.ua/trudoustroystvo/stati/trudoustroystvo_molodyh_spetsialistov_poryadok_usloviya_rastorzheniya_i_vozmozhnosti_otkaza.

3. Воскресенский Э. Проблемы трудоустройства молодежи в ДНР / Э. Воскресенский // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://restoringdonbass.com/blog/edyard_voskresenskiy/46031-problemyi-trudoustroystva-molodezhi-v-dnr/

4. Прудников М. Проблемы занятости молодых специалистов / М. Прудников // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-zanyatosti-molodyh-rossiyskih-spetsialistov>.

5. Логвина Л. Особенности трудовых отношений с молодыми специалистами. / Л. Логвина // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.spok.by/izdaniya/ya-spok/osobennosti-trudovykh-otnoshenii-s-molod_0000000.

6. Котова Н. Трудоустройство молодежи является приоритетом в деятельности Республиканского центра занятости/ Н. Котова // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://smdnr.ru/trudoustrojstvo-molodezhi-yavlyaetsya-prioritetom-v-deyatelnosti-respublikanskogo-centra-zanyatosti/>.

УДК 332.146.2

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ТЕРРИТОРИИ

Кононова Н.Р.,

магистр кафедры менеджмента производственной сферы

Кириенко О.Э.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента производственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе ДНР» г. Донецк*

Раскрыто значение предпринимательства для социально-экономического развития территории, показана роль государства в развитии малого и среднего бизнеса. Выявлены проблемы, сдерживающие развитие предпринимательства в ДНР и предложены конкретные меры, направленные на создание условий для развития малого и среднего предпринимательства в Республике.

Ключевые слова: *предпринимательство, государственная поддержка, финансирование, малый и средний бизнес, социально-экономическое развитие.*

The importance of entrepreneurship for the socio-economic development of the territory is revealed, the role of the state in the development of small and medium businesses is shown. Identified problems constraining the development of entrepreneurship in the DPR and proposed specific measures aimed at creating conditions for the development of small and medium enterprises in the Republic.

Keywords: *entrepreneurship, governmental support, financing, small and medium businesses, socio-economic development.*

Актуальность исследования. Перспективным направлением социально-экономического развития Донецкой Народной Республики, а так же источником создания среднего класса являются малый и средний бизнес. В условиях сложного экономического положения малый и средний бизнес поможет наполнению потребительского рынка товарами, появлению новых рабочих мест, и тем самым – оживлению экономики. Создавать благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса быть заинтересованным в его поддержке должно государство.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам малого и среднего бизнеса уделяется не малое внимание в научной литературе. Многие авторы пишут статьи и монографии, рассматривая данную проблему, например такие как: Власова Н.Л. в статье «Роль малого и среднего бизнеса в национальной экономике в современных условиях»; Лукьянченко А.А. в монографии «Целевая программа развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Донецке»; Захарова Н.В. и Лабудин А.В. в статье «Малое и среднее предпринимательство в европейских странах: основные тенденции развития».

Целью статьи является разработка рекомендаций по развитию малого и среднего бизнеса в ДНР.

Изложение материалов основного исследования. Предпринимательство в наше время представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности, осуществляемое субъектами рыночных отношений с целью удовлетворения потребностей общества и конкретных потребителей в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), которая необходима для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Важнейшими субъектами рыночной экономики являются малый и средний бизнес, поскольку во многом определяют структуру ВВП и темпы экономического роста. Малый и средний бизнес являются основой экономики развитых стран, занимая существенную долю в структуре ВВП и обеспечивая при этом занятость населения, предоставляя возможность решить экономические, политические и социальные проблемы государств. Поддержка малого и среднего бизнеса в развитых странах является одной из важных функций государства, поскольку такие предприятия формируют существенную долю налоговых поступлений в бюджет, обеспечивают

создание значительной части рабочих мест, а так же инициируют много нововведений и инноваций (табл. 1.).

Таблица 1

Вклад малого и среднего бизнеса в национальную экономику отдельных стран [1, с. 109]

Страна	Доля в общем количестве предприятий, %		Доля в общей занятости, %		Доля в структуре ВВП, %		Доля в экспорте, %	
	1996-2006 гг.	2010-2015 гг.	1996-2006 гг.	2010-2015 гг.	1996-2006 гг.	2010-2015 гг.	1996-2006 гг.	2010-2015 гг.
США	84-87	97-98	42-45	58-60	42-45	50-52	28-30	37-40
ЕС	86-88	97-98	55-58	70-72	50-55	65-68	45-51	68-70
Германия	87-88	98-99	50-52	66-69	42-46	55-57	38-40	50-52
Италия	89-90	98-99	55-58	70-73	46-50	58-60	42-48	58-60
Франция	82-85	98-99	40-45	58-60	46-50	55-57	36-42	48-50
Швейцария	84-87	96-99	45-50	57-62	45-49	54-58	40-43	49-52
Россия	20-25	40-42	15-18	35-37	10-12	23-25	15-20	38-40
Китай	70-75	98-99	50-55	70-75	36-42	58-60	38-40	65-68

Проанализировав данные табл. 1, можно сделать вывод о том, что роль малого и среднего бизнеса в национальных экономиках весьма велика. Сравнительная статистика разных стран указывает на то, что высокие показатели экономического развития и конкурентоспособности ее предприятий на мировом рынке пропорциональны развитию малого и среднего предпринимательства в этих государствах.

В ДНР на сегодняшний день малое и среднее предпринимательство не достаточно развито, поэтому не может в полной мере выполнять функции, которые возлагает на него общество. Его развитие происходит хаотично и неравномерно. Микро- и макроэкономическая среда, которая не достаточно благоприятна, создает многочисленные препятствия, на которые малые и средние предприятия в процессе функционирования постоянно наталкиваются.

На развитие малого и среднего бизнеса территории существенное влияние оказывают как внутренние, так и внешние проблемы. Часть из них окончательно возможно решить только после признания Республики, когда для нее будут открыты еще большие возможности.

Основными проблемами в развитии малого и среднего предпринимательства являются:

- неразвитая финансовая инфраструктура, вследствие чего недостаточно финансовых ресурсов для развития бизнеса;
- нестабильное экономическое положение в Республике;
- сложности в преодолении барьеров вхождения на новые рынки;
- ограниченные возможности поиска новых деловых партнеров и формирования деловых связей;
- недостаток квалифицированных кадров, знаний и информации для ведения предпринимательской деятельности в сложившихся условиях.

Кроме того, проблемы, препятствующие развитию предпринимательства на протяжении последних четырех лет, особенно обострились вследствие военных действий на территории Республики, это отразилось на предприятиях всех форм собственности, в том числе и предприятиях малого бизнеса. Сокращение количества заказов, невозможность оформления кредитов для развития предпринимательской деятельности, угроза жизни, как сотрудников, так и помещению, все это привело к снижению финансово-хозяйственной активности предприятий, сокращению численности работающих и во многих случаях – ликвидации самих организаций [2, с.111].

В республике сохраняется актуальность решения целого ряда проблем (внутренних и внешних) в формировании благоприятной регуляторной и конкурентной среды для развития малого и среднего предпринимательства.

Одной из главных проблем предпринимательства, является проблема финансового обеспечения развития и текущей деятельности малых предприятий. Недостаток финансовых ресурсов сдерживает, в первую очередь, развитие производственного малого бизнеса. В условиях нестабильного экономического положения и слабо развитой банковской системы в городе, существует проблема с поиском финансов для образования и существования организаций малого бизнеса. Без масштабной государственной поддержки устойчивость бизнеса многих предприятий окажется на критически низком уровне и может привести к банкротству части из них.

Низкая покупательная способность населения является наиболее острой внутренней проблемой, так как практически все доходы уходят на самое необходимое: покупка продуктов лекарства и частично – одежды [3].

Внутренние проблемы формирования конкурентной и регуляторной среды:

- недостаточная доступность и обеспеченность предприятий (особенно малых) площадями;
- наличие кадровых проблем (сложности с подбором персонала, особенно квалифицированных специалистов);
- невозможность продвижения своей продукции на региональных и зарубежных рынках; сложности с поиском торговых партнеров, поставщиков сырья, клиентов; высокая стоимость материалов и комплектующих; затрудненность в установлении взаимосвязей с поставщиками.

Наряду с внутренними проблемами существуют и внешние, создаваемые под влиянием складывающейся экономической конъюнктуры и рыночных условий.

Существенной проблемой для всех предприятий, а для малых и средних в особенности, является получение достоверной и оперативной информации (от правовой до маркетинговой), необходимой для рациональной организации бизнеса.

Внешние проблемы в развитии предпринимательства сводятся к следующему:

- сложная экономическая обстановка в республике: инфляция, спад производства, разрыв хозяйственных связей, ухудшение платежной дисциплины, отсутствие банковских кредитов, слабая правовая защищенность предпринимателей;

- часто меняющиеся требования к ведению бизнеса;

- неотработанность организационных и правовых основ регулирования развития предпринимательства на региональном уровне;

- низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие должной деловой этики, хозяйственной культуры, как в малом бизнесе, так и в государственном секторе;

- сложность регистрации. Регистрация остается сложной и длительной процедурой. Большое количество актов для проведения регистрации создает идеальные условия для злоупотребления со стороны государственных органов;

- слабость действия механизма государственной поддержки малого предпринимательства [4].

Все эти проблемы внутреннего и внешнего свойства создают в своей совокупности те барьеры на пути активного выхода на рынки, преодолеть которые малому и среднему бизнесу республики без поддержки и помощи очень сложно.

Ситуация в ДНР на данный момент остается сложной, для развития малого бизнеса. Из-за отсутствия достаточной суммы стартового капитала, собственных производственных площадей и оборудования не начинают свою деятельность многие субъекты малого предпринимательства. Отсутствуют важнейшие компоненты рыночного хозяйства, обеспечивающие успешное функционирование малых предприятий, такие как прогрессивная правовая база поддержки предпринимательства, система сочетания интересов предпринимателей, государства и местных властей.

Для того чтобы решить существующие проблемы, в первую очередь, необходимо разрабатывать и внедрять проекты, которые помогут организациям малого и среднего бизнеса открываться, развиваться и существовать в комфортных условиях. Во вторую очередь – это повышение квалификации сотрудников. В третью – изменение законодательства и развитие банковской системы. Из-за этих проблем руководители малых предприятий испытывают постоянные трудности в работе. Развитие малого и среднего бизнеса в Республике – это одно из главных направлений, которому стоит уделять внимание, и которым стоит заниматься.

Малый и средний бизнес является важной частью экономической деятельности, осуществляемой в масштабах страны, региона, муниципального образования, а также существенным фактором, влияющим на их социально-экономическое состояние и перспективы развития, поскольку обеспечивает значительную часть регионального и местного

валового продукта, наполняет их бюджеты, создает рабочие места. Ярким примером тому служат страны ЕС, в которых на долю малого и среднего бизнеса приходится 50-70% валового национального продукта, они предоставляют 60-70% рабочих мест.

Зарубежный опыт позволяет по-новому взглянуть на развитие малого предпринимательства, использовать позитивные аспекты этого опыта.

Существующая статистика свидетельствует о роли малых предприятий в странах Запада. Необходимо отметить, что при теоретическом анализе зарубежные специалисты обычно увязывают сферу малого бизнеса со сферой среднего бизнеса, поскольку основы их формирования, развития имеют значительное сходство.

Согласно данным Ассоциации малого бизнеса, в Великобритании насчитывается 2,37 млн. небольших фирм, в Великобритании и Франции микро и малые предприятия составляют более половины общего числа промышленных предприятий. Показатель ежегодного прироста мелких фирм в странах ЕС за последние десятилетия составил: в Великобритании – 1,1%, Франции – 1,5% и в ФРГ – 3% [5].

Одна из причин успешного функционирования малого и среднего бизнеса в странах с развитой рыночной экономикой состоит в том, что крупное производство не противопоставляется мелкому. В этих странах культивируется принцип кооперирования крупных и малых предприятий, в первую очередь в сфере производства, причем крупные предприятия не подавляют мелкий бизнес, а организуют взаимодополняющее сотрудничество, особенно путем специализации, а также в интересах реализации инновационных процессов.

Малые и средние предприятия в странах ЕС особенно активно начали развиваться в 80-е годы XX в. Тогда же и, особенно, чуть позже, а именно с 2006 года практически во всех европейских государствах стали предприниматься меры по развитию этого типа бизнеса (табл. 2.) [6, с. 66-68].

Таблица 2

Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в части повышения доступности финансирования в 2006–2015 гг.

Меры государственной поддержки сектора малого и среднего бизнеса	Страна
Гарантии по кредитам малому и среднему предпринимательству	Испания, Нидерланды, Словакия, Словения, Австрия, Дания, Финляндия, Италия, Венгрия, Германия, Швейцария, Франция, Польша, Бельгия, Португалия
Предоставление специальных условий по гарантиям для стартапов	Дания, Швейцария, Нидерланды, Австрия, Чешская Республика, Эстония, Франция
Увеличение государственных гарантий по экспортным операциям	Дания, Финляндия, Германия, Нидерланды, Швеция, Швейцария, Испания, Эстония
Государственное софинансирование (включая пенсионные фонды)	Швейцария, Ирландия, Дания
Увеличение доли прямого финансирования малого и среднего предпринимательства	Венгрия, Сербия, Словения, Испания
Субсидирование процентных ставок	Венгрия, Португалия, Испания, Турция
Налоговые льготы, отсрочка платежей	Франция, Ирландия, Италия, Испания, Швейцария, Швеция, Германия

В настоящее время малые и средние предприятия играют огромную роль, как в реализации экономического роста, так и в росте занятости в Европе. Политика поддержки малого и среднего предпринимательства в ЕС носит всеохватывающий и системный характер.

Выводы. К эффективным мерам по поддержке малого и среднего предпринимательства, принятым в мировой практике, которые могут быть адаптированы в ДНР, можно отнести:

- налоговые льготы малому и среднему предпринимательству.
- упрощение системы регулирования малого и среднего предпринимательства.
- обеспечение малому и среднему предпринимательству доступа к государственному заказу.
- предоставление целевых льготных кредитов (в том числе инновационным, экспортоориентированным и производственным предприятиям).
- внедрение специальных программ, поощряющих уже добившихся успеха бизнесменов передавать свой опыт начинающим предпринимателям, в обмен на предоставление определенных льгот.

Так же для решения сложившихся проблем приоритетными направлениями создания условий для развития малого и среднего предпринимательства могут стать:

- совершенствование финансово-кредитных механизмов стимулирования малого и среднего предпринимательства;
- развитие материально-технической базы малого и среднего предпринимательства;
- содействие обеспечению доступа малого и среднего предпринимательства к современным технологиям и «ноу-хау»;
- содействие межрегиональной и внешнеэкономической деятельности;
- содействие развитию негосударственной инфраструктуры поддержки предпринимательства;
- освещение в средствах массовой информации достижений и проблем малого и среднего предпринимательства.

В зависимости от состояния развития предпринимательства, ресурсов и потребностей, как республики, так и отдельных городов в качестве приоритетных направлений развития предпринимательства может быть выбрана часть указанных направлений в различной комбинации.

Для того чтобы все вышеперечисленные рекомендации воплотить в жизнь необходимо разработать программу, которая будет способствовать решению проблем развития малого и среднего предпринимательства. Программа должна содержать мероприятия, нацеленные на поддержку и развитие предпринимательства в ДНР.

Список использованных источников

1. Власова Н.Л. Роль и место малого и среднего бизнеса в национальной экономике в современных условиях / Н.Л. Власова // *Финансы: Теория и практика*. – 2015. – №1 – С. 109-110.
2. Лукьянченко А.А. Целевая программа развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Донецке: монография / А.А. Лукьянченко, А.И. Амоша. – Донецк, 2014. – 214с.
3. О развитии малого бизнеса в Республике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=2474&catid=40&Itemid=665.
4. Современные проблемы развития малого бизнеса и пути их решения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sales-generator.ru/blog/problemy-razvitiya-malogo-biznesa/>.
5. Сравнительный анализ развития и значения малого бизнеса в развитых странах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studwood.ru/1280206/ekonomika/sravnitelnyu_analiz_razvitiya_znacheniya_malogo_biznesa_razvityh_stranah.
6. Захарова Н.В. Малое и среднее предпринимательство в европейских странах: основные тенденции развития / Н.В. Захарова, А.В. Лабудин // *Управленческое консультирование*. – 2017. – №5 – С. 64-77.

УДК 338.48

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА В ДНР

Крицына А.С.

магистрант кафедры туризма,

Кириенко О.Э.

доцент, к.э.н., доцент кафедры туризма

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

В статье раскрыто понятие «промышленный туризм», показаны его преимущества и недостатки, рассмотрены возможности развития промышленного туризма на территории Донецкой Народной Республики. Выявлен промышленный потенциал региона на основе структурного анализа отраслей, на предприятиях которых предлагается развивать новый вид туризма для республики.

Ключевые слова: *промышленный туризм, развитие туристического бизнеса, промышленная экскурсия, предприятие, туристический объект.*

It is revealed in the article the concept of "industrial tourism", it is shown its advantages and disadvantages, it is discussed the possibilities

for the development of industrial tourism on the territory of the Donetsk People's Republic. The industrial potential of the region has been identified on the basis of a structural analysis of the industries where it is proposed to develop a new type of tourism for the republic.

Key words: industrial tourism, development of tourist business, industrial excursion, enterprise, tourist object.

Постановка проблемы. Существует большое количество видов туризма и каждый человек сам выбирает, как ему отдыхать и каким видом туризма заняться. Кто-то выбирает палатки, море, пляж, а для других отдыхом становится пятизвездочный отель. Некоторых привлекает то, что не вызывает особого интереса у местного населения – шахты, заводы, крыши, заброшенные здания и тому подобное. Это современное направление получило название промышленного туризма. Европейцы давно превратили его в еще одну прибыльную сферу туристического бизнеса. Развитие промышленного туризма может существенно повысить интерес к путешествиям, параллельно внося вклад в популяризацию рабочих профессий. В Донецкой Народной Республике пока этот сегмент практически не работает ввиду закрытости предприятий для «посторонних лиц» – туристов и непонимания своих выгод от такой деятельности.

Актуальность темы обусловлена тем, что развитие промышленного туризма позволит усилить экономический потенциал региона, увеличит поток «внутренних туристов» и повысит конкурентоспособность предприятий на территории ДНР. Развитие промышленного туризма способствует появлению новых брендов, улучшает инвестиционный климат. Промышленный туризм – это ниша для развития кооперации между региональной властью, промышленными и туристическими компаниями.

Цель – выявление возможности развития промышленного туризма на территории Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала. Промышленный туризм – это организация регулярных туристических туров на действующие (или когда-то действовавшие) промышленные предприятия с целью удовлетворения познавательных, профессионально-деловых и прочих потребностей. Основной формой промышленного туризма является промышленная экскурсия, то есть посещение определенных объектов, таких как фабрики, заводы, комбинаты и тому подобное, по заранее разработанному маршруту со специальным руководителем - экскурсоводом.

Одним из перспективных направлений развития бизнеса для туристского рынка является познавательный промышленный туризм, позволяющий посещать и изучать предприятия, и при этом не только быть зрителем, но и в определенной мере – участником процесса производства на предприятии в течение экскурсии. Объектами такого туризма могут являться, как крупные промышленные гиганты с известными брендами продукции, так и малые цеха или мастерские с эксклюзивными штучными товарами, где можно поучаствовать в мастер-классах по изготовлению продукции. К

отраслям, которые сейчас пользуются повышенным спросом у туристов, относятся горнодобывающая и пищевая промышленность, сельское хозяйство, производство посуды, игрушек, энергетика [1].

Экскурсии на промышленные предприятия широко распространены во всем мире. Они являются эффективным инструментом развития экономики, так как выгодны всем вовлеченным сторонам. Для предприятий открытие производства для публичного осмотра – это маркетинговый ход, направленный на обеспечение лояльности потребителей и поддержку брендов. Для туристов – это способ удовлетворения познавательного, эстетического и прагматического интересов.

Основоположниками промышленного туризма считаются американские компании. Первым свои двери в 1866 году открыл завод Jack Daniel's. С тех пор в США осталось мало компаний, которые не пускают к себе экскурсантов, так как это может навредить репутации. До середины XX века промышленный туризм был скорее досугом для местного населения, затем вместе с революционным рывком в развитии рынка туристических услуг он начал развиваться именно как сегмент этого рынка. Рассмотрим функции промышленного туризма (табл.1) [2].

Таблица 1

Функции промышленного туризма

Функции	Выгоды предприятия
Продвижение конечной продукции или, если посетители не являются ее прямыми потребителями, самой компании	Пустить потребителя на производство – это очень красивый рекламный ход. Открыться для потребителя – это демонстрация честности и прозрачности управления, безукоризненных технологий, уверенности в своих перспективах перед лицом конкурентов. Принцип «нам нечего скрывать, приходите – убедитесь» – отличный маркетинговый инструмент, который часто используется производителями во всем мире. Участники экскурсий получают возможность убедиться в том, что предприятие наилучшим образом выполняет заявленные требования к своей продукции.
Привлечение будущих сотрудников	Предприятия Евросоюза ведут постоянную профориентационную работу в учебных заведениях и в ее рамках организуют экскурсии на комбинаты. Промышленный туризм является одним из самых эффективных способов ознакомления с деятельностью предприятия, условиями труда, и позволяет развеять миф о том, что заводы работают по устаревшим технологиям.
Получение дополнительного дохода	Туристы в определенный момент могут превратиться в дополнительный, пусть и небольшой, источник дохода.

Первенство по промышленному туризму уверенно держат уже много лет такие страны, как США, Германия, Франция, Голландия и Англия. Первопроходцами в Европе стали автостроительные и пивоваренные компании. В последнее десятилетие, в связи с резким ростом спроса на промышленный туризм в Европе, большинство фирм приглашают к себе туристов, исключение составляет лишь военное производство. Производственный туризм может служить инструментом для маркетинга

территории, системного сотрудничества местных сообществ по продвижению их интересов, с целью привлечения инвесторов.

Рост популярности промышленного туризма связан с тем, что сегодняшний прогрессивный турист старается получить как можно больше впечатлений от тура, совместив традиционный осмотр памятников архитектуры и искусства с познавательным посещением мест, не столь массово посещаемых туристами. К тому же есть категория людей, которые с гораздо большим удовольствием посмотрят на процесс производства телевизоров, чем на коллекцию художественного музея. Кроме того, новый вид туризма отвечает культурным запросам: посещение предприятия позволяет получить новые знания. Принимая посетителей, компания рассказывает им о своих технологиях, методах работы и внутренней жизни, знакомит с экономическим и промышленным наследием региона. Во многих отраслях это становится одним из способов общения с потенциальными клиентами [3].

Понятие промышленного туризма следует также рассматривать с точки зрения производственных организаций, которые открывают свои предприятия для туристов. Ничто не может произвести на потребителя более сильного впечатления, как вид высокотехнологичного производства. Промышленные предприятия могут посещать не только интересующиеся производством и историей региона туристы, но и делегации по обмену опытом, журналисты, студенты профильных ВУЗов, потенциальные и действующие инвесторы и др. Цели промышленных предприятий, организующих экскурсии на своих производствах, представлены на рис.1.



Рис. 1. Цели, преследуемые предприятиями при развитии промышленного туризма [4]

В Европе и США промышленники системно взаимодействуют с туристами. Обязательно есть гиды, либо сотрудники, которые совмещают эту функцию с основной, есть регламенты, в которых закреплены маршруты, время экскурсий и прочее.

Предприятия выстраивают взаимодействие с туроператорами, а когда поток посетителей становится значительным, он начинает приносить деньги.

Сами экскурсии, чаще всего, платные, плюс при многих заводах и музеях есть фирменные или сувенирные магазины.

Среди факторов, препятствующих развитию промышленного туризма, предприятия называют повышенные требования к соблюдению правил безопасности, необходимость дополнительных вложений для подготовки к приему туристов и внесения корректировок в рабочий процесс. Промышленный туризм возможен только в рамках безопасных для посетителей условий.

Влияние промышленного туризма на туристический рынок в целом также может оказаться весьма существенным. Открытие для посетителей интересных производств способно значительно повысить привлекательность территории в глазах потенциального гостя и вообще вывести ее на туристическую карту. Доходность от промышленного туризма для различных предприятий может быть разная. Очень важно умело преподнести туристический объект: чем интереснее это будет делаться, тем более востребованными будут туры.

Не стоит забывать о том, что в любой отрасли есть свои достоинства и недостатки, есть они и в промышленном туризме (табл.2).

Таблица 2

Достоинства и недостатки промышленного туризма [4]

Достоинства	Недостатки
Новизна данного вида туризма.	Затраты на обустройство привлекательных для туристов промышленных объектов и на организацию экскурсионного обслуживания.
Дополнительная занятость работников туристических предприятий, в частности специалистов-экскурсоводов.	Незначительный доход от проведения экскурсий для промышленных предприятий.
Повышение имиджа административного центра и района, где находится промышленное предприятие.	Корректировка производственного цикла.
Выгода для промышленных предприятий в виде рекламы бренда и продвижения своей продукции.	
Дополнительная продажа продукции.	

Отсюда видно, что промышленный туризм имеет больше преимуществ, чем отрицательных характеристик, что свидетельствует о целесообразности развития данного вида туризма.

Согласно отчету Института экономических исследований, посвященному состоянию экономики Донецкой Народной Республики, можно увидеть промышленный потенциал Донбасса, на основе которого предлагается развивать такое направление, как промышленный туризм (рис.2).

Из рис. 2 видно, что перспективным в плане промышленного туризма в ДНР, прежде всего, являются традиционные во многих странах отрасли

(пищевая промышленность, сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность), а также предприятия машиностроения, химической отрасли и металлургии. В период современной сложной экономической ситуации в регионе, промышленный туризм, как межотраслевое направление может стать дополнительным источником дохода для Донецкой Народной Республики. Умелая активизация этого направления туризма повлечет за собой развитие разных направлений производственной сферы и сферы услуг, что является выгодным как с экономической стороны, роста благоустройства и престижа региона.

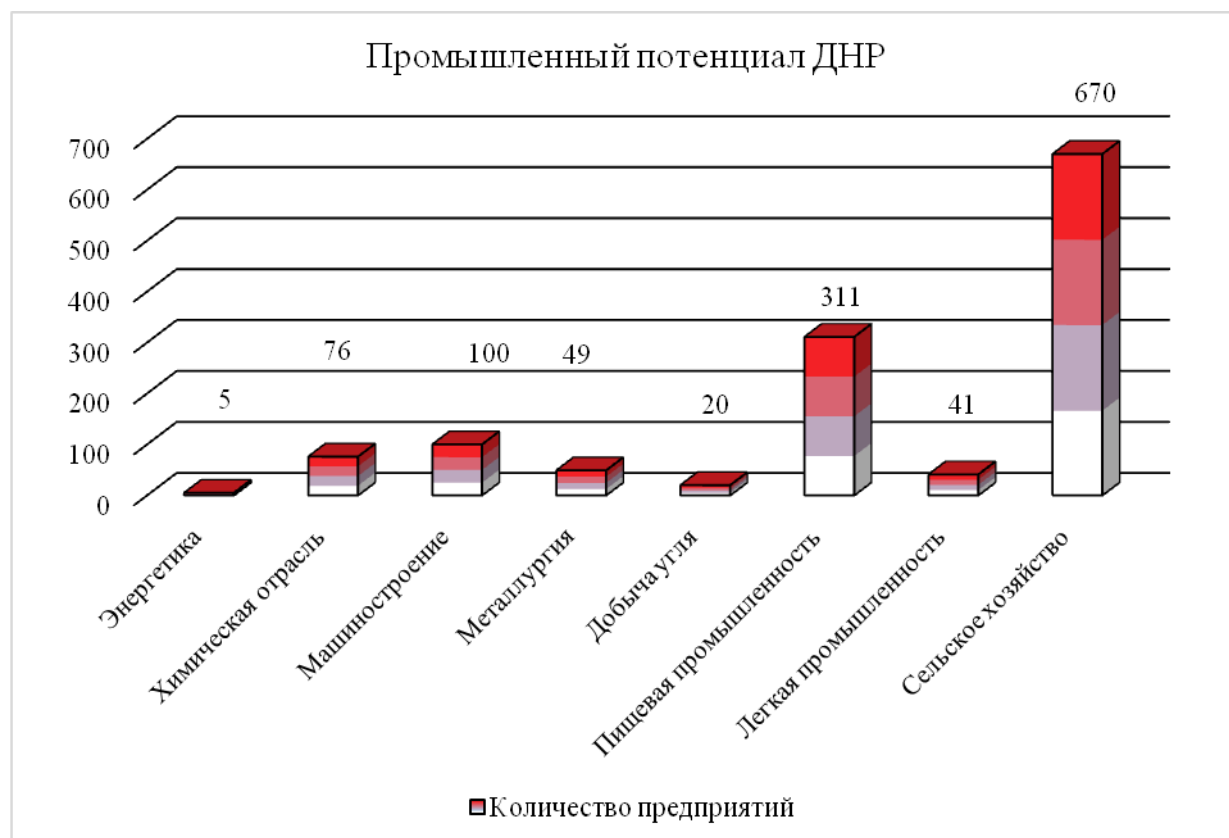


Рис. 2. Количество предприятий в ДНР за 2018 г. [5]

Выводы. Подводя итог, можно сказать, что развитие и популяризация познавательного промышленного туризма в ДНР может стать фактором повышения инвестиционной привлекательности региона, и не только в объекты туристской инфраструктуры, но и в развитие промышленности, что в свою очередь повысит доходы регионального бюджета, увеличит количество рабочих мест и стимулирует развитие всех видов промышленности, инфраструктуры и смежных направлений туризма: образовательного (с желанием проходить практику или в дальнейшем работать на популярных предприятиях), делового (желание сотрудничать и инвестировать в успешный бизнес), событийного (желание реализовывать совместные бизнес-проекты с перспективными партнерами).

Список использованных источников

1. Аноприева Е.В. Промышленный туризм в развитии территорий: от теории к практике / Е.В. Аноприева, С.Н. Ясенюк // Событийный туризм – основа реализации туристского потенциала территорий: актуальные задачи, проблемы и перспективы развития: сб. материалов междунар. науч.-практ. интернет-конф. 24-25 сентября, 2016, г. Белгород. – Белгород: Изд-во Белгородского университета кооперации, экономики и права, 2016. – С. 235 – 242.
2. Промышленный туризм: проблемы, возможности и перспективы [Электронный ресурс]: Металлоснабжение и сбыт. – Режим доступа: <http://www.metallinfo.ru/ru/news/79828>.
3. Гутова Т.А. Промышленный туризм как новый тренд в системе глобального потребления / Т.А. Гутова // Актуальные проблемы гуманитарных наук // Труды XII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 3-6 апреля, 2013, г. Томск / Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Национального исследовательского Томского политехнического университета, 2013. – Секция 2. – С. 49-51.
4. Данильчук В.Ф. Социально-экономические аспекты управления промышленным туризмом в Донецкой области / В.Ф. Данильчук // Вестник ДИТБ. – 2010. – Вып. № 14. – С. 52-63.
5. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – Ч. I. – 124 с.

УДК 330.4:658.8

**ГЕОЛОКАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ
АСПЕКТ РАЗВИТИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ
ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Пикалова И.И.

магистрант кафедры менеджмента непродуцированной сферы

Ободец Я.В.

к.гос.упр., доцент

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

*В статье определены теоретико-методические основы
геолокационного маркетинга как инновационного аспекта развития и*

продвижения бизнес-модели предприятия в современных условиях. Рассмотрено понятие «бизнес-модели» и проведён анализ инновационной деятельности предприятий. Раскрыта суть и методы продвижения технологий геолокационного маркетинга. Сделан вывод о необходимости дальнейшего изучения вопроса инновационного развития и продвижения предприятий в современных условиях.

Ключевые слова: бизнес-модель, инновации, инновационная деятельность, геолокационный маркетинг, геолокационные технологии, мобильные приложения, приложение «Letmeget», продвижение, рекламная кампания.

The article defines the theoretical and methodological basis of geolocation marketing as an the innovative aspects of development and promotion of the business model of the enterprise in modern conditions. The concept of "business model" is considered and the analysis of innovative activity of the enterprises is carried out. The essence and methods of promotion of the technology of location-based marketing. The conclusion is made about the need for further study of the issue of innovative development and promotion of enterprises in modern conditions.

Keywords: business model, innovation, innovation activity, geolocation marketing, geolocation technology, mobile applications, application «Letmeget», promotion, advertising campaign.

Актуальность и постановка проблемы. Растущие в геометрической прогрессии потребности общества невозможно удовлетворить без применения инноваций, которые выступают одним из самых важных условий развития сферы услуг [4].

Вопрос привлечения потребителей связан с необходимостью применения инновационных подходов в сфере продаж, что и обуславливает актуальность маркетинговых инноваций, внедрение которых способствует повышению конкурентоспособности организации и развитию экономики государства в целом. При этом основным трендом российского и зарубежного рынка является использование технологий геолокационного маркетинга как инновации в сфере продвижения.

Анализ последних исследований и публикаций. Инновационные аспекты освещены во многих трудах учёных и исследователей, таких как: Носкова Н.А., Отморков В.В., Токарева О.Е., Селюто С.И. и др.

Особенности и преимущества геолокационного маркетинга рассмотрены в работах Бондаренко В.А., Горбунов И.Н., Кундрюков С.С., Линдер Н.В., Трачук А.В., Толстяков Р.Р., Убейко Н.В., Яненко М.Б., Яненко М.Е. и др.

Однако этих исследований недостаточно, чтобы изучить инновационные аспекты развития и продвижения бизнес-модели предприятия в современных условиях.

Цель статьи – рассмотреть технологии геолокационного маркетинга и обосновать целесообразность их использования на современном рынке.

Новизна данной тематики обусловлена тем, что применение

инновационных методов продвижения бизнес-модели организации позволит сформировать новое видение и стратегические направления развития бизнеса.

Изложение основного материала исследования. Термин «бизнес-модель» стал актуальным в 2000-х годах и используется для описания широкого спектра неформальных и формальных ключевых аспектов бизнеса, включая цель, потенциальных клиентов, предложение, стратегию, торговую практику, процессы управления и пр.

В настоящий момент не существует единого подхода к определению понятия «бизнес-модель». Рассматривая концепции бизнес-моделей, можно выделить два основных подхода:

- 1) Бизнес-модель – инструмент анализа процесса получения прибыли (Д. Дебелак, Г. Хэмель, К. Кристенсен и Х. Кагерманн);
- 2) Бизнес-модель – инструмент анализа порядка создания и присвоения ценности предприятием (А. Остервальдер и И. Пинье, Чан Ким и Рене Моборн, А. Сливотски, Л. Швайцер).

Наибольшее распространение приобрёл подход А. Остервальдера и И. Пинье. В основе их концепции лежит шаблон бизнес-модели, заполнение которого позволяет увидеть наиболее полную «картину» деятельности предприятия. По мнению авторов, бизнес-модель служит для описания основных принципов создания, развития и успешной работы организации, а необходимость регулярного пересмотра бизнес-модели обусловлена тем, что она позволяет организации оценить своё положение на рынке и соответствующим образом адаптироваться [5].

При этом процесс адаптации и развития организации может быть связан с выбором инновационных способов продвижения. Поэтому целесообразно провести анализ инновационной деятельности предприятий в современных условиях.

При рассмотрении понятия «инновации» можно говорить о том, что они представляют собой некий процесс обновления, обеспечивающий качественный рост эффективности процессов, товаров или услуг [4].

К примеру, на сайте Росстат опубликован рейтинг результатов инновационной деятельности по всему миру за 2014-2016 года в сфере «связь и деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий» [3], который отображён на рисунке 1.



Рис. 1. Рейтинг результатов инновационной деятельности

Согласно данному рейтингу за последние годы основные инновационные изменения были направлены на расширение ассортимента и улучшение качества товаров, работ и услуг.

Анализ структуры инновационных затрат в российских компаниях сферы услуг показывает, что подавляющая часть средств идет на процессные инновации, т.е. на разработку и внедрение новых или значительно усовершенствованных методов предоставления услуг. Примерно в два раза меньше средств выделяется на создание новых продуктов. Организационные и маркетинговые инновации довольно редки [4].

Однако, в связи с активным развитием Интернет-пространства и электронной коммерции, с адаптацией большинства бизнес-процессов под мобильные технологии, руководство компаний должно учитывать данный вид маркетинговых инноваций и использовать его с целью совершенствования системы сбыта организации и повышения её конкурентоспособности.

Следует отметить, что геолокационный маркетинг выступает основным трендом на современном рынке, а инновации в глобальном виде представлены в геолокационных сервисах, которые только начинают активно внедряться на российском пространстве, а на зарубежном рынке являются популярным методом продвижения. Это подтверждает прогноз консалтингового агентства VIAKelsey, который говорит о том, что доля геолокационного маркетинга ежегодно увеличиваться и до 2020 года составит как минимум 29,5 млрд. по сравнению с 2015 годом, где на его долю приходило всего около 10 млрд [2].

Для российского пространства в наличии имеются самые разные геолокационные технологии, которые реализованы на базе приложения «Letmeget». Данные технологии геолокационного маркетинга условно можно разделить на три вида:

1) Технология «Geofencing», которая использует GPS для определения географического месторасположения, а также данные о месторасположении мобильных пользователей (тех, кто включил возможность получения push-уведомлений), что позволяет приложению рассылать push-сообщения на устройства пользователей, когда они оказываются в определенном месте.

2) Технология «iBeacon» встроена в Bluetooth-маячки, которые непрерывно транслируют свой уникальный код. Мобильный телефон способен принимать и обрабатывать этот код, даже если приложение не запущено. Когда человек с мобильным телефоном, на котором установлено мобильное приложение «Letmeget», входит в зону действия маячка (радиус до 50 м), мобильное приложение активируется и отправляет уведомление. Точность определения удаленности пользователя приложения от маячка составляет 10 см, что делает данную технологию незаменимой при работе с внутренним маркетингом покупателей.

iBeacon позволяет оповещать клиентов о скидках, акциях, проходящих в данный момент, сразу при входе или в момент пребывания в определенном месте внутри или снаружи торгового помещения. Помогает анализировать статистику посещений и заинтересованность покупателей в определенных товарах.

3) Технология «Eddystone», также работающая на базе маячков, позволяет отправлять URL (ссылку) пользователям смартфонов на базе Google (Android), даже если у данного пользователя не установлено мобильное приложение. Для просмотра ссылки пользователю достаточно «потянуть экран» вниз.

Ключевым приоритетом проекта «Letmeget» является удобство пользования приложением конечными пользователями, так как существуют персонализированные настройки приложения, «умные» алгоритмы, способные в фоновом режиме обновлять настройки приложения на основе анализа поведения конкретного пользователя и др.

Данный вид продвижения уже используется в 50 городах 3 стран (Россия, Республика Беларусь, Республика Казахстан). Основное отличие – возможность охвата большей аудитории конечных пользователей, наличие системы push-уведомлений и использование персонализированного подхода на основе индивидуальных предпочтений каждого пользователя приложения.

Также стоит отметить, что для того чтобы воспользоваться данным геолокационным сервисом в России необходимо приобрести франшизу, стоимость которой, на сегодня, составляет 135 тыс. руб., а также вносить абонентскую плату в размере от 990 руб./месяц.

Приложение «Letmeget» способно решать не только задачу привлечения новых клиентов, но и увеличивать продаж в момент нахождения пользователей внутри локации компаний (в момент нахождения в магазине / торговом центре и пр.). Для решения данной задачи компаниям предлагается приобретение и установка на своей территории специальных маячков,

поддерживающих технологии Apple iBeacon и Google Eddystone. Благодаря тому, что данные маячки определяют удаленность пользователей с очень высокой точностью (до 10 см) в небольших радиусах (до 50 м). Компании смогут обращать внимание своих клиентов на конкретные товары, услуги в отдельных зонах и пр.

Пример использования маяков: McDonald's в поисках способа оптимизации личного взаимодействия с клиентами, а также продвижения новой линии кофейных напитков решил опробовать проксимальный маркетинг на основе iBeacon-технологий в 16-ти ресторанах Стамбула. Для реализации программы было выбрано популярное в Турции приложение для постоянных покупателей Shopping Genie, которое активировалось, когда владелец смартфона заходил в ресторан McDonald's. Через это приложение покупатели получали купоны на получение бесплатного напитка из новой линейки при покупке кофе. Такая проксимальная маркетинговая кампания на основе iBeacon помогла Макдональдс достичь 20 % эффективности, так как 30 % получивших уведомления покупателей заинтересовались предложением [10].

Главной целью, при использовании данной технологии геолокационного маркетинга, является факт установки приложения конечным пользователем на свой смартфон. Для этого могут быть использованы рекламные объявления в торговых точках, реклама в социальных сетях и у блогеров, раздачи флаеров клиентам при расчете на кассах и пр.

Примером может быть рекламная кампания производителей пива Budweiser, проводимой специально под летний период. Условия акции гласили, что любой желающий может получить Budweiser Ice Cold бесплатно, если температура воздуха достигнет +20 °C. При температуре +18-19 °C потребитель получает скидку в размере двух евро, а при 16-17 °C она

составит одно евро. При этом для получения бесплатной пинты пива или скидки необходимо скачать на телефон приложение Budweiser Ice Cold Index.

Другой пример бренд Pepsi, который в апреле 2011 года предлагал мобильные купоны на три бесплатных напитка тем, кто смотрел рекламу по телевизору. Для получения данного бонуса необходимо было с помощью мобильного приложения распознать рекламный ролик. После чего на мобильный телефон приходил электронный купон [5].

Данный вид продвижения может быть использован в разных индустриях. Например, применение геолокационного маркетинга в бизнес-модели салона красоты возможно за счёт мобильного приложения, которое клиент может установить с целью получения постоянных и персональных акций и скидок, а также получения «горячих» новостей о новых товарах и услугах в салоне.

В торговых центрах, используя маячки как основу для маркетинга, можно просчитывать направления движения потока клиентов и управляя им, способствовать увеличению оборотов продаж, ликвидировать «мертвые зоны» торговых площадей, куда раньше заходил только небольшой процент всех клиентов [10].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Изучены теоретические вопросы, касающиеся «бизнес-модели» предприятия и инновационной деятельности в сфере продвижения с помощью технологий геолокационного маркетинга, которые являются популярным трендом современного рынка. В качестве примера рассмотрены технологии приложения «Letmeget», которые обладают серьёзными преимуществами, касающимися повышения качества взаимодействия с клиентами и возможностями аналитики для маркетологов с целью ликвидации «проблемных зон», а также нацелены не только на привлечение новых клиентов, но повышение качества сервиса и развитие бренда организации.

Следует отметить, что в последующем может быть рассмотрен вопрос, касающийся практического применения технологий геолокационного маркетинга в стратегической перспективе для ДНР, с целью совершенствования системы сбыта предприятия с помощью Интернет-маркетинга, электронной коммерции и мобильного маркетинга.

Список использованных источников

1. Бондаренко В.А. и Кундрюков С.С. Инновации в сфере продаж как фактор привлечения потребителей // Концепт. 2015. №4.
2. Геолокационный маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://apps4all.ru/post/05-04-17-geolokatsionnyj-marketing-problemy-i-perspektivy-dlya-ritejlerov-5e1>
3. Городникова Н.В., Гохберг Л. М., Дитковский К. А. и др. Индикаторы инновационной деятельности: 2018: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т И60 «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 344 с.
4. Носкова Н.А. Инновационная деятельность в сфере услуг // Современные научные исследования и инновации. 2012. №6.
5. Отморков В.В. Инновационные технологии в управлении брендом // Сервис plus. 2012. №3.
6. Селюто С.И. Анализ инновационной деятельности в сфере услуг: опыт стран Европы // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2013. №1.
7. Токарева О.Е. Теоретические аспекты анализа сущности инноваций в сфере услуг // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2012. №11.
8. Толстяков Р.Р., Горбунов И.Н. Резервы повышения качества продукции на основе инструментария геомаркетинга // Социально-

экономические явления и процессы. 2016. №12.

9. Трачук А.В., Линдер Н.В., Убейко Н.В. Формирование динамических бизнес-моделей компаниями электронной коммерции // Управление. 2017. №4 (68).

10. Франшиза Letmeget [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://letmeget.ru/post?id=7409960168005475747>

11. Яненко М. Б., Яненко М. Е. Особенности инновационного развития торговли в условиях формирования информационной экономики // Вестник НовГУ. 2013. №74.

УДК 65.016.8

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Резниченко Е.А.

магистр кафедры менеджмента непроеизводственной сферы

Кириенко О.Э.

*к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента непроеизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

Раскрыта сущность и различные подходы к определению антикризисного управления. Рассмотрены существующие методы антикризисного управления. Более детально изучен метод реструктуризации, её сущность, цель и роль в антикризисном управлении. Описан способ применения реструктуризации на государственном предприятии «Донецкая железная дорога».

Ключевые слова: антикризисное управление, реструктуризация, кризис, банкротство.

The essence and the different approaches to the definition of crisis management. Existing methods of crisis management are considered. The method of restructuring, its essence, purpose and role in crisis management has been studied in more detail. The restructuring of the state enterprise Donetsk Railway is described.

Key words: crisis management, restructuring, crisis, bankruptcy.

Постановка проблемы в общем виде. В настоящее время железнодорожный транспорт оказался в кризисном состоянии, причем снижение доходности предприятия неразрывно связано с падением объемов перевозок. Поэтому независимо от отрасли и размеров предприятий одним из действенных инструментов выхода из кризиса является антикризисное управление. Для обеспечения их устойчивого функционирования

необходимо применение комплекса тактических и стратегических инструментов совершенствования системы управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, которые связаны с рассмотрением специфики антикризисного управления освещали в своих трудах отечественные ученые: А. М. Журиха «Научные подходы к антикризисному управлению предприятием» [2], С.А. Бурий, Д.С. Мацеха «Антикризисное управление и управленческие решения – проблемы предприятий малого бизнеса: монография» [1], Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. «Антикризисное управление: учебник» [3], Л.А. Москаленко, А.С. Хринюк «Методы антикризисного управления предприятием» [4], И.И. Мазур, В.Д. Шапиро «Реструктуризация предприятий и компаний: справочное пособие» [5].

Актуальность. В современных условиях реформирования рыночной экономики, характеризующихся нестабильностью внешней среды, актуальной является проблема поиска эффективных способов адаптации предприятий к среде хозяйствования. Главным условием избегания кризиса и стабилизации деятельности является реформирование существующей системы функционирования предприятий, разработка и применение гибких антикризисных методов и инструментов управления, способных оперативно реагировать на изменения в окружающей среде.

Цель статьи – раскрыть сущность антикризисного управления, а также рассмотреть реструктуризацию предприятия как метода антикризисного управления на примере ГП «Донецкая железная дорога».

В современных условиях существуют разные подходы к определению сущности антикризисного управления предприятием.

Одним из мнений является то, что антикризисное управление должно осуществляться тогда, когда предприятие уже оказалось в кризисном состоянии и показатели его хозяйственной деятельности значительно ухудшились. Такая точка зрения является правильной, однако рассматривает проблему кризисного состояния предприятия уже как факт. Согласно этому, антикризисное управление имеет целью преодоление негативных последствий неэффективного управления и неправильной оценки состояния бизнес-окружения предприятия, которые привели к глубоким проблемам в его деятельности.

По мнению сторонников второго подхода, целесообразнее поддерживать деятельность предприятия в стабильном состоянии, несмотря на угрозы и риски. С.А.Бурий, Д.С. Мацеха отмечают, что антикризисное управление – это «система постоянных системных действий менеджеров, направленных на все элементы организации с целью быстрого и своевременного реагирования на возможные внешние и внутренние угрозы при эффективном функционировании или развитии организации» [1, с. 22]. Таким образом, можно определить, что одной из задач антикризисного управления является сохранение экономической системы в равновесном

состоянии, реагируя должным образом на угрозы предпринимательской среды.

Третий вариант определения сущности антикризисного управления подчеркивает необходимость предупреждения кризиса на предприятии. Е.С.Минаев, В.П. Панагушин считают, что под антикризисным управлением следует понимать не только управление, ориентированное на выведение предприятия из состояния кризиса, но и управление, которое должно заранее спрогнозировать и предотвратить неплатежеспособность согласно выработанной программе повышения конкурентных преимуществ и финансового оздоровления [3, с.110].

Рассмотрев различные взгляды авторов к определению, можно сделать вывод, что в современном предпринимательстве антикризисное управление должно обеспечивать стабильное функционирование предприятия благодаря своевременному выявлению угроз внешней и внутренней среды и реагированию на них, а в случае ухудшения деятельности предприятия срочно реализовывать меры по преодолению кризисных явлений.

Стоит отметить, что в современных нестабильных условиях хозяйствования является крайне важным внедрение на предприятиях системы антикризисного управления, которая нацелена на предотвращение кризисных ситуаций, устранению проблем до того момента, когда они еще не приобрели необратимого характера. Эта система управления должна также приобретать свои специфические черты на каждом из управленческих уровней и быть объединена специальной программой стратегического развития предприятия. Это позволит своевременно преодолевать возникающие временные препятствия, сохранять и увеличивать рыночные позиции при любых внешних (экономических, политических, социальных) условиях, опираясь, в основном, на собственные ресурсы [2, с. 74].

Практикой реформирования предприятий сформировано одиннадцать основных методов антикризисного управления. Все методы следует разделить на две группы в зависимости от результатов, которые имеет предприятие в случае их применения.

Первая группа – тактические методы. К ним относятся санация, даунсайзинг и банкротство. Применение этих методов направлено на быстрое улучшение финансовых показателей предприятия, то есть преодоления последствий кризиса. Однако в большинстве случаев этих методов недостаточно для устранения причин кризисного состояния – неэффективной системы управления.

Вторую группу условно можно назвать группой стратегических методов. Она включает в себя: ликвидацию, создание новых предприятий, регуляризацию, модернизацию, слияние, диверсификацию, реструктуризацию, реинжиниринг. Результаты их применения предприятие испытывает, как правило, не сразу, однако их использование меняет сущность бизнеса, изменяет его качественные характеристики, такие как

конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность, клиентоориентированность, инновационность [5, с.114].

Существование такого значительного количества методов связано, по крайней мере, с двумя причинами: наличием нескольких вариаций определений антикризисного управления предприятием, разной природой и причиной самих кризисных явлений.

Важную роль в системе антикризисного управления занимает реструктуризация. Слово «реструктуризация» (restructuring) было введено в профессиональный обиход Джеком Велчем с «General Electric» в начале 80-х годов прошлого века и с того времени его трактовка приобретала разный смысл.

Реструктуризацию можно определить как целеустремленный комплекс изменений в организационно-функциональной структуре предприятия, которые способны повысить эффективность его деятельности. Реструктуризация предприятия включает в себя осуществление организационно-хозяйственных, финансово-экономических, правовых, технических мероприятий, направленных на реорганизацию предприятия, в частности, путем его разделения с переходом долговых обязательств к юридическому лицу, которое не подлежит санации, если это предусмотрено планом санации; на смену формы собственности, управления, организационно-правовой формы, что будет способствовать финансовому оздоровлению предприятия, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышению эффективности производства и удовлетворению требований кредиторов [4, с.142].

Роль реструктуризации в антикризисном управлении имеет важное значение, что подтверждается следующими результатами для предприятия: достигается соответствующий уровень доходности; появляются положительные денежные потоки от основной деятельности; возрастает производительность труда; возрастает производительность всех видов ресурсов.

Целью реструктуризации является формирование эффективной системы предприятия, способной своевременно адаптироваться к изменениям среды.

Как правило, реструктуризацию предприятия осуществляют при следующих условиях: во-первых, когда предприятие находится в состоянии глубокого кризиса; во-вторых, когда существующее положение предприятия является удовлетворительным, но прогнозы на ближайшее время свидетельствуют об определенных проблемах и угрозах жизнедеятельности; в-третьих, реструктуризация может применяться на успешно функционирующих предприятиях, которые быстро развиваются. Целью такой реструктуризации является наращивание отрыва от конкурентов и создание уникальных конкурентных преимуществ.

Для ГП «Донецкая железная дорога» целесообразно применение данного метода, поскольку существует риск возникновения кризиса.

Предложением по решению проблем на ГП «Донецкая железная дорога» является создание и принятие Программы по реструктуризации железнодорожного транспорта Донецкой Народной Республики. В данном документе должны быть детально прописаны и обоснованы: необходимость проведения реструктуризации, указаны ее цели и задачи, изложена стратегия и этапы проведения реформы, описаны социальные последствия реструктуризации и меры по их устранению. Реструктуризация обусловлена объективными причинами изменения факторов внешней и внутренней среды железнодорожного транспорта, к которым относят:

- структурные изменения в экономике;
- нестабильность политической системы;
- падение объемов пассажирооборота;
- дисбаланс структуры активов;
- необходимость привлечения дополнительных денежных средств и внедрение передовых технологий.

Целями реструктуризации являются:

- адаптация железнодорожного транспорта к изменяющейся политической и экономической сферам;
- обеспечение эффективности грузоперевозок железнодорожным транспортом за счёт восстановления инфраструктуры республики;
- развитие экспорта и импорта республики с использованием железнодорожного транспорта;
- обеспечение конкурентоспособности железнодорожного транспорта на рынке транзитных перевозок.

Для достижения указанных целей предлагаемая программа должна включать в себя решение следующих задач:

- сохранение единой государственной сетевой производственной инфраструктуры железных дорог и централизованного диспетчерского управления;
- оптимизация производственных мощностей, повышение эффективности железнодорожного транспорта;
- преобразование в перечне предоставляемых услуг;
- расширение железнодорожных путей благодаря строительству новых и восстановлению поврежденных;
- поиск дополнительных источников финансирования.

Результатом реструктуризации станет отказ от предоставления услуг по пассажирским перевозкам до момента полного восстановления железнодорожных путей.

В соответствии с предлагаемой программой будет осуществлена поэтапная реструктуризация основной, обеспечивающей и социальной деятельности, затрагивающая производственные и непроизводственные мощности, обязательства и персонал, технологические, правовые и финансово-экономические аспекты взаимодействия вновь образованных субъектов, а также изменение нормативно-правовой базы.

Решение проблемы можно продемонстрировать с помощью рисунка (рис. 1):



Рис. 1. Предложение по изменению использования услуг по перевозкам

Комплекс предложенных мероприятий, включенных в «Программу по реструктуризации железнодорожного транспорта Донецкой Народной Республики», помогут сократить расходы, связанные с пассажирскими перевозками и привлечь дополнительные средства на развитие грузовых.

Использование вырученных средств можно представить в виде схемы (рис. 2).



Рис. 2. Направления использования дополнительных средств

Средства, полученные после отказа от предоставления пассажирских услуг, будут использованы для восстановления и ремонта железнодорожных путей, что расширит общую протяженность железнодорожных линий. По данным Министерства транспорта ДНР 38% инфраструктуры на данный

момент требуется восстановить [6]. Это даст возможность открытия новых направлений и восстановление старых. Доход, соответственно, увеличится, поскольку возрастет спрос на доставку грузов железнодорожным транспортом. Особенно это актуально для шахт на территории республики. Как следствие, заработная плата работников увеличится, а также будут предоставлены рабочие места на новых участках обслуживания железнодорожных путей.

После проведения ремонта железнодорожных путей и общего расширения дорог будет целесообразно возобновить движение пассажирских перевозок, поскольку увеличится количество маршрутов и станций. Предполагается, что спрос на пассажирские услуги железнодорожным транспортом возрастет благодаря новым направлениям.

Можно сделать вывод, что применение программы по реструктуризации железнодорожного транспорта Донецкой Народной Республики будет способствовать снижению рисков возникновения убыточности предприятия и предупреждению банкротства, а увеличение стоимости предприятия будет свидетельствовать об эффективности внедрения программы по реструктуризации.

Список использованной литературы

1. Бурий С.А. Антикризисное управление и управленческие решения – проблемы предприятий малого бизнеса: монография / С.А. Бурий, Д.С. Мацеха –Хмельницкий: Триада-М, 2006. – 93 с.
2. Журиха А.М. Научные подходы к антикризисному управлению предприятием / А.М. Журиха // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). — СПб.: Свое издательство, 2016. – С. 110-112.
3. Жарковская Е.П. Антикризисное управление: учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: Омега, 2004. – 336 с.
4. Москаленко Л.А. Методы антикризисного управления предприятием / Л.А. Москаленко, А.С. Хринюк // Актуальные проблемы экономики и управления сборник научных трудов молодых ученых, 2011. – № 5. – С. 114–118.
5. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: справочное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. М.: Высшая школа, 2008. – 587 с.
6. Официальный сайт Министерства транспорта Донецкой Народной Республики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://donmintrans.ru/>.

УДК 338.49

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ГОРОДА

Свинаренко Т.Н.

магистр кафедры менеджмента непроизводственной сферы

Кириенко О.Э.

*к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье рассматривается социальная инфраструктура и её роль в экономическом развитии города. Изучены теоретические основы исследуемой тематики, проанализированы объекты социальной инфраструктуры на примере города Донецка и выявлены положительные и негативные факторы, воздействующие на неё. Определены приоритетные направления в управлении социальной инфраструктурой города и предложены рекомендации по ее совершенствованию.

Ключевые слова: *социальная инфраструктура; город; развитие; управление; экономическое развитие; население; уровень и качество жизни.*

The article discusses the social infrastructure and its role in the economic development of the city. The theoretical foundations of the subject studied were studied, the objects of social infrastructure were analysed using the example of the city of Donetsk, and positive and negative factors affecting it were identified. Priorities in the management of the city's social infrastructure have been identified and recommendations have been made for its improvement.

Keywords: *social infrastructure; city; development; control; economic development; population; level and quality of life.*

Постановка проблемы в общем виде. В последние два десятилетия в период рыночных реформ произошли радикальные перемены, оказавшие как положительные, так и отрицательные воздействия на социальную инфраструктуру городов. Современное состояние социальной инфраструктуры большинства городов Республики можно охарактеризовать как неудовлетворительное, так как утрачивается потенциал развития инфраструктуры. Социальная сфера развивается крайне неравномерно. Если в отдельных областях социальной сферы наблюдался бурный рост (торговля, предприятия быстрого питания), то в других – застой или даже деградация. На протяжении длительного времени вследствие отсутствия возможностей для должного содержания и капитального ремонта множество объектов инфраструктуры различного назначения было ликвидировано, либо изменялась их целевая направленность, увеличивался износ основных фондов, снижался объем и качество услуг, предоставляемых ими.

Анализ последних исследований и публикаций. Термин «инфраструктура» впервые появился в 1955 году в работах известного американского экономиста Пауля Розенштейна-Родана, профессора Массачусетского технологического института, который трактовал его как совокупность условий, способствующих благоприятной жизнедеятельности человека [6].

Наиболее масштабное исследование социальной инфраструктуры было проведено в 80-е гг. XX века. Свои труды по этой теме опубликовали многие ученые, среди которых Ж.Т. Тощенко, В.С. Лукин, В.М. Царькова, Ф.А. Сибиркин, Е.В. Егоров, В.Е. Веселовский, А.В. Потапов, А.И. Кузнецова и др. В 90-е годы уровень исследования проблемы значительно снизился. Лишь в последние 10 лет интерес к изучению социальной инфраструктуры и путей ее развития появился вновь.

Актуальность. В современных условиях одно из наиболее значимых мест в экономической сфере любого города занимает социальная инфраструктура. Представители разных отраслей науки – социологии, политологии, права и экономики солидарны друг с другом во мнении о том, что приоритетными факторами экономического роста являются такие показатели как: здоровье населения, уровень его образования и квалификация. Эффективно управляя сегодня объектами социальной инфраструктуры, благодаря которым население получает необходимые материальные и социальные блага, набор социальных прав и гарантий, город готовит фундамент для своего социально-экономического благополучия в будущем. Таким образом, можно констатировать то, что тема данного исследования является актуальной.

Цель статьи. Целью данного исследования является изучение теоретических основ социальной инфраструктуры, анализ состояния города в современное время и разработка рекомендаций для совершенствования управления социальной инфраструктурой.

Изложение основного материала исследования. Исследуемая проблема является достаточно популярной в научной литературе. В современной трактовке под инфраструктурой понимают совокупность сооружений, зданий, систем и служб, необходимых для функционирования материального производства (производственная инфраструктура), рынка (рыночная инфраструктура) и нематериальной сферы (социальная инфраструктура) [1]. Существуют и другие определения исследуемого понятия, наиболее известные среди которых приведены в табл. 1.

Социальная инфраструктура является целой системой по обеспечению эффективного функционирования города и жизни живущих в нём граждан. Как и любой элемент экономики, инфраструктура находится под воздействием определенных факторов, представленных на рис. 1.

Таблица 1

Научные трактовки термина «социальная инфраструктура»

Имя автора	Описание
Л.В. Бондаренко	Социальная инфраструктура обеспечивает условия для воспроизводства труда, сохранения и развития демографического и трудового потенциала
В.П. Васильев	Социальная инфраструктура является неотъемлемой частью социальной инфраструктуры национальной экономики, которая выполняет социально-экономические функции в определенной территориальной единице
А. И. Кочерга	Инфраструктура характеризуется используемыми ресурсами (основные средства и затраты на рабочую силу), а сектор услуг по количественным и качественным показателям единиц
А. В. Петриков	Социальная инфраструктура – это инфраструктурные подразделения, предоставляющие услуги населению
М.С. Платон	Социальная инфраструктура – это система интегрированных секторов экономики, комплекс учреждений и организаций, которые создают благоприятные условия для жизни человека в трудовой, социальной, политической, духовной сферах и одновременно в сфере семьи и быта
Э.И. Шаяхметов	Социальная инфраструктура представляет собой территориальный и секторальный комплекс, который обеспечивает социальные и пространственные условия для воспроизводства рабочей силы, специализации населения и социальной защиты, сохранения и развития демографического потенциала общества

Проведём анализ социальной инфраструктуры на примере города Донецка. Одно из ведущих мест в экономике города занимает промышленность. Ее структура, приоритеты развития оказывают непосредственное воздействие на уровень социально-экономического развития города в целом. По данным Главного управления статистики ДНР, промышленный комплекс г. Донецка по состоянию на конец 2017 года представлен 395 промышленными предприятиями, из которых осуществляют деятельность 333 предприятия. Объем реализованной промышленной продукции за 2017 год составил 67,1 млрд. руб., что на 27 % больше показателя аналогичного периода 2016 года.

Агропромышленный комплекс города представлен 86 сельскохозяйственными предприятиями и фермерскими хозяйствами, которые занимаются растениеводством (выращивание зерновых, технических культур, овощей и картофеля) и животноводством (разведение крупного рогатого скота, свиней, птицы, производство молока, яйца куриного).

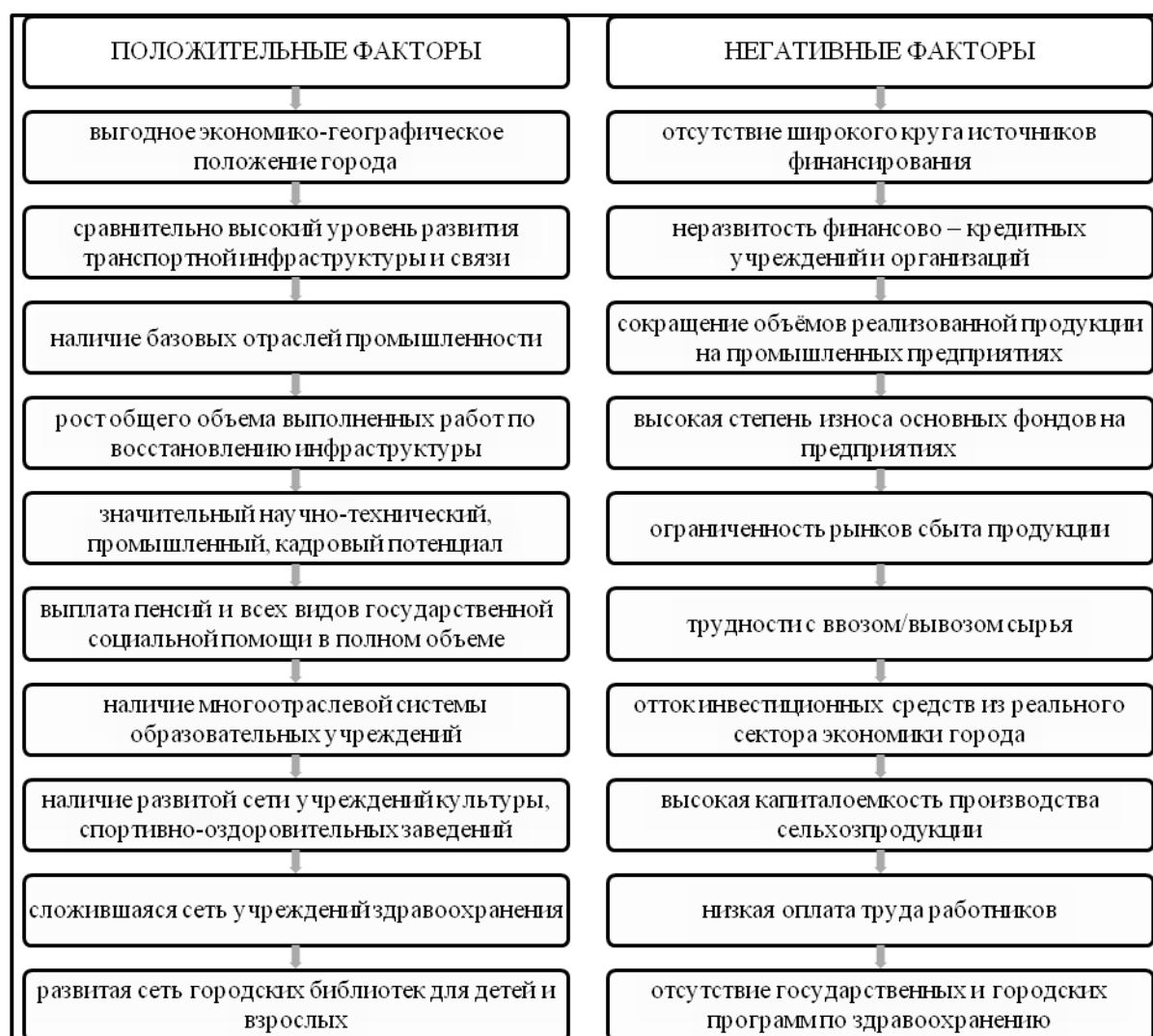


Рис. 1. Факторы, оказывающие влияние на функционирование объектов социальной инфраструктуры города Донецка

В развитие социальной инфраструктуры города вкладываются ежегодно средства. По состоянию на 31.12.2017 г. общая сумма привлеченных средств по г. Донецку составила 16682,1 тыс. долл., на душу населения приходилось 17,6 долл. прямых инвестиций. По структуре поступлений инвестиционно привлекательными в Донецке являлись следующие виды экономической деятельности:

- перерабатывающая промышленность (53,1 %);
- операции с недвижимым имуществом (25,3 %);
- информация и телекоммуникации (12,1 %);
- транспорт, складское хозяйство, почтовая деятельность (8,8 %);
- другое (0,7 %).

На сегодняшний день утвержденная сеть маршрутов городского транспорта общего пользования в г. Донецке представлена 9 трамвайными, 13 троллейбусными (из которых 1 недействующий, ввиду расположения его в зоне ведения боевых действий) и 104 автобусными маршрутами (из них – 8

недействующих ввиду перераспределения пассажиропотока), на 15 маршрутах перевозчики отсутствуют.

Внутригородские пассажирские перевозки обслуживаются трамваями, троллейбусами и автобусами большой и особо большой вместимости коммунального предприятия администрации г. Донецка "Донэлектроавтотранс", а также автобусами малой и средней вместимости субъектов предпринимательской деятельности – перевозчиков, работающих на маршрутах города в режиме маршрутного такси.

На сегодняшний день в городе Донецке отсутствуют коммунальные предприятия или учреждения, подведомственные администрации города, оказывающие населению услуги связи. Крупнейшими операторами, предоставляющими населению услуги фиксированной и беспроводной связи, услуги по доступу к сети Интернет, созданные согласно нормативным правовым актам ДНР, являются: ГП «Республиканский оператор связи», ГП «УГЛТЕЛЕКОМ», ГП «КОМТЕЛ».

Система дошкольного образования города Донецка представлена 179 образовательными учреждениями. Из них учебно-воспитательный процесс осуществляется в 167 дошкольных учреждениях, в которых воспитывается 21671 ребенок. В 12 дошкольных учреждениях учебно-воспитательный процесс приостановлен по причине значительных повреждений в ходе боевых действий, а также из-за отсутствия контингента воспитанников.

В дошкольных образовательных учреждениях города наряду с образовательно-воспитательным процессом проводится комплекс профилактических реабилитационных мероприятий, с целью которых созданы:

- 348 групп компенсирующего типа, в которых воспитывается более 5680 детей;
- 94 санаторные группы, в которых воспитывается более 1760 детей.

Система общего образования представлена 153 общеобразовательными учреждениями. Из них учебно-воспитательный процесс осуществляется в 146 учреждениях: 114 общеобразовательных учреждений, 4 учебно-воспитательных комплекса, 8 гимназий, 7 лицеев, 10 специализированных общеобразовательных учреждений и 3 школы-интерната. Обучение в указанных учреждениях проходят 51458 детей и подростков.

Главной целью отрасли здравоохранения города является сохранение и укрепление здоровья населения, профилактика и снижение показателей заболеваемости, инвалидности и смертности населения, повышение качества и эффективности оказания медико-санитарной помощи.

Медицинскую помощь жителям города Донецка оказывают 45 учреждений здравоохранения городского подчинения, в том числе: 17 городских больниц, 5 детских больниц, 13 Центров первичной медико-санитарной помощи, 2 городские поликлиники, 8 стоматологических поликлиник. В учреждениях здравоохранения развернуто 5360 стационарных

коек, в том числе – 620 специализированных. Работают 2493 врача и 4286 младших медицинских специалистов.

Сеть коммунальных учреждений культуры города представляют 15 учреждений дополнительного образования (музыкальные школы, школы искусств, хореографическая, художественная и школа духовой музыки); 26 клубов, дворцов и домов культуры; 2 библиотечные системы (46 филиалов); КП «Дирекция парков города Донецка» (4 парка культуры и отдыха), художественный музей «Арт-Донбасс» [4].

Целью управления социальной инфраструктурой города является повышение экономического потенциала города на основе проведения первоочередных мероприятий по восстановлению стабильной работы объектов жизнеобеспечения города, общественного транспорта, объектов социальной инфраструктуры и жилищного фонда, а также обеспечение своевременной выплаты заработной платы, пенсий и пособий [2]. В управлении социальной инфраструктурой в обществе особое значение придается ключевым вопросам, решение которых в наибольшей мере способствует улучшению качества жизни. Приоритетная роль социальной инфраструктуры в развитии общества определяется тем, что она способствует воспроизводству человека, его духовному и физическому развитию, созданию комфортных условий жизнедеятельности.

В управлении социальной инфраструктурой Донецка необходимо выделить приоритетные направления, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Приоритетные направления в управлении социальной инфраструктурой города

Приоритет	Мероприятия по выполнению
Восстановление инфраструктуры и объектов систем жизнеобеспечения города	Проведение ремонтно-восстановительных работ на поврежденных объектах социальной и транспортной инфраструктуры, жилищного фонда и систем жизнеобеспечения на территории города Донецка.
Создание благоприятных условий для развития бизнеса	Обеспечение консультационной и информационной поддержки субъектов предпринимательской деятельности; привлечение местных товаропроизводителей для участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях с целью продвижения продукции на внутренние и внешние рынки; устранение административных барьеров на пути развития малого бизнеса; оказание государственной поддержки предприятиям агропромышленного комплекса, привлечение инвестиций.
Повышение качества жизни населения	Урегулирование вопроса предоставления и возмещения льгот и субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг; обеспечение бесперебойной работы коммунальных учреждений социальной защиты населения; осуществление работы по предоставлению материальной помощи в денежном выражении отдельным категориям граждан; привлечение молодых специалистов, создание условий для профессионального и служебного роста; проведение мониторинга качества образования на соответствие государственным стандартам.

Продолжение таблицы 2

<p>Наращивание темпов экономического роста, повышение конкурентоспособности города</p>	<p>Стимулирование развития действующих и создание в городе новых наукоемких производств; восстановление логистических цепочек, каналов поставок сырья, переориентация на внешние рынки сбыта готовой продукции и оказания услуг; содействие созданию инновационного сектора в промышленности; сохранение потенциала и социальной защиты работников.</p>
--	---

Несмотря на значительные результаты действий органов местного самоуправления и удовлетворительное функционирование объектов, система управления социальной инфраструктурой Донецка требует совершенствования. В рамках данного исследования решить проблему в полной мере невозможно, однако отдельные её направления регулируются при соблюдении таких рекомендаций:

- восстановление разрушенных и поврежденных объектов промышленного производства;
- обеспечение максимальной загрузки производственных мощностей предприятий;
- удовлетворение потребностей населения в высококачественных товарах;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции и освоение новых видов продукции;
- восстановление объектов теплоснабжения;
- улучшение качества оказываемых услуг бытового характера и культуры обслуживания;
- обеспечение сферы бытового обслуживания населения квалифицированными кадрами;
- обеспечение непрерывной работы телекоммуникационной сети;
- своевременное и в полном объеме обеспечение строительными материалами для восстановления жилищного фонда города;
- проведение мониторинга качества образования на соответствие содержания образования государственным стандартам;
- финансовое и материально-техническое обеспечение учреждений здравоохранения;
- развитие новых форм организации досуга в местах массового отдыха жителей города;
- привлечение молодежи к мероприятиям по различным направлениям реализации молодежной политики, развитие у молодежи лидерских качеств;
- создание условий для привлечения инвестиций и улучшения инвестиционного климата в городе;
- формирование оптимальной системы регулирования деятельности в сфере торговли, общественного питания;
- обеспечение реализации государственной политики по вопросам социальной защиты населения;

– сохранение и создание новых зеленых насаждений на территории города.

Выводы по данному исследованию. Социальная инфраструктура является общественной материально-технической базой для создания и потребления социальных и экономических услуг, которая обеспечивает воспроизводство населения и создает достойный уровень и качество жизни в регионе и в стране [5]. Подводя итоги исследования можно сказать, что роль социальной инфраструктуры заключается не только в обеспечении достойных условий жизни для граждан, но и в создании конкурентоспособного экономического имиджа города на уровне Республики.

Список использованных источников

1. Безуглая Е. В. Значение социальной инфраструктуры для социально-экономического развития региона / Е.В. Безуглая // Молодой ученый. – 2013. – №10. – С. 272-274.

2. Налесная Я.А. Совершенствование управления социальной инфраструктурой города в условиях реформирования системы местного самоуправления / Я.А. Налесная // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2006. – №17. – С. 131-133.

3. Официальный сайт Администрации города Донецка [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://gorod-donetsk.com/>.

4. Сапожникова Т.А. Управление развитием социальной инфраструктуры города. Теоретические аспекты / Т.А. Сапожникова, А.И. Кузнецова // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – №2(8). – С. 105-112.

5. Скрыбин О.О. Особенности развития инфраструктуры муниципального образования / О.О. Скрыбин // Молодой ученый. – 2014. – №19. – С. 360-363.

6. Эрлих Г.В. Подходы к исследованию городской инфраструктуры / Г.В. Эрлих // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2010. – №2 (202). – С. 10-15.

УДК 33. 331

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ОСНОВА СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Соловьёва А.А.

магистр кафедры менеджмента непроизводственной сферы,

Вольская Е.М.

*д.гос.упр., проф. кафедры менеджмента непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В данной статье рассмотрена проблема возрастания роли человеческого капитала для достижения организациями конкурентных преимуществ, экономического роста и поддержания соответствующего имиджа.

Особое внимание обращено на важность и сбалансированность инвестиций в человеческий капитал. На основе анализа подходов к оценке эффективности вложений в человеческий капитал, определена степень влияния человеческого капитала на конкурентные позиции и имидж организации.

Ключевые слова: *человеческий капитал, структура человеческого капитала, инвестиции в человеческий капитал, коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал.*

This article examines the problem of increasing the role of human capital in order to achieve competitive advantage, economic growth and maintain an image.

The author pays special attention to the importance and balance of investments in human capital. Based on the analysis of approaches to assessing the effectiveness of investments in human capital, the author determines the degree of influence of human capital on the competitive positions and image of the organization.

Key words: *human capital, the structure of human capital, investment in human capital, the return on investment in human capital.*

Актуальность. На сегодняшний день рыночные преобразования в экономике, изменяя всю среду общественного производства в целом, оказывают воздействие на социально-экономические отношения. Основой всех изменений в экономической деятельности является человек, обладающий способностью к творческому труду, носитель рабочей силы. Человек в системе социально-экономических отношений общества рассматривается как элемент интеллектуального капитала: он выполняет многообразные роли, обладает множеством качеств и свойств, которые способствуют повышению эффективности производства в процессе его развития. который напрямую влияет на капитализацию организации, особенно в тех случаях, когда основным активом компании являются люди.

Постановка проблемы. Проблематика темы обусловлена тем, что на современном этапе жизнедеятельности зачастую условия современной действительности побуждают организации к различным переменам, связанным с совершенствованием системы управления и принятием единственно верных управленческих решений. Это объясняется прежде всего тем, что в условиях дестабилизации мировой экономики возрастает роль человеческого капитала для достижения организациями конкурентных преимуществ, экономического роста и поддержания соответствующего имиджа.

Анализ последних исследований и публикаций свидетельствует о высокой степени разработанности проблемы. Над изучением данной темы работали как отечественные, так и зарубежные ученые: Тугускина Г.Н., Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Алавердов А.Р., Фитценц Як., Сулейманова Л. Ш., К. Макконел, Л. Туроу и другие.

Цель. Определить роль человеческого капитала в деятельности современной организации.

В соответствии с поставленной целью основными задачами данной статьи являются:

1. Охарактеризовать понятие человеческого капитала в организации.
2. Выяснить структуру человеческого капитала
3. Определить, что представляет собой инвестирование в человеческий капитал организации
4. Установить основные направления и особенности инвестирования в человеческий капитал
5. Проанализировать подходы к оценке эффективности вложений в человеческий капитал
6. Определить влияние человеческого капитала на конкурентные позиции и имидж организации.

Изложение основного материала статьи. В экономической литературе, под человеческим капиталом понимается совокупность природных врожденных способностей, дарований, умений, творческого потенциала, морально-психологического и физического здоровья, накопленных и усовершенствованных в результате инвестиций знаний и профессионального опыта [1].

Основоположниками теории о человеческом капитале в его современном виде были западные экономисты Т. Шульц, Т. Беккер, Л. Туроу и др.

В сфере бизнеса человеческий капитал представляет собой комплекс следующих факторов.

1. Человеческие качества, которые индивидуум привносит в свою работу: ум, энергия, позитивность, надежность, преданность.
2. Способность человека учиться: одаренность, воображение, творческий характер личности, смекалка ("как делать дела").

3. Побуждения человека делиться информацией и знаниями: командный дух и ориентация на цели.

В системе менеджмента самым важным активом организации и в то же время самым обременительным, является человеческая составляющая.

Это объясняется тем, что почти безграничное разнообразие и непредсказуемость людей делают их невероятно сложными для оценивания, гораздо сложнее, чем любой электромеханический узел, поступающий с предписанными практическими спецификациями. Однако важно заметить, что единственным элементом, который обладает способностью производить стоимость являются именно люди [2].

Для поддержания конкурентоспособной позиции и соответствующего имиджа организации на рынке, менеджменту приходится находить методы, повышающие его информированность о людях. Самое рентабельное и долговременное решение проблемы дефицита талантов – помочь каждому человеку стать более производительным, что в свою очередь побуждает управляющее звено выяснить, как инвестировать в потенциал человеческой производительности, ведь самой распространенной и, пожалуй, главной проблемой, с которой сталкиваются современные субъекты хозяйствования, является оценка эффективности вложений в человеческий капитал.

Инвестирование в человеческий капитал организации – управленческий процесс, направленный на непрерывное повышение его стоимости путем целевого финансирования затрат, связанных с развитием персонала [1].

В качестве основных направлений инвестиций в человеческий капитал, которые осуществляются за счет работодателя, выступают:

- все формы дополнительного профессионального обучения персонала;
- создание комфортных психологических условий для его работы;
- поддержание хорошего физического здоровья сотрудников, как одного из условий их высокой работоспособности;
- содействие удовлетворению определенных духовно- нравственных и культурных потребностей сотрудников, направленное на сохранение и развитие полезных для работодателя личностных качеств.

Следует отметить, что инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей, отличающих их от других видов инвестиций:

- отдача от инвестиций в человеческий капитал непосредственно зависит от срока жизни его носителя (от продолжительности трудоспособного периода);
- человеческий капитал способен накапливаться и умножаться а также он подвержен физическому и моральному износу;
- формирование человеческого капитала происходит с так называемым «обоюдным множительным эффектом», суть которого заключается в том, что в процессе обучения улучшаются и возрастают характеристики и способности как у обучаемого, так и у того, кто обучает. В свою очередь

обоюдный множественный эффект способствует росту доходов как первого, так и второго;

– инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными по сравнению с инвестициями в иные различные формы капитала, как с точки зрения отдельного сотрудника, так и с точки зрения руководства любого предприятия [3].

Принимая управленческое решение об инвестировании в человеческий капитал менеджмент организации задается определенными вопросами, которые касаются эффективности данных вложений. К таким вопросам относятся:

– будут ли окупаться вложенные средства (какие эффекты будет иметь организация от вложения средств в человеческий капитал);

– через какой период времени следует ожидать результата от вложения средств;

– какие объёмы средств потребуются вложить;

– каковы возможные варианты инвестиций;

– как оценить целесообразность вложения средств в развитие человеческого капитала.

В настоящее время существует множество различных подходов к оценке эффективности вложений в человеческий капитал.

Фитценц Як, в своем Докладе об эффективности человеческих ресурсов в 1985 году предложил коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал, где в качестве простых расчётов он делил доход на число сотрудников. В формульном виде он имеет вид [4]:

$$K = [П - (Р - [З + Л])]: З + Л, \quad (1)$$

где П – прибыль; Р – расходы; З – зарплата; Л – льготы.

Ещё одним показателем экономической эффективности человеческого капитала является уровень интеллектуальности производства.

Он исчисляется как отношение фонда образования (интеллектуального капитала) к валовому национальному продукту и показывает, сколько денежных единиц, аккумулированных в образовательном фонде, приходится на каждую стоимостную единицу произведенной продукции. В формульном выражении он выглядит следующим образом:

$$УИ = \text{ФО} : \text{ВНП}, \quad (2)$$

где ВНП – валовой национальный продукт; ФО – денежная оценка общего фонда образования.

Еще один метод расчета предложил Г. Псахаропулос. В своих исследованиях он опирался на данные социальной отдачи на инвестиции в образование по доходам стран на душу населения [5].

Социальная отдача начального образования в большинстве беднейших развивающихся стран с низким уровнем дохода на душу населения составляет 23 %, среднего образования – 15 %, а отдача высшего – 11 %. Для сравнения в развитых странах мира с высоким уровнем дохода показатели

уровня социальной отдачи начального образования равна 14 %, 10 % и 8 % соответственно.

Важность и сбалансированность инвестиций в человеческий капитал, их пользу для собственного роста и процветания, в частности влияние качества человеческого капитала на имидж компании и ее конкурентоспособность уже осознали многие мировые лидеры современной экономики.

Это подтверждается основными положениями теории конкуренции.

Качество и себестоимость, как важнейшие критерии конкурентоспособности продукции (или услуг), зависят не столько от сырья, материалов, производственного оборудования и технологий, сколько от работников, которые все это используют в процессе производства. От их компетентности и ответственности при исполнении непосредственных служебных обязанностей прямо зависят:

- соблюдение технологической дисциплины;
- рациональное расходование сырья и материалов;
- соблюдение правил эксплуатации оборудования;
- культура обслуживания клиента.

Все это в совокупности обеспечивает привлекательное для потенциального потребителя соотношение цены и качества товара или услуги организации. Если работодатель будет использовать неквалифицированный и, тем более, безответственный персонал, то даже самое современное оборудование, инновационные технологии и высококачественное сырье не защитят от перерасхода сырья, брака, вынужденных простоев из-за поломок станков и механизмов.

Разработка и внедрение разнообразных инноваций представляет собой второй, наиболее перспективный способ быстро улучшить конкурентные позиции организации. Следует заметить, что инновации могут реализовываться по любому направлению ее деятельности:

- коммерческому (новые технологии при продвижении товара на рынок, подходы к организации обслуживания клиента и т.п.);
- финансовому (новые технологии налогового планирования, математическое моделирование финансовых операций и др.);
- технологическому (ресурсосберегающие технологии, автоматизация производственных процессов и т.п.);
- кадровому (новые технологии отбора кандидатов на трудоустройство, нетрадиционные подходы к мотивации персонала и т.д.).

За каждой новой разработкой – новацией стоит ее непосредственный разработчик в лице специалиста или целого коллектива. Насколько быстро та или иная инновация будет внедрена и начнет приносить отдачу зависит от другой части персонала организации [6].

Следующим подтверждением выступает тот факт, что в большинстве отраслей экономики между конечным потребителем и предприятием находится посредник – человек (продавец, официант, слесарь, аудитор, врач

и т.п.). Ответственное его отношение к своим обязанностям проявляется в форме не только обеспечения качества самой услуги, но и культуры обслуживания клиента. В случае отсутствия такой культуры имидж организации на обслуживаемом рынке будет снижаться, а вместе с ним – сокращаться и клиентская база.

Способность организации обеспечить сохранность клиентской тайны также выступает немаловажным критерием. В случае разглашения конфиденциальной информации организации грозят искивые заявления в судебные инстанции и отток клиентов. В большинстве случаев, которые приводит практика повседневной жизни, причина утечки конфиденциальной информации связана с персоналом организации, а если быть более точнее, то с его прямой нелояльностью и безответственностью.

Заключительным фактором является степень сохранности финансовых ресурсов и другого имущества организации, который неразрывно связан с лояльным поведением персонала [7].

Выводы. Таким образом уровень и результаты работы организации (имидж, уровень конкурентоспособности, престиж и прочее) зависят не только от системы управления и процесса принятия и реализации управленческих решений, но и от правильной и рациональной организации управления людьми, ведь без нужных квалифицированных работников ни одна организация не сможет достичь целей и выжить в конкурентной борьбе, сохранив при этом заработанный ранее имидж.

Список использованных источников

1. Тугускина Г.Н. Оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал / Г.Н. Тугускина // Управление персоналом. – 2009. – №3. – С.73-78.
2. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999.
3. Сулейманова Л.Ш. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции / Л.Ш. Сулейманова // Вестник ТИСБИ. – 2008. – №1. – С.22-27.
4. Фитценц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитценц; пер. с англ.: [Меньшикова М.С., Леонова Ю.П.]; под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2009.
5. Крутий И. Транснациональное взаимодействие и качество человеческого капитала / И. Крутий // Вестник общественного мнения. – 2010. – №1. – С.77-85.
6. Алавердов А.Р. Управление человеческими ресурсами организации: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. – 656с. (Университетская серия).
7. Тематический портал - подборка информации для менеджеров по персоналу. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hrm.ru>

УДК 351.81

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

Тазетдинов Р.И.

магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы,

Деяева Л.М.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье рассмотрены особенности государственного регулирования транспортной отрасли в Донецкой Народной Республике, выявлены проблемы, сдерживающие развитие рынка транспортных услуг, предложены пути их решения.

Ключевые слова: *транспортные услуги, транспортная отрасль, государственное регулирование, лицензия.*

The article discusses the features of state regulation of the transport industry in the Donetsk People's Republic, identifies problems hindering the development of the transport services market, and suggests ways to solve them.

Keywords: *transport services, transport industry, state regulation, license.*

Постановка проблемы. Автомобильный транспорт, обеспечивает перевозку более 70% грузов и 50% пассажиров, участвует в решении транспортных задач во всех отраслях народного хозяйства Республики. Он является связующим звеном и тесно взаимодействует с другими видами транспорта, а на коротких расстояниях фактически обладает монопольным правом по перевозкам грузов и пассажиров. Следует учитывать, что экономика и перевозки взаимно влияют друг на друга. Как развитие экономики вызывает рост перевозок, так и высокий уровень и возможности транспортных услуг благотворно влияют на уровень инвестиций и темпы роста экономики в регионе.

В современных условиях существует немало социально-экономических проблем, решение которых просто неподвластно рынку. Например, рынок не способен сохранять невоспроизводимые ресурсы, не создает стимулы для производства общественных товаров и услуг, не обеспечивает фундаментальных научных исследований и т.д. Необходимость государственного регулирования фактически признается во всех современных экономических школах, и очень важно определить границы эффективного вмешательства государства в экономику, рассмотреть основные объекты и субъекты государственного регулирования транспортными услугами.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам государственного регулирования транспортной сферы уделяется большое

внимание в научной литературе. Ряд авторов таких, как: Н.В. Пеньшин; И.Н. Лавриков; В.А. Егиазаров; В.А. Богомазов рассматривали различные аспекты регулирования транспортной сферы.

Актуальность темы. Для современного этапа политического, социально-экономического и информационно-технического развития государств характерно возрастание роли транспорта.

Государственное регулирование, прежде всего, направлено на обеспечение безопасности транспортной деятельности, в которое входит юридическое обеспечение безопасности движения, законодательное закрепление правил транспортировки опасных грузов и экологической безопасности.

Целенаправленная государственная политика в области административно-правового регулирования транспортной деятельности в странах с развитой рыночной экономикой проводится в целях смягчения правовых, экономических и социальных противоречий в сфере транспортных услуг, а также развития транспортной отрасли в каждой отдельной стране.

Цель статьи. Исследование методов государственного регулирования и разработка предложений по совершенствованию управления в сфере транспортных услуг.

Изложение основного материала исследования. Анализ транспортной политики промышленно развитых стран показывает, что одним из важнейших для них вопросов является выбор сфер и степени вмешательства государства в управление транспортом. Во многих странах государство выступает не только как субъект регулирования на транспорте, но и как участник транспортного рынка.

Существует много причин, по которым общество должно осуществлять контроль над транспортом, к ним можно отнести следующие:

1. Основные операции в сфере транспортных услуг необходимо регулировать в интересах общественной безопасности.

2. Во многих случаях транспортные услуги являются естественной монополией, что представляет собой сдерживающий фактор его развития.

3. Затраты на обслуживание транспорта очень велики, в связи с этим их необходимо учитывать и перераспределять. Автомобильный транспорт не может существовать без таких элементов, как автомобильные дороги, стоянки и т.п. Это обуславливает дополнительное финансирование.

4. Транспорт часто требует международного взаимодействия, что предопределяет необходимость государственных соглашений.

Для регулирования транспортной деятельности существуют различные методы.

Классификацию и характер методов регулирования транспортной деятельности можно представить схематично следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Методы регулирования транспортной деятельности

Как видно из рисунка, методы регулирования транспортной деятельности можно подразделить на нормативно-правовые, экономические, смешанные. Нормативно-правовые методы по области своего воздействия, своей направленности могут быть подразделены на определяющие безопасность и регулирующие рынок транспортных услуг.

В числе нормативно-правовых актов, регулирующих безопасность автомобильного транспорта, можно отметить правила дорожного движения, устав автомобильного транспорта, правила перевозок опасных грузов, стандарты по экологической безопасности и т.д.

К методам регулирования рынка транспортных услуг следует отнести: лицензирование; квоты и разрешения, например, для международных перевозок; ограничения числа компаний, размеров парка и др.

Среди экономических методов можно выделить комплексные и частные. Комплексные методы предполагают изменение системы производственных отношений, и в частности отношений собственности. Это национализация транспортных компаний либо их приватизация. Частные методы экономического регулирования транспортной деятельности осуществляются при неизменной системе производственных отношений. Это налоги, тарифы, штрафные санкции, оплата дополнительных операций, кредитов, дотаций и т.д.

Смешанные методы регулирования автотранспортной деятельности представляют собой синтез нормативно-правовых и экономических мер, которые сложно разделить и обособить.

Для того, чтобы выделить проблемы и найти пути их решения, необходимо иметь более подробное представление о состоянии транспортной сферы Республики, определить ее сильные и слабые стороны, какие

существуют возможности развития и угрозы. Это можно сделать с помощью SWOT-анализа (табл. 1)

Таблица 1

SWOT – анализ развития транспортной отрасли ДНР

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие в городе действующей сети городских маршрутов общего пользования. Высокий уровень состояние дорожного хозяйства. Развитая сеть международных маршрутов.	Высокий уровень изношенности подвижного состава и оборудования, обслуживающего его. Нестабильность: - экономической ситуации; - цен на рынке ГСМ; - поставок запасных частей, ГСМ. Ведение боевых действий на территории республики и экономическая блокада со стороны Украины
Возможности	Угрозы
Оптимизация количества и типа подвижного состава. Регулирование режимов и графиков работы пассажирского транспорта на городских маршрутах общего пользования. Применение экономически обоснованных тарифов. Компенсация перевозчикам потерь от льготных перевозок.	Нестабильная финансово – экономическая ситуация. Вероятность возобновления военных действий. Отказ перевозчиков от оказания транспортных услуг.

Таким образом, анализ показывает, что в сфере государственного регулирования транспортной сферы, имеется ряд проблем:

1. Высокий уровень изношенности подвижного состава и оборудования, обслуживающего его.
2. Нестабильность экономической ситуации, которая влечет за собой нестабильность поставок запасных частей и цен на ГСМ.

Для выявления проблем и разработки рекомендаций необходимо провести анализ состояния в транспортной отрасли республики. Сравним результаты деятельности автомобильного транспорта за 2016-2017 годы.

Анализ деятельности Министерства транспорта Донецкой Народной Республики показал, что количество автобусных маршрутов в 2017 году увеличилось на 11% и составило 488 ед., тогда как в 2016 году их насчитывалось 439.

Пассажирооборот увеличился на 16,6 % и составил 1 533 820 пасс. км, тогда как в 2016 году -1315085 пасс. км.

Маршрутная сеть пассажирского автомобильного транспорта Донецкой Народной Республики насчитывает 488 маршрутов общего пользования.

Наиболее серьезные изменения коснулись объема перевезенных грузов автомобильным транспортом. Данный показатель по сравнению с 2016 годом увеличился на 95,3 %.

Все это свидетельствует о положительных изменениях в транспортной сфере Республики, наблюдается развитие многих ее подотраслей.

Однако, не смотря на то, что многие показатели имеют положительную тенденцию, все же существует ряд проблем, которые требуют государственного вмешательства.

Одной из таких проблем является угроза отказа большинства перевозчиков оказывать услуги на рынке Республики. Причиной данной угрозы является отсутствие баланса между платежеспособным спросом населения на транспортные услуги и объемом расходов перевозчиков на их предоставление.

На это влияет высокий уровень цен на ГСМ, большое количество льготных категорий пассажиров и отсутствие государственной компенсации бесплатного проезда льготников, устаревший тариф, который рассчитан с учетом цен на ГСМ довоенного периода и высокая степень износа транспортных средств, что требует дополнительные средства на ремонт.

Проанализируем эти проблемы и возможные пути их решения (табл. 2).

Таблица 2

Актуальные проблемы развития транспорта в ДНР

Постановка проблемы	Описание проблемы	Пути решения
Высокая вероятность отказа предпринимателей осуществлять транспортные услуги на территории Республики	В условиях нестабильно меняющихся цен на топливо, горюче-смазочные материалы, запасные части, комплектующие изделия, тариф за проезд, получаемый доход не покрывает расходы предпринимателей, что замедляет рост предпринимательского интереса к обеспечению развития пассажирского транспорта, применению современных типов транспортных средств, а также обеспечению баланса между платежеспособным спросом на услуги и объемом расходов на их предоставление.	Снижение цен на топливо, для перевозчиков, особенно следует обратить внимание на социально значимые маршруты. Компенсация государством проезда льготной категории граждан. Создание условий, при которых предприниматель, получит возможность обновить автопарк.
Отсутствие финансирования льготных перевозок	Льгота отдельных категорий пассажиров на бесплатную перевозку городскими маршрутами общего пользования сохраняется, но в условиях отсутствия финансирования осуществляется без последующей компенсации перевозчикам.	Возмещение потерь предпринимателей за бесплатную перевозку пассажиров льготных категорий, учесть при формировании финансово – бюджетной системы на территории ДНР. Ограничить количество перевозимых льготников в одном транспортном средстве.

Решить эти проблемы предлагается путем разработки и принятия законопроекта, ограничивающего количество пассажиров, имеющих право бесплатного проезда, в одном транспортном средстве, выделения средств из

бюджета на компенсацию перевозки льготной категории граждан. Необходимо способствовать обновлению автопарка перевозчиков. Этого можно добиться путем создания выгодных условий покупки автобусов отечественного производства «Донбасс».

Выявленные проблемы могут быть решены только при правильно организованном государственном регулировании, особенно на законодательном уровне, а также финансовой поддержке, которая позволит обновить транспортные услуги и повысить их качество и будет содействовать развитию транспортной отрасли Донецкой Народной Республики.

Выводы. Автотранспортный комплекс обеспечивает территориальную целостность Республики и единство экономического пространства на основе перемещения пассажиров и грузов, связывая отрасли и регионы в единый комплекс, обеспечивая непрерывность процессов развития производительных сил. Все предприятия пользуются услугами автотранспортного комплекса, который является необходимым связующим звеном. Своевременно доставляемые грузы способствуют увеличению прибыли предприятий как со стороны заказчика, так и со стороны поставщика.

Основной задачей транспорта на уровне Республики является полное и своевременное удовлетворение потребностей отраслей экономики и населения в перевозках.

В современных условиях необходимость государственного регулирования в транспортной отрасли объективно обусловлена. Основные функции по данному вопросу возложены на Министерство транспорта Донецкой Народной Республики.

Исследование показало, что в Республике наблюдаются положительные сдвиги в деятельности автотранспорта. Об этом свидетельствует рост пассажирооборота, увеличение объемов перевезенных грузов, расширение маршрутной сети. Вместе с тем, нестабильность экономической ситуации, повлекшей перебои в поставке ГСМ, запасных частей, рост на них цен и высокий уровень изношенности подвижного состава, оказывают негативное влияние на общее состояние дел в отрасли.

Большое количество льготных категорий пассажиров и отсутствие государственной компенсации замедляет рост предпринимательского интереса к развитию пассажирского транспорта, применению современных типов транспортных средств, а также обеспечению баланса между платежеспособным спросом на услуги и объемом расходов на их предоставление.

Решить эти проблемы предлагается путем разработки и принятия законопроекта, ограничивающего количество пассажиров, имеющих право бесплатного проезда, в одном транспортном средстве, выделения средств из бюджета на компенсацию перевозки льготной категории граждан.

Необходимо способствовать обновлению автопарка перевозчиков. Этого можно добиться путем создания выгодных условий покупки автобусов отечественного производства «Донбасс».

Список использованных источников

1. Пеньшин, Н.В., Гуськов, А.А., Залукаева, Н.Ю. Организация автомобильных перевозок: Учебное пособие/ Н.В. Пеньшин, А.А. Гуськов, Н.Ю. Залукаева. – Тамбов: ТГТУ, 2014. – 84 с.
2. Лавриков, И.Н. Экономика автомобильного транспорта: учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, Тамбов. – 2011. – 116 с.
3. Егiazаров, В.А., Транспортное право: учебник. – 5-е изд., доп./ В.А. Егiazаров. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2007. – 552 с.
4. Богомазов, В.А. Государственное регулирование транспортной деятельности и стратегическое управление автотранспортными предприятиями / В.А. Богомазов. – СПбГИЭА. – СПб., 2008. – 155 с.

УДК 351.858

**КУЛЬТУРА, ОБРАЗОВАНИЕ И ВОСПИТАНИЕ, КАК
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И
ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Чичиль А.В.,
магистрант кафедры менеджмента непродуцственной сфер,
Тарасова Е.В.,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента непродуцственной сфер
ГОУ ВПО «ДонаУиГС»

В данной статье рассматривается проблема государственной безопасности в процессе глобализации и культура общества, как главный элемент и фундамент развития нации. На современном этапе развития общества культура выступает стратегически важным элементом в обеспечении безопасности страны.

Ключевые слова: национальная безопасность, культура, общество, глобализация.

This article deals with the problem of state security in the process of globalization and the culture of society as the main element and foundation for the development of the nation. At the present stage of the development of society, culture is a strategically important element in ensuring the security of the country.

Key words: national security, culture, society, globalization.

Постановка проблемы. Современная геополитическая ситуация в мире влечет за собой изменения практически во всех сферах жизни и деятельности общества, влияет на внутреннюю обстановку в стране от которой зависит ее дальнейшее развитие и уровень жизни граждан.

Актуальность. Таким образом, становится актуальной проблема обеспечения национальной безопасности и поддержки благоприятного социокультурного климата внутри страны.

Объектом исследования выступает культура общества и ее составляющие компоненты, как основополагающие элементы формирования социальной системы и безопасности нации.

Предметом исследования выступает процесс интеграции общества и возникающие в связи с этим проблемы и угрозы.

Целью данной статьи является рассмотрение культуры общества, как основной составляющей социального феномена, формирующего как отдельно взятого индивида, так и каждую сферу человеческой жизнедеятельности, и взаимоотношения между ними.

В соответствии с поставленной целью, основными задачами данной статьи являются:

1. Рассмотреть культуру в контексте главного инструмента развития нации;
2. Определить основные факторы, влияющие на развитие культуры общества в процессе глобализации;
3. Сформировать основные задачи государства, направленные на сохранение национальной культуры и безопасности государства в процессе глобализации;
4. Выделить сопутствующие проблемы поддержания и развития культуры, и сформировать пути их решения.

Изложение основного материала. Общество представляет собой сложную систему отношений и взаимодействий между людьми, органичное функционирование которой зависит от четырех основных подсистем: экономика, социальная сфера, политика и культура. Культура занимает ведущее место в любой сфере жизнедеятельности человека, так как она является средством аккумуляции, хранения и передачи человеческого опыта. По своей сути она представляет своего рода информацию (знания, умения и навыки), которую общество накапливает в процессе длительно становления. Сформированная информация не передается из поколения в поколения на генетическом уровне, она сохраняется благодаря взаимоотношению людей в обществе и памятникам культуры, которые составляют культурную среду любого общества.

Учитывая, что в основе развития культуры лежат не только генетические аспекты – речь, мышление, способность к труду, свобода поведения от диктата инстинктов, которые выделили человека из животного мира и стали основой современной культуры, но и социальные аспекты

жизнедеятельности человека, которые обусловили глобальную эволюцию развития.

При этом способность и функция культуры выявлять и разрешать проблемы в жизни общества определяется, благодаря историческим процессам, сформировавшим ментальные качества народа и обусловившим преемственность поколений, и перспективы развития, что носит стратегический характер для государства.

Доктор философских наук А. Сапрыкин рассматривает культуру, образование и воспитание в качестве важных сфер общественного организма, влияющих на национальную безопасность, следующим образом [9]:

– именно культура является основополагающим «элементом жизни каждого человека и каждого общества»;

– не в политике и даже не в экономике, а в культуре реализуются цели общества. По мнению Н. Бердяева, «культура – вот подлинная душа народа, его самосознание и самоопределение»;

– только в культуре рассматривается и реализуется духовный мир человека, его родовое свойство, происходит приобщение к социуму;

– культура каждого народа имеет свою специфику, своеобразие и неповторимость, выражение собственного понимания мира, его «мировидение». Народ жив, пока жива его культура. Следовательно, сохранение и развитие самобытности национальной культуры, ее защита от воздействия экспансионистских культур, составляет важнейшую – стратегическую задачу государства и всех его инструментов.

В связи с этим утрату самобытности народа, размытие его культурных границ, следует рассматривать в качестве основной угрозы национальной безопасности государства, а культуру, как фундамент национальной безопасности.

Однако в процессе своего развития общество стремится к международной интеграции, к объединению в единый социальный организм, который предусматривает переход к глобальному рынку, международному разделению труда, общим правовым нормам, единым стандартам в области правосудия и государственного управления, это все представляет собой глобализацию общества. Вместе с тем эволюция развития общества не может предусматривать создание единой мировой культуры, поскольку представляет собой сложную самоорганизующуюся систему, не позволяющую обеспечить устойчивость к внешним воздействиям.

К основным факторам, влияющим на процессы глобализации и на формирование стратегического развития культуры можно отнести следующие [2; 5]:

– технологические факторы, которые определяют новый уклад развития общественного производства и новую культуру производственных отношений;

– экономические факторы, прежде всего, связанные с транснациональными промышленными корпорациями, которые влияют на

формирование унифицированной производственной этики и норм поведения людей, а также теории и практики управления трудовыми коллективами;

- информационные факторы, связанные с развитием информационных сетей и технологий, когда информатизация общества превращается в глобальный социотехнологический процесс, а коммуникационные возможности человека оказывают все большее влияние на формирование его культуры;

- геополитические факторы глобализации общества, особенно борьба с новыми вызовами и угрозами экологического характера, которые способствуют формированию новой социальной среды и новой культуры.

Исходя из вышеперечисленных факторов, влияние которых будет только усиливаться, жизненно важным становится правильный выбор стратегии культурно-образовательного развития нынешнего общества.

Таким образом, для поддержания и развития стратегической направленности культуры по обеспечению безопасности государства, целесообразно выделить следующие задачи:

- разграничение функций и полномочий государства и его субъектов в сфере культуры, образования, воспитания и науки;

- решение проблемы финансирования в сфере культуры путем реального выделения бюджетных ассигнований на нужды культуры, а не с помощью частичного пересмотра бюджета в интересах приоритетного финансирования культуры;

- превращение в стратегическое направление деятельности государства сохранения и защиты культурного наследия, культурной памяти всех народов, а также приобщение людей к современным культурным ценностям;

- обеспечение надлежащего контроля качества культурных услуг, организация противодействия засилью низкопробной продукции, которую зачастую несет в себе массовая культура;

- обращение особого внимания на правовое регулирование в сфере социокультурных отношений;

- введение министра культуры в Совет Безопасности и рассмотрение культуры в качестве важного фактора национальной безопасности государства.

В нынешнее время также следует выделить проблемы и угрозы для национальной безопасности внешнего и внутреннего характера, такие как национальный, религиозный и социальный экстремизм, религиозный сепаратизм, криминализация экономики, коррупция, мошенничество и др. Среди основных причин, порождающих данные угрозы можно выделить:

- отсутствие условий, стимулов и культурных навыков для равного участия всех граждан в свободной социальной конкуренции на рынке труда и таланта;

- рост экономического неравенства людей, социальные и национальные противоречия;

- несовершенство законов;

– неэффективность деятельности государственных структур, нарушение идеалов и т.д.

Это связано с тем, что под культурой понимается ограниченный круг явлений: театры, музеи, музыку, литературу. В связи с этим скудным пониманием культуры, образовательным учреждениям необходимо вносить в образовательные программы изучение таких понятий, их сущности и значения, как религия, наука, образование, нравственные и моральные нормы людей и государства. Поскольку, как отмечал академик Д.С. Лихачев «культура представляет собой огромное целостное явление, которое делает людей, населяющих определенное пространство, из просто населения – народом, нацией», и должна состоять из вышеперечисленных компонентов [10].

Таким образом, можно сделать вывод, что культура является главным элементом, объединяющим общество, формирующим его ментальные качества и человеческий капитал, выступает преобразующим звеном в любой сфере жизнедеятельности человека. В процессе глобализации общества, безопасность государства и сохранение национальной культуры ставится под угрозу, в связи с этим, поддержание и развитие культуры должно занять стратегическую направленность в деятельности органов государственной власти.

Список использованных источников

1. Алимов, А.А. Государство как объект безопасности: некоторые вопросы теории и юридической практики / А.А. Алимов. //Закон и право. – М. – 2011. – № 9. С. 86-90
2. Борисов, Д.А. Безопасность человека в современной теории и практике международных отношений // Вестник томского государственного университета. – № 343. – 2011. – С.79-82.
3. Василенко Н.П., Руденко В.А. Мотивационная составляющая личности в культуре безопасности [Текст] / Н.П. Василенко, В.А. Руденко // Глобальная ядерная безопасность. – №2(11). – 2014. – С. 135-141.
4. Ефимова, Н.С. Основы психологической безопасности: Учебное пособие / Н.С. Ефимова. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 192 с.
5. Зеленков, М.Ю. Основы теории национальной безопасности: Учебник. / М.Ю. Зеленков. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 295 с.
6. Кошкин Р.П. Россия и мир: новые приоритеты геополитики. М.: Изд-во «Стратегические приоритеты», 2015. 236 с.
7. Кошкин Р.П. Угрозы национальной безопасности России и стратегические приоритеты оборонно-промышленного комплекса / Аналитические материалы. Вып. 6. М.: Изд-во «Стратегические приоритеты», 2015. 60 с.
8. Литвинов, В.А. Основы национальной безопасности России / В.А. Литвинов. – М.: Ленанд, 2016. - 320 с.

9. Нестеров, С.А. Основы информационной безопасности: Учебное пособие / С.А. Нестеров. – СПб.: Лань, 2016. – 324 с.

10. Костина А.В. Обеспечение национальной безопасности как основная функция культуры. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-natsionalnoy-bezopasnosti-kak-osnovnaya-funktsiya-kultury>.

11. Щенникова К.Ю. Традиционные ценности как фактор сохранения и единения современной России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/traditsionnye-tsennosti-kak-faktor-sohraneniya-i-edineniya-sovremennoy-rossii>.

УДК 334.72

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Яруничев А.И.,

магистрант кафедры менеджмент непродуцированной сферы,

Кириенко О.Э.,

*к. э. н., доцент, доц. кафедры менеджмент непродуцированной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая Академия управления и государственной службы
при главе Донецкой Народной Республики»*

В статье описывается корпоративная социальная ответственность, раскрыта её роль в современном менеджменте организаций в мире и в Российской Федерации.

Ключевые слова: *корпоративная социальная ответственность, менеджмент, благотворительность, корпоративный имидж, экономика.*

The article describes corporate social responsibility, the disclosure of its role in the modern management of organizations in the world and in the Russian Federation.

Keywords: *corporate social responsibility, management, charity, corporate image, economics.*

Постановка проблемы в общем виде. Корпоративная социальная ответственность существенно увеличивает роль нематериальных факторов экономического роста в связи с высокой степенью соответствующего развития тех стран мира, у которых есть и материальные и мотивирующие возможности для поддержания, сопровождения и увеличения уровня жизни населения.

Анализ последних исследований и публикаций. На данный момент в литературе есть немало работ, которые посвящены ключевым положениям КСО, включая её структурный анализ. Осознание стратегического значения

КСО для всех типов организаций в 21 веке вне зависимости от их масштабов и местоположения нашло своё отражение в Международном стандарте ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности». Кроме этого, свои исследования по данной теме провели такие авторы, как Н.В. Бакша, Ю.Е. Благов, А.Д. Зарецкий и др.

Актуальность. Актуальность проблемы корпоративной социальной ответственности связана с процессом глобализации рынка, в условиях которого компании вынуждены искать новые способы увеличения рыночной доли и дифференциации продуктов и услуг.

Цель статьи. Определить роль корпоративной социальной ответственности в современном менеджменте организаций и её важность в формировании имиджа компании.

Изложение основного материала исследования. Развитие психологической науки позволяет решать важные практические задачи, в том числе и в области организационной теории. На сегодняшний день в связи с развитием и доминированием бизнеса в России становится актуальным вопрос о социальной ответственности организаций перед своими членами и обществом в целом. В современной науке до сих пор остается проблематичным определение места и роли социальной ответственности в деятельности организаций. Поиск оснований, форм и смысла значения социальной ответственности остается открытым вопросом, что и определяет актуальность данной темы.

Корпоративной социальной ответственностью (КСО), или социальной ответственностью организации, называют философско-социологическое понятие, сущность которого должна определяться самим фактор предназначения любой коммерческой организации – это служение социуму путём добровольного участия в улучшении его жизни. Так что, обеспечивая общество различного рода необходимой им продукцией, компания обязана руководствоваться стремлением к прогрессивному социально-экономическому и нравственному совершенствованию общества, или, иначе говоря, к росту качества жизни людей, включая рост качества труда и трудовой жизни. Таким образом, КСО можно назвать ответственностью коммерческой организации за добровольно принятые на себя социальные обязательства, то есть обязательства в дополнение к тем, что предусмотрены законом.

Понятие КСО зародилось в США в 1950-х годах, но в качестве философско-социального феномена оно сформировалось в 1980–1990-х годах в тех государствах, которые сегодня называются экономически развитыми. Это время характеризовалось активным развитием глобализационных процессов в экономике, которые сопровождались становлением информационного общества, ужесточением конкуренции на всех её уровнях и обострением проблем в социуме [1, с. 250]. Обострение общественных проблем, по большей мере, обуславливалось усилением социально-психологической напряжённости во взаимодействии бизнеса и общества как

реакции людей на исторически сложившуюся и до настоящего момента поддерживаемую экономическими теориями и отдельными законами нацеленность бизнеса на систематическое получение прибыли. В практической деятельности это оправдывает стремление бизнеса к максимизации своих прибылей в стиле «только бизнес, ничего личного», который фактически означает, что интересы организации превыше всего. В тот же момент прибыль любой коммерческой компании – это самый важный показатель её результативности, но никак не причина её существования. Также прибыль для фирмы должна быть неотъемлемым результатом её производственной деятельности, так как достаточная её величина является первым из необходимых условий для её развития, сохранения уже имеющихся и создания новых рабочих мест наёмных работников, которые обеспечены достойной заработной платой.

Ещё в 1950-х годах к бизнес-сообществу в странах с самой развитой экономикой стало приходить осознание и понимание того, что прибыль необходимо воспринимать не как цель бизнеса, а как его результат, или, иначе говоря, как оценку экономической результативности производственной стороны бизнес-деятельности. Тем самым осмысленная нацеленность бизнеса на создание потребителя, а не на получение прибыли уже по своей сути должна анализироваться в качестве проявления КСО внешней направленности. Уже к концу 20-го столетия отношение рынка к предлагаемой ему продукции стало выявляться не только её потребительской ценностью и эффективностью рекламной кампании, но и социальным имиджем её производителя, который сформировался его отношением к своим стейкхолдерам, природе и социуму, в целом. История бизнеса знает немало примеров, когда негативный социальный имидж организации способствовал значительному снижению продаж и даже к фактическому бойкоту всей производимой ею продукции. Таким образом, возникла необходимость включения КСО в корпоративную стратегию [2, с. 38].

Формирование программ корпоративной социальной ответственности и ее весомое влияние на финансовое состояние предприятий со временем становится все более актуальным, поэтому исследователям необходимо уделить повышенное внимание этой теме. Для России данное понятие возникло недавно и пока не получило должного развития.

Одной из главных причин повышения внимания к развитию социальных факторов и функций предпринимательского сообщества послужил тщательный анализ традиционных стандартных взглядов на концепцию социально-экономической политики в области расширения круга субъектов социальной политики. В полной мере сокращается вмешательство государственной власти в решение многих социально-экономических проблем.

Осознание стратегического значения КСО для всех типов организаций в 21 веке вне зависимости от их масштабов и местоположения нашло своё отражение в Международном стандарте ISO 26000:2010 «Руководство по

социальной ответственности». В России этот стандарт утвердили и ввели в действие в 2012 году. Он должен помочь компаниям в реализации их стремления к широкому развитию в долгосрочной перспективе в границах сферы влияния каждой из них. Этот стандарт носит рекомендательный, а не обязательный к исполнению характер. Он включает предложения компаниям не ограничиваться соблюдением законов, что есть фундаментальная обязанность любой фирмы и неотъемлемая часть её общей социальной ответственности, но и ещё направлять свои усилия на обеспечение взаимопонимания и социальной гармонии во взаимоотношениях со всеми субъектами экономики [3]. Рекомендательная сущность этого стандарта означает, что он не предназначен для того, чтобы давать основания для юридических действий, жалоб, защиты или других заявлений в любых судебных процессах и т.п. Но в этот же момент его можно эффективным образом использовать как структурную составляющую государственной внутренней политики. Несмотря на достаточно широкое освещение в литературе термина КСО в целях роста эффективности деятельности организаций, важно обособленно рассматривать её воздействие на менеджмент фирмы, то есть воздействие социальных установок на организацию работы наёмных сотрудников.

По своему функциональному предназначению менеджмент бизнеса состоит из соответствующих социальных установок, влияющих на формирование социальной гармонии в своём бизнес-пространстве, таким образом, оказывая и активное влияние на становление в фирме маркетинго-ориентированной корпоративной культуры и деловой этики. Этим он накладывает определённые нравственные ограничения на поведение каждого наёмного сотрудника организации в рыночных отношениях. Иначе говоря, КСО в менеджменте бизнеса играет важную роль социально-этических установок, формируя тем самым мировоззренческую базу его философии, которая в результате должна стать одной из форм общественного сознания, так как способна воздействовать на потребительское поведение и потребительскую культуру [4].

В настоящее время крупные и тем более глобальные компании, поддерживая положительный имидж, вынуждены формулировать стратегические цели, выстраивать стандарты и осуществлять тактику социально ответственного поведения. Это становится общепринятой тактикой, своего рода нормой деловых отношений. Социально ответственное поведение – один из важнейших аргументов в конкурентной борьбе на рынке капиталов.

Корпоративный имидж представляет собой набор убеждений и ощущений, которые компания хочет создать у аудитории [5, с. 27]. Улучшение корпоративного имиджа компании зависит от совершенствования всех элементов корпоративного управления, в том числе и корпоративной культуры, прозрачности деятельности, информированности общественности о компании. Одним из результатов совершенствования

корпоративного управления и культуры становится рост деловой репутации, увеличение размеров нематериальных активов, зависящих от положительного имиджа компании, наличия стабильных деловых связей, известности фирменного наименования и фирменной марки.

Благотворительность – одно из средств создания репутации, свидетельство стабильности развития компании для инвесторов, ведь организация, находящаяся в кризисе, едва ли будет заниматься благотворительностью. Важно выбрать постоянные и соответствующие имиджу компании приоритеты благотворительности. Грамотная программа благотворительности может сформировать значительную часть репутации компании, создать ей известность, позитивное информационное поле [6, с. 78].

Ответственность организации за социальные аспекты своей деятельности стала неотъемлемой частью её экономических интересов. Фирмы не могут наращивать свои конкурентные преимущества и добиваться успеха среди конкурентов без результативных социальных коммуникаций со своими потребителями. К примеру, в экономически развитых государствах становится всё больше фирм, публикующих без принуждения свои отчёты по вопросам охраны окружающей среды, техники безопасности и так далее. Такая добровольная отчётность понимается не только в качестве одного из основных факторов, которые влияют на коммерческую результативность производственной деятельности, но и в качестве возможности информирования своих потребителей о тех проблемах, с которыми фирме приходится сталкиваться во взаимодействии с государственными структурами и общественными организациями в различных сферах. Фактически это означает формирование новой конкурентной стратегии фирм или новой логики их менеджмента организации, включающей в себя практику непрерывного диалога со своими потребителями. Этим менеджмент бизнеса создаёт социально значимые для себя конкурентные реальности в современных условиях ресурсных ограничений и тотальной перенасыщенности рынка практически в каждой продуктовой категории [4].

Ярким примером использования КСО в России стала компания Mail.ruGroup. Холдинг Mail.RuGroup основан в 1998 г., на сегодняшний день является самой крупной, дорогой и перспективной компанией на пространстве рунета. Их самыми популярными и всеобщими известными проектами безусловно являются социальные сети «ВКонтакте», «Одноклассники» и, конечно же, «Mail.ru». В 2015 году Mail.RuGroup впервые обогнала бессменного лидера русского интернета «Яндекс». Во многом этому послужила покупка сайта «ВКонтакте». Стоит отметить, что данная компания, помимо процветания своей власти на просторах рунета, тратит огромное количество ресурсов и на реализацию социальной ответственности. Mail.RuGroup проводит постоянную работу в области развития образования в сфере IT. Каждый год компания проводит олимпиаду для программистов «RussianCodeCup». Также, Mail.ruGroup организуют самый крупный чемпионат по программированию искусственного

интеллекта «RussianAICup». Кроме того, ежегодно они проводят конкурс дизайнеров и разработчиков интерфейсов «RussianDesignCup», а также активно сотрудничает с вузами России. В 2013 году компания запустила проект Добро Mail.Ru – первый крупный сервис для благотворительности по всей Российской Федерации. В компании также растет корпоративное волонтерство. Например, сотрудники регулярно участвуют в «Дне Донора». Кроме того, Mail.RuGroup каждый месяц проводят закупку медицинского оборудования и лекарств для лечения детей [7].

Резюмируя изложенное, стоит отметить, что для крупных компаний и инвесторов положительный имидж имеет важное значение, а участие в благотворительных проектах является одним из инструментов формирования имиджа. Поэтому корпоративная социальная ответственность должна стать неотъемлемой частью современного менеджмента российских и мировых компаний.

Список использованных источников

1. Друкер, П.Ф. Практика менеджмента: пер. с англ. / П.Ф. Друкер – М.: Вильямс, 2012. – 398 с.
2. Мацусита, К. Принципы успеха / К. Мацусита – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 128 с.
3. ИСО 26000 – Социальная ответственность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iso.org/ru/iso-26000-social-responsibility.html> (дата обращения: 10.12.2018).
4. Никишина, А.Ю. Роль корпоративной социальной ответственности в менеджменте организаций / А.Ю. Никишина, В.В. Новицкий // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XLIV междунар. студ. науч.-практ. конф. – № 4(44).
5. Коротков, Э.М. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров / Э. М. Коротков, О.А. Александрова, С.А. Антонов. – М.: Изд-во Юрайт, 2014. – 445 с.
6. Зарецкий, А.Д. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика: учебное пособие. Издание 2-е, доп. и перераб. / А.Д. Зарецкий, Т.Е. Иванова. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2013. – 360 с.
7. Полгар Д. Реализация корпоративной социальной ответственности в российских интернет-компаниях [Электронный ресурс] / Д. Полгар // Молодой ученый. – 2016. – №28. – С. 521-522. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/132/37028/> (дата обращения: 15.12.2018).

УДК 330.322.4

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Гармаш Д.А.
магистрант,
Иванина Е.А.*

к. э. н., доцент кафедры теории управления и государственного администрирования

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики» (ДонАУиГС), г. Донецк

Исследована сущность венчурной политики как одной из основных составляющих инновационной политики государства. Рассмотрены этапы становления венчурного бизнеса в Российской Федерации. Рассмотрены особенности деятельности государственных венчурных фондов. Определена роль государства в развитии венчурного бизнеса.

Ключевые слова: *венчурный бизнес, венчурный рынок, венчурная политика, венчурные государственные фонды, государственные гранты.*

The essence of venture capital policy as one of the main components of the state innovation policy is studied. The stages of formation of the venture business in the Russian Federation are considered. The peculiarities of activity of venture state funds are considered. The role of the state in the development of the venture business is determined.

Key words: *venture business, venture capital market, venture capital, venture policy funds, government grants.*

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономики важнейшую роль играет инвестиционно – инновационная политика. Она характеризует уровень инвестиционной привлекательности государства не только на национальном, но и на мировом уровнях. Высокий уровень функционирования инвестиционно – инновационной сферы, в том числе венчурного бизнеса, достигается за счет эффективного взаимодействия всех субъектов, а именно государства, венчурных инвесторов, бизнес – «ангелов», венчурных компаний и т.д.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди российских авторов интерес к исследованию вопросов венчурного инвестирования инноваций значительно возрос. Свои труды исследованию данной проблематики посвятили П. Гулькин, А.А. Петруненок, М. Бунчук, Т.С. Зубарева, О.В. Мотовилов, Л.А. Щербакова, К.А. Вартамян, В.О. Соколов, А.А. Ямович, А.М. Балабан и др. Так Зинуровой Р.И. был рассмотрен процесс становления венчурного бизнеса, а также определены особенности каждого этапа развития бизнеса в РФ. Трегубова Д.Д. обозначила сущность

венчурной политики и венчурного бизнеса, определила основные факторы венчурной политики государства.

Актуальность. Труды российских ученых посвящены изучению процесса венчурного финансирования, организационных форм существования венчурного капитала и возможности его использования для финансирования инноваций в российских условиях, особенностей и перспектив дальнейшего развития. Актуальность настоящего исследования состоит в том, что данная работа призвана изучить роль государства в формировании и развитии венчурной инфраструктуры и стимулировании венчурного бизнеса. А так же рассмотреть специфические вопросы финансирования посредством венчурных инвестиций со стороны государства научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее НИОКР), развивающихся высокотехнологических отраслей, нацеленных на улучшение инвестиционного климата, как основу повышения уровня инвестиционной привлекательности и поднятия рейтинга государства на мировом уровне.

Цель статьи. Целью статьи является определение роли государства в формировании венчурной инфраструктуры и развитии венчурного бизнеса в РФ.

Изложение основного материала исследования. Венчурный бизнес — рискованный научно-технический или технологический бизнес. Венчурный бизнес является производным от науки, фундаментальной и прикладной, и появился на свет как требование экономического развития в качестве недостающего звена между наукой и производством.

Венчурный бизнес в РФ берет своё начало в 1993 году, когда было создано 11 региональных венчурных фондов, работа которых была нацелена на предприятия, специализированных на производство потребительских товаров.

Уже в 1997 году была создана Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), основная задача которой – обеспечение непрерывного процесса функционирования рынка прямых и венчурных инвестиций в РФ.

Именно 1997 год стал годом венчурной политики.

Уже в 2000-х создаются Российская венчурная компания (РВК) и ОАО «Роснано», которые также как и РАВИ выступают одним из основных регуляторов венчурного бизнеса в РФ.

В свою очередь, венчурная политика государства представляет собой совокупность методов и мероприятий, которые направлены на:

- стимулирование инновационной сферы;
- достижение и поддержание достаточно высокого уровня поддержки венчурных проектов;
- активизацию работы венчурного рынка;
- сотрудничество с венчурными компаниями, бизнес – «ангелами», венчурными фондами [1].

Реализация венчурной политики зависит от множества факторов (рис. 1).



Рис. 1. Факторы венчурной политики

Венчурная политика входит в состав инвестиционно-инновационной политики, которая предполагает проведение ряда мероприятий:

- улучшение инвестиционного климата как отдельных регионов и округов, так и государства в целом;
- создание условий для успешного функционирования инновационной деятельности;
- увеличение объемов государственной поддержки инновационной деятельности;
- развитие лизинга наукоемкого уникального оборудования;
- поддержку отечественных инновационных продуктов на мировых рынках и т.д.

В настоящее время в РФ не существует специальных законов и нормативно – правовых актов, регулирующих венчурный бизнес. Однако на данную сферу распространяются следующие законодательные акты, которые косвенно регулируют данную сферу.

К ним относятся Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ, Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», Федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах», Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах», Налоговый Кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Закон РФ от 23.09.1992 N 3523-1 «О правовой

охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных»; Закон РФ от 09.07.1993 N 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах» [2].

В настоящее время экономическая и геополитическая ситуация в стране относительно стабильна. Политика импортозамещения изменила вектор развития экономики.

Анализируя динамику макроэкономических показателей, можно сделать следующие выводы.

Рост ВВП в 2017 году составил 1,5%. Стоит отметить, что ожидается увеличение данного показателя в 2018 году на 2,2%, в 2019 – 2,3%, а в 2020 – 2,4%. Значение инфляции достигло лишь 2,5%, что является положительной тенденцией.

К примеру, данный показатель в 2015 году был равен 12,5%. В 2018 году прогнозируется уровень инфляции в 1,5% – 2%. Профицит платежного баланса РФ 2017 году увеличился более чем в 1,4 раза. Уровень безработицы равен 4,9%. При этом уровень занятости – 60,1%.

Большую роль в становлении венчурного бизнеса играет инфраструктура. В настоящее время она представлена следующими субъектами: технопарки, различного вида союзы (Союз инновационных предприятий, Союз независимых инжиниринговых организаций), ассоциациями (Ассоциация технопарков, Ассоциация поддержки малых инновационных предприятий, технологических центров и технополисов).

Вышеперечисленные организации оказывают следующие услуги: регистрация предприятий, экспертиза разработок, патентование, поиск партнеров и источников финансовой помощи и т.д.

Немаловажным фактором выступают институты финансовой поддержки и развития. В РФ действует ряд следующих институтов:

Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), ОАО «РОСНАНО», ОАО «Российская венчурная компания», Инноград «Сколково» и его фонды, Российский фонд прямых инвестиций, Фонд инфраструктурных и образовательных программ, Фонд технологического развития, Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Каждый из фондов имеет определенную цель, задачи, функции и специфику.

Особую роль в становлении венчурного бизнеса сыграло создание Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ).

Основная задача РАВИ – обеспечение непрерывного процесса функционирования рынка прямых и венчурных инвестиций в Российской Федерации.

Особое внимание следует уделить таким фондам как ОАО «РОСНАНО» и ОАО «Российская венчурная компания».

ОАО «РОСНАНО» – государственный венчурный фонд, основанный в 2007 году. Его основная цель – реализация государственной инновационной политики в сфере наноиндустрии.

Помимо этого ОАО «РОСНАНО» обеспечивает стабильное развитие венчурной инфраструктуры государства. Основная задача заключается в коммерциализации разработок в области нанотехнологий и координация инновационной деятельности в сфере наноиндустрии.

За 10 лет существования фонда было создано более 94 предприятий и 15 наноцентров.

Помимо наноцентров, ОАО «РОСНАНО» владеет рядом инжиниринговых компаний.

Фонд работает в таких отраслях как энергоэффективность, медицина, оптика, электроника, наноматериалы.

Ежегодно фонд увеличивает чистую прибыль, которая, в свою очередь, положительно влияет на изменение стоимости инвестиционного портфеля (рис.2).

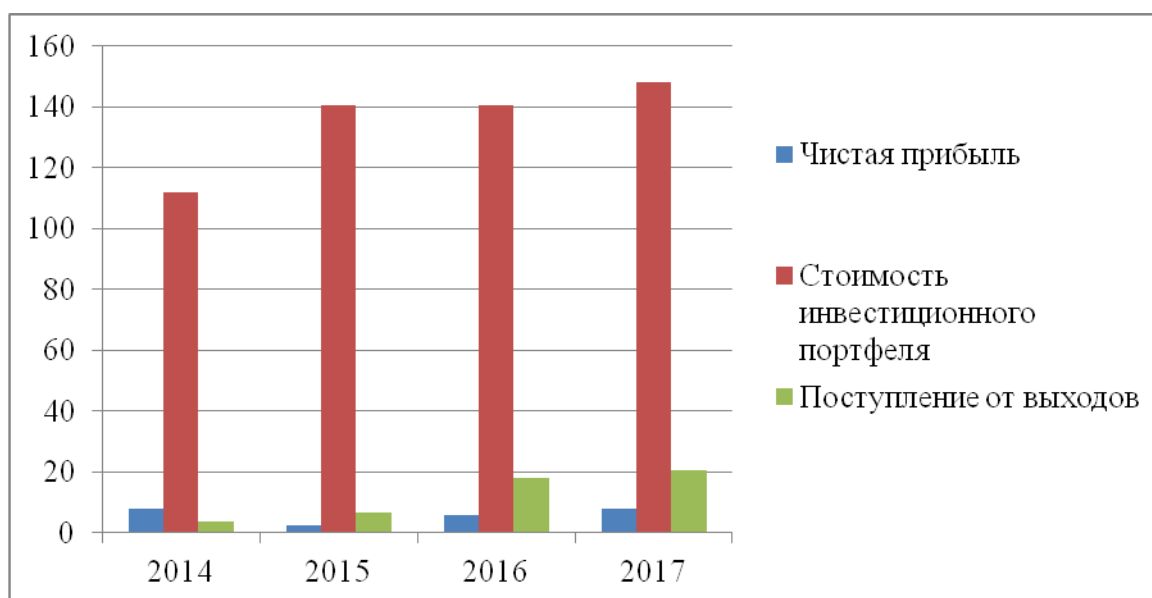


Рис. 2. Показатели деятельности ОАО «РОСНАНО» за 2014 – 2017 гг.

Пропорциональное увеличение стоимости инвестиционного портфеля и поступлений от выходов говорит о достаточно устойчивом положении фонда. Начиная с 2015, чистая прибыль стремительно растет.

Данная тенденция обусловлена увеличением объемов инвестиционных ресурсов венчурные проекты и компании, принадлежащие ОАО «РОСНАНО» [3].

Помимо ОАО «РОСНАНО» важную роль в развитии венчурного бизнеса в РФ играет ОАО «Российская венчурная компания».

Фонд был основан в 2006 году Правительством РФ.

Данная компания выступает фондом фондов и включает в себя дочерние фонды, фонды с зарубежной юрисдикцией, фонды в форме закрытых паевых

инвестиционных фондов особо рискованных (венчурных) инвестиций, отраслевые фонды, микрофонды и региональные фонды (табл. 1) [4].

Таблица 1

Фонды РВК

Наименование группы фондов	Участники группы	Объем средств, (млн. руб.)
Дочерние фонды	ООО «Фонд посевных инвестиций РВК» ООО «Гражданские технологии ОПК» ООО «Инфраструктурные инвестиции РВК» ООО «Биофармацевтические инвестиции РВК»	6480
Фонды в зарубежной юрисдикции	RVC I LP (Великобритания) RVC IVFRT LP (Великобритания)	100,69
Фонды в форме закрытых паевых инвестиционных фондов особо рискованных (венчурных) инвестиций	ЗПИФ ОР(В)И «БиопроцессКэпиталВенчурс» ЗПИФ ОР(В)И «Максвелл Биотех» ЗПИФ ОР(В)И «Лидер-инновации» ЗПИФ ОР(В)И «С-Групп Венчурс» ЗПИФ ОР(В)И «ВТБ — Фонд венчурный»	10800
Отраслевые фонды	ДИТ «РусБиоВенчурс» ДИТ Фонд «Финематика авиакосмический» ДИТ «Da Vinci Pre-IPO Fund» ДИТ «North Energy Fund I Seed» ДИТ «PhystechVenturesII» ДИТ «Российско-белорусский фонд венчурных инвестиций»	10631,7
Микрофонды	ДИТ «Посевной фонд Софтлайн» ДИТ «Посевной фонд высоких технологий» ДИТ «Венчурный фонд-акселератор» ДИТ «Посевной фонд ЭйСиПи» ДИТ «Посевной фонд в области живых систем»	469,8

Инноград «Сколково» является прототипом Кремниевой долины в США. Данный центр был создан по инициативе Правительства РФ в 2010 году.

Однако в настоящее время инвесторами выступают как государство, так и частные инвесторы. Количество стартапов в портфеле более 1850. А выручка компаний – резидентов равна более 245 млрд. руб.

Миссия фонда – создание специальной экосистемы и мобилизации ресурсов России в области современных прикладных исследований, создание благоприятной среды для осуществления научных разработок.

Основными направлениями деятельности представлены ядерными технологиями, энергосберегающими технологиями, космическими технологиями и коммуникациями, программным обеспечением и др.

В настоящее время «Сколково» сотрудничает с EADS (аэрокосмическая промышленность – ЕС), Alstom (машиностроение – Франция), Nokia (Финляндия), Siemens (Германия), Microsoft (США), Cisco (США), Boeing (США).

После многочисленных государственных проверок в 2013 году центр был полностью «взят под опеку» Минфина.

Анализируя финансовые показатели деятельности иннограда «Сколково», можно сделать выводы о положительной тенденции в работе центра (рис. 3).

Значение показателя выручки фонда довольно динамично. Это объясняется тем, что при расчете выручки каждой компании – резидента фонда учитывается только результат от инновационной деятельности. Более значимым показателем является объем частных инвестиций.



Рис.3. Основные показатели деятельности «Сколково» за 2015 – 2017 гг., млрд. руб.

Согласно данным годовых отчетов «Сколково» можно сделать вывод о стремительном росте инвестиций, что является положительной тенденцией работы фонда.

Такая динамика говорит об увеличении интереса инвесторов к работе фонда, в частности к инновационным проектам. Ежегодно увеличивается не только количество отечественных, но и иностранных инвесторов.

Немаловажным показателем является сумма полученных грантов, который показывает объем средств, выданных под отобранные проекты.

Существует ряд проблем, связанных с функционированием венчурного бизнеса в РФ.

К ним можно отнести:

- значительная доля иностранного капитала в венчурных фондах;
- двойное налогообложение венчурных инвесторов;
- недостаточная поддержка со стороны государства;
- отсутствие правового регулирования венчурного инвестирования;
- низкий уровень культуры корпоративного управления в малых компаниях;

– проблема готовности разработчиков и инвесторов идти на уступки друг другу;

– преимущественное финансирование только на поздних стадиях внедрения продукта.

Решение вышеперечисленных проблем возможно только при активном участии государства в регулировании и развитии венчурного рынка в РФ.

Принятие закона о венчурной деятельности способствовало бы укреплению рынка и дало бы возможность применения различных налоговых льгот по отношению к венчурным фондам, компаниям, бизнес – ангелам.

Повышение требований к раскрытию информации способствовало бы увеличению количества привлеченных инвесторов [5].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Венчурный рынок РФ находится на этапе становления и активизации. В настоящее время, особую роль в активизации венчурного бизнеса играет государство. Оно выступает как основной источник финансирования венчурных проектов посредством государственных грантов. Процесс развития венчурного бизнеса обеспечивают такие государственные структуры как РАВИ, РОСНАНО, РВК и инноград «Сколково». Они отвечают за реализацию инновационной политики государства в сфере nanoиндустрии, софинансируют венчурные фонды, обеспечивают государственными грантами венчурные проекты. Ежегодно показатели финансовой деятельности данных структур растут. Увеличение выручки, объема частных инвестиций, количества резидентов и патентов говорит о высоком развитии венчурного бизнеса в РФ.

Список использованных источников

1. Зинурова, Р.И. Особенности развития nanoиндустрии в Российской Федерации / Зинурова Р.И. // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – № 12. – С. 311– 313.

2. Правовая среда венчурной деятельности в Российской Федерации. Режим доступа: http://www.rvca.ru/upload/files/lib/pravovaya_sreda_venchurnoy_deyatelnosti.pdf.

3. Трегубова Д.Д. Венчурное финансирование инновационного развития Российской Федерации [Электронный ресурс] / Д.Д. Трегубова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – № 9. – С.10. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/09/2995>

4. Концепция центров Роснано [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lists.kuzstu.ru/pipermail/kuzstuipo/attachments/20110111/9972e8ee/attachment-0003.pdf>.

5. Сколково. Годовые отчеты. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sk.ru/foundation/results/annual_reports_ru/.

УДК 342.841

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ КОРРУПЦИИ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Золотнюк В.А.,

магистрант,

Шемяков А.Д.

д.э.н., доцент, доцент кафедры ТУиГА

ГОУВПО «ДонаУ и ГС»

В статье исследуются вопросы предотвращения коррупции в органах местного самоуправления. Проанализированы основные причины возникновения коррупции в названных органах и разработаны дальнейшие направления предотвращения и противодействия коррупционным проявлениям среди должностных лиц органов местного самоуправления.

Ключевые слова: коррупция, противодействие коррупции, антикоррупционное законодательство, органы местного самоуправления.

The article examines the prevention of corruption in local government. Analyzed the main causes of corruption in these authorities and developed further directions for preventing and combating corruption among officials of local governments.

Keywords: corruption, anti-corruption, anti-corruption legislation, local governments.

Постановка проблемы. Проблема предотвращения коррупции является одной из важнейших для Донецкой Народной Республики на современном этапе ее развития и требует безотлагательного решения. Питательной средой, где наблюдается тенденция к процветанию коррупции является в частности служба в органах местного самоуправления. Именно поэтому вопрос предотвращения коррупции в данных органах нуждается в совершенствовании и системном изучении.

Цель исследования: анализ причин коррупции в органах местного самоуправления и поиск механизмов предотвращения коррупционных проявлений среди должностных лиц органов местного самоуправления.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в изучение этой проблемы внесли такие ученые как В.Б. Аверьянов, А.М. Бандурка, В. Н. Гаращук, И.В. Годунов, Л.В. Коваль, Т.А. Коломоец, В.К. Колпаков, Н.А. Любкина, Д.Н. Лукьянец, Н.П. Матюхина, В.В. Моисеев, А.И. Остапенко, И.Н. Пахомов, В.П. Петков, Н.И. Мельник, Е.В. Невмержицкий, О.Ф. Скакун и другие.

Изложение основного материала. Как отмечают ученые, проблема коррупции, беспрецедентного разрастания ее масштабов представляет собой серьезную угрозу функционированию публичной власти, верховенству

закона, демократии и правам человека, затрудняет экономическое развитие и угрожает нормальному функционированию рыночной экономики [1-3].

Анализ научной литературы свидетельствует, что стратегическим направлением предотвращения предпосылок коррупции и их нейтрализации является последовательная демократизация всех сфер общественной жизни, развитие общественного сознания и активности в общем контексте построения демократического государства. Демократизация, открытость власти, прозрачность и понятность для населения государственных решений, деятельности управленческого аппарата, развитие гражданского общества – важнейшие рычаги преодоления коррупции [2-3].

Как отмечает ученый Щегорцова В.М. (...Необходимость безотлагательного преодоления коррупции обуславливается тем, что она по эффекту цепной реакции порождает целый спектр других системных проблем: грозит верховенству права, морали общества, стабильности демократических процессов, подрывает основы государственного управления, нарушает принципы равенства и социальной справедливости, порождает латентную монополизацию рынка и подрывает правовые основы свободной, добросовестной конкуренции, приводит к перекосам в оптимальном сочетании методов административного регулирования и рыночного саморегулирования на всех уровнях власти и управления» [3].

К сожалению, в Донецкой Народной Республике в настоящее время практически отсутствует эффективная антикоррупционная база. До сих пор не принят закон ДНР «О противодействии коррупции». Принятие такого закона позволит регламентировать основные правовые и организационные принципы противодействия коррупции в Донецкой Народной Республике, установить правила устранения последствий коррупционных правонарушений и порядок применения антикоррупционных механизмов. Тем не менее, следует отметить, что на данный момент в нашем государстве осуществляются мероприятия в сфере предотвращения коррупции, однако ситуация пока остается неизменной.

Необходимо обратить внимание на то, что наряду с отдельными органами государственной власти, некоторые органы местного самоуправления все больше вовлекаются в коррумпированную систему власти и тем самым не только становятся питательной средой для организованной преступности, но и иногда пытаются создать в своих пределах организованные преступные группы.

На наш взгляд, можно выделить следующие основные причины и факторы распространения коррупции в органах местного самоуправления:

1) политические. Они, прежде всего, связаны с властными полномочиями должностных лиц органов местного самоуправления, замкнутостью системы управления, несовершенством антикоррупционной политики, безынициативностью и малоэффективностью общественных формирований;

2) экономические. Они проявляются, прежде всего, в неправомерном использовании государственных ресурсов в личных интересах и в отсутствии прозрачности многих экономических процессов. Они обусловлены несоответствием заработной платы жизненным потребностям, когда должностные лица органов местного самоуправления пытаются пополнить свои доходы из других источников;

3) социально-психологические. Заключаются в невысокой активности общественности, корысти государственных служащих, профессиональной и нравственной деформации поведения части руководителей, что проявляется в снисходительном отношении к фактам коррупции;

4) правовые. В основе данных причин несовершенство антикоррупционного законодательства и наличие законодательных пробелов, в связи, с чем у должностных лиц органов местного самоуправления есть возможность «обойти» закон;

5) организационно-управленческие, которые проявляются в ненадлежащей регламентации деятельности должностных лиц, так называемое «кумовство», и отсутствие механизмов предотвращения проникновения в органы власти лидеров и членов преступных группировок.

По мнению экспертов ООН, децентрализация управления после существенных изменений в старой управленческой системы подняла проблему коррупции местного самоуправления во всей Восточной Европе. Можно твердо сказать, что это одна из причин, понуждающих начало борьбы с коррупцией именно на местном уровне, о чем и свидетельствует опыт таких стран как Болгария, Польша, Сербия и т.д.. В этих странах наблюдается появление так называемых «чистых» муниципалитетов и местных филиалов неправительственных организаций, непосредственно осуществляющих борьбу с коррупцией.

Практика работы на местах подтверждает, что местные администрации быстрее откликаются на реакцию граждан, чем государственный и региональный уровни. Такой подход еще больше укрепляет аргументы в пользу разворачивания антикоррупционной деятельности на местном уровне. В зависимости от качества управленческих услуг, местные жители более справедливо дают оценку работе органов местного самоуправления. Вот почему так важно для местного самоуправления добиваться создания функционально целостной системы, в которой поддерживается высокий уровень интегрированности, честности и гордости на всех уровнях публичной власти, частных институтов (бизнес-структуры) и институтов гражданского общества. Эти три типа институтов должны работать вместе в коалиции, чтобы бороться против коррупции и добиваться большей целостности и прозрачности в предоставлении услуг на местном уровне. Работать вместе легче на местном уровне, где количество и разнообразие игроков меньше, чем на национальном уровне»[4]. Такие мнения экспертов ООН следует принять во внимание законодателю Донецкой Народной Республики.

Заметим, что особенностью органов местного самоуправления является то, что они наиболее приближены к территориальным общинам и решают значительную часть местных дел, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах населения.

Ученые отмечают, что органами местного самоуправления проводится соответствующая работа по социально-экономическому и культурному развитию соответствующих территорий, поэтому уже стало очевидным, что без создания системных механизмов предотвращения коррупции на местном уровне национальные антикоррупционные действия могут полностью потерять веру[2].

Совершенствование государственной политики по предотвращению коррупции в органах местного самоуправления должно осуществляться в соответствии с нормативно-правовыми актами, которые требуется безотлагательно принять. Незамедлительного принятия требует Закон Донецкой Народной Республики «О противодействии коррупции», а также необходимо разработать и принять Государственную антикоррупционную политику в Донецкой Народной Республике, рассчитанную на ближайшие 3-5 лет.

Механизмы управления процессом совершенствования государственной политики предотвращения и противодействия коррупции в органах местного самоуправления должны быть направлены, прежде всего, на выполнение положений соответствующих нормативно-правовых актов, а поэтому должны включать, в основном, типичные пути и формы общегосударственного направления с определенным учетом региональной специфики.

Стратегическим направлением борьбы с коррупцией на данном этапе является именно предотвращение коррупционных проявлений, то есть противодействие коррупции носит превентивный, а не карательный характер. Выбор профилактических мероприятий должен быть обусловлен глубиной выяснения социальных предпосылок коррупции, причин и условий коррупционных деяний.

Так, на наш взгляд, Законом Донецкой Народной Республики «О противодействии коррупции» следует предусмотреть следующие механизмы предотвращения коррупции в органах местного самоуправления [3-6]:

1. Установить следующие виды ограничений: ограничение на использование служебных полномочий или своего положения; ограничения относительно получения подарков; ограничения относительно совместительства и совмещения с другими видами деятельности; ограничения после прекращения деятельности, связанной с выполнением функций государства, местного самоуправления; ограничения совместной работы близких лиц.

2. Урегулировать вопросы конфликта интересов, в частности предусмотреть меры внешнего и самостоятельного урегулирования конфликта интересов.

3. Определить правила этического поведения, в частности для должностных лиц органов местного самоуправления. Под таким правилам следует рассматривать общие обязательные требования, устанавливаемые к должностным лицам органов местного самоуправления, за несоблюдение которых соответствующие лица привлекаются к ответственности. В основе этического поведения должны быть положены принципы приоритета интересов, политической нейтральности, беспристрастности, компетентности и эффективности, неразглашение информации, воздержание от выполнения незаконных решений или поручений.

4. Предусмотреть специальную проверку с целью повышения качества отбора кандидатов на занятие должностей, связанных с выполнением функций органов местного самоуправления.

5. Установить усиленную ответственность за коррупционные правонарушения, которая предусматривала бы целый комплекс мероприятий. Соответственно должностные лица органов местного самоуправления признаются субъектами ответственности за коррупционные деяния. К коррупционерам могут быть применены такие виды ответственности: дисциплинарная, гражданско-правовая, административная и уголовная.

Вышеизложенное еще раз подтверждает, что основные пути эффективной антикоррупционной политики должны быть заложены на законодательном уровне. Но практика показывает несколько проблем, мешающих эффективной реализации этой политики. Сложность преодоления коррупции сегодня связана еще с тем, что в таких противоправных деяниях заинтересованы не только представители органов местного самоуправления, но и бизнесмены, и рядовые граждане. Люди склонны давать взятку, даже если ее у них не требуют, с целью получить решение в свою пользу в кратчайшие сроки [3].

Ученый Серегин С. выделяет такие меры предупреждения и противодействия коррупции: государственно-политические, государственно-правовые, социально-экономические, общественно-гражданские, социокультурные [5]. В свою очередь Молдован Е.С. Также предлагает механизмы по предотвращению и противодействию коррупции на государственной службе, которые в частности можно применить к должностным лицам органов местного самоуправления. По мнению автора, можно выделить общие и специальные направления борьбы с коррупцией в органах местного самоуправления. К общим относятся те механизмы, которые используются при борьбе с коррупцией в целом во всех сферах и в органах местного самоуправления в частности [6]. К ним относятся:

– формирование активной гражданской позиции по предупреждению коррупции. Речь идет, прежде всего, о привлечении местной общины к противодействию коррупции и внедрение действенного механизма обратной связи с общественностью относительно совершения должностными лицами коррупционных правонарушений. Кроме того большинство общественных

организаций действуют именно на местном уровне, что должно обеспечить большую их эффективность;

– совершенствование законодательства в сфере борьбы с коррупцией в соответствии с международными стандартами. Законодательные акты Донецкой Народной Республики в сфере борьбы с коррупцией должны носить не только репрессивные характер, но и превентивный, т.е. должны быть направлены не только на борьбу с коррупцией, а и на предотвращение коррупционных проявлений;

– повышение правовой культуры граждан и формирование у них нравственной нетерпимости к любым коррупционным проявлениям.

К специальным направлениям автор относит те, которые будут эффективными лишь в отношении органов местного самоуправления, а именно:

– повышение зарплаты должностным лицам органов местного самоуправления, чтобы у должностных лиц органов местного самоуправления не возникало потребности в обогащении незаконными путями;

– обеспечение открытости и прозрачности деятельности органов местного самоуправления, устранение условий и недопущение ситуаций для бесконтрольного и произвольного принятия решений должностными лицами органов местного самоуправления, путем информирования граждан о проведенной работе. Качество нормативно-правового обеспечения и свободный доступ граждан к информации о деятельности органов местного самоуправления являются главными факторами открытости. Также, по мнению автора, будут способствовать действенности принципа прозрачности консультации с общественностью, а также на данном этапе определяющую роль играют интернет-ресурсы;

– повышение авторитета органов местного самоуправления среди населения, путем их взаимодействия с общественностью;

– разработка антикоррупционных программ на местном уровне и создание системы мониторинга за их соблюдением;

– внедрение положительной практики антикоррупционной экспертизы нормативно-правовых актов органов и должностных лиц органов местного самоуправления.

Выводы. Предотвращение коррупции в органах местного самоуправления – это сложный процесс, требующий инициативности со стороны самих должностных лиц и общественности, а также длительных социальных, экономических, политических и правовых преобразований.

В Донецкой Народной Республике уже сделаны первые шаги по поиску путей противодействия коррупции, та в частности разработано несколько проектов Закона ДНР «О противодействии коррупции» (внесены народными депутатами ДНР Перепелкиным Д.Н., Рубиным С.В.) [7; 8].

Предлагается особое внимание обратить на принятие соответствующих законодательных актов в сфере противодействия коррупции, формирование и

развитие активной гражданской позиции по предупреждению коррупции; повышение уровня правовой культуры граждан и формирование у них нравственной нетерпимости к любым коррупционным проявлениям; увеличение уровня зарплаты должностным лицам органов местного самоуправления; обеспечение открытости и прозрачности деятельности органов местного самоуправления; разработку антикоррупционных программ на местном уровне.

Список использованных источников

1. Стефанишин С.С. Предупреждение коррупционных преступлений в зарубежных странах: Автореф. дис. канд. юрид. наук // [Электронный ресурс]: Режим доступа // <http://www.dissercat.com/content/preduprezhdenie-korrupsionnykh-prestuplenii-v-zarubezhnykh-stranakh>.

2. Кравченко Т.А. Особливості формування комплексного механізму протидії корупції в органах місцевого самоврядування в Україні / Т.А. Кравченко // Держава та регіони. Сер. Держ. упр. – 2012. – Вип. 2. – С. 164-168.

3. Щегорцова В.М. Шляхи запобігання і протидії корупції в органах публічного управління України / В.М. Щегорцова. // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVu_2012_2_40.pdf.

4. Програма Развития ООН (Региональное Бюро по странам Европыи СНГ) «Борьба с коррупцией в посткоммунистических государствах: практические уроки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.transparensy.org.ru/>.

5. Серьогін С.М. Механізми попередження та протидії корупції в органах публічної влади / С.М. Серьогін, С.С. Серьогін // Публічне управління: теорія та практика : зб. наук. праць Асоціації докторів наук з державного управління. – 2010. – № 1. – С. 134-140.

6. Молдован Е. С. Напрями запобігання та протидії корупції на державній службі: морально -ідеологічний аспект [Електронний ресурс] / Е. С. Молдован // Державне управління: теорія та практика. – 2010. – №2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2010_2/txts/10mesmia.pdf.

7. О противодействии коррупции: проект закона Донецкой Народной Республики №126-Д (внесен народным депутатом Перепелкиным Д.Н.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://dnrsovet.su/126-d-o-protivodejstvii-korrupsii/>.

8. О противодействии коррупции: проект закона Донецкой Народной Республики №146-Д (внесен народным депутатом Рубиным С.В.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rubin-nsdnr.ru/wp-content/uploads/2015/08/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%94%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%86%D0%BA%D0%BE%D0%B9%D0%9D%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B9%D0%A0%D0%B5%D1%81%D0%BF%D1%83>

%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B8-%E2%84%96-146-%D0%94.pdf.

УДК 65.011.54: 622

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ПРОВЕДЕНИЯ МЕХАНИЗАЦИИ В УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Колодин А.В.,

магистр кафедры теории управления и государственного администрирования,

Холодный А.А.

магистр кафедры теории управления и государственного администрирования,

Губерная Г.К.

д.э.н., профессор кафедры теории управления и государственного администрирования

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

В статье рассматривается проблема внедрения механизации в угольную отрасль, направление дальнейших перспектив развития с тем, чтобы облегчить труд человека с помощью машин и механизмов, которые являются усилителями его физических возможностей, определение положительного и отрицательного эффекта влияния на деятельность человека и предприятия в целом.

Ключевые слова: *механизация, угольная отрасль, перспектива, труд, эффект, технология, автоматизация, производительность.*

The article deals with the problem of introducing mechanization into the coal industry, the direction of further development prospects in order to facilitate human labor with the help of machines and mechanisms that are amplifiers of his physical abilities, determining the positive and negative effects on human activity and the enterprise as a whole.

Keywords: *mechanization, coal industry, prospect, labor, effect, technology, automation, productivity.*

Постановка проблемы в общем виде. Конечные результаты осуществления механизации производства характеризуются уровнем и темпами изменения обобщающих показателей эффективности производства. В их числе уровень и темпы повышения фондоотдачи, снижения материало- и энергоемкости национального дохода или выпускаемой продукции, размер суммарного народнохозяйственного эффекта. Поэтому, на современном этапе становления очень важно определить эффект от внедрения механизации на производстве и в частности в угольной промышленности.

Анализ последних исследований и публикаций. Материальной основой интенсификации производства является механизация и автоматизация

ручных работ, что позволяет значительно повысить производительность труда и объемы выпускаемой продукции, снизить издержки производства, облегчить труд работающих, освободить их от тяжелых, вредных и опасных работ. Важным последствием механизации производств является улучшение техники безопасности и санитарно-гигиенических условий труда. Механизация и автоматизация производства сопровождается снижением удельных затрат на заработную плату и повышением квалификации рабочих. Если в 1965 г. неквалифицированные рабочие составляли 39,9 % от общей численности, а доля квалифицированного труда равнялась 4,5 %, то в 1985 г. эти показатели соответственно изменились до уровня 41,1 % и 13,9 %. Изучением проблемы механизации в угольной промышленности занимались такие ученые: Кузин В.А., Веретенников В.И., Семкина Т.В., Гринев В.Ф. и др. [1].

Актуальность. Проведение механизации в угольной промышленности, определение положительного и отрицательного влияния ее на человека и окружающую среду является главными задачами для оценки эффективности работы механизации.

Цель статьи. Целью исследования является определение уровня механизации в угольной промышленности, а также направление дальнейших перспектив развития с тем, чтобы облегчить труд человека с помощью машин и механизмов, которые являются усилителями его физических возможностей.

Изложение основного материала. Исторически технический прогресс может быть представлен в виде последовательности трех фаз: инструментализация (применение ручных средств труда), механизация и автоматизация производства.

Ручным считается труд, при котором человек в процессе производства воздействует на предметы посредством простейших ручных инструментов (отвертка, лом, лопата, молоток, обушок, пила и т. д.). Орудие труда приводится в действие с помощью мускульной силы.

Пользуясь ручными орудиями, человек в принципе свободен в выборе темпа и ритма трудового процесса и путей достижения цели, что создает потенциальную основу творческого подхода к решению промежуточных и конечных задач.

Ручной труд по своему содержанию - сложная категория. С одной стороны часть его связана с выполнением физически легких, но сложных работ, в процессе которых реализуются интеллектуальные способности человека – разрабатываются сложные приборы высокой точности, осуществляются творческие замыслы. Вид ручного труда, носящего творческий характер – труд художника, скульптура, изобретателя будет сохраняться. Другая часть ручного труда – выполнение физически тяжелых работ с помощью простейших ручных инструментов и приспособлений. Эта часть труда исторически переходная, ее роль уменьшается по мере механизации.

В соответствии с принятой классификацией механизированным считается труд, при котором воздействие на предмет труда производится посредством машин, механизмов и инструментов, имеющих внешний привод энергии (электрический, гидравлический, пневматический и др.). При этом они используются не менее половины рабочего времени (51 % и более). Следовательно, механизированный труд не исключает ручной работы, но ее продолжительность не должна превышать 49 % рабочего времени [1].

Характер механизированного труда во многом зависит от конструктивных и технологических возможностей используемых машин, что при соответствующей организации технологических процессов (например, работа на конвейере) в определенной мере подчиняет человеческий труд машинам и исключается творческое его содержание. Но зато стандартизируется результат труда – машинная продукция, особенно при конвейерной технологии, имеет одинаковое качество, определяемое возможностями оборудования, а не индивидуальным мастерством рабочего как при ручном труде, к тому же качество не зависит от физического и психологического состояния (утомления, настроения) человека. Механизация проходит в несколько этапов:

1. Механизация отдельных процессов или операций при неизменной технологии, например, замена обушка – отбойным молотком, зубила - пневмоударником, ручной пилы – пилой с бензодвигателем, деревянной стойки – индивидуальным креплением и т. п.

2. Механизация смежных процессов и операций при неизменной технологии.

3. Разработка новой технологии механизированного производства, сокращающей долю ручного труда – врубмашина, токарный станок. Такая технология создает предпосылки для автоматизации отдельных операций или процессов.

4. Комплексная механизация основных и вспомогательных работ, выполняемых в производственном процессе [1].

Механизация производства осуществляется неравномерно. Без изменения технологии в первую очередь удается механизировать наиболее простые, упорядоченные процессы, которые можно разделить на несколько операций, выполняемых одним движением. При этом появляется ряд новых проблем. Во-первых, как ни парадоксально механизация может ухудшить условия труда из-за шумов, вибраций, интенсивного пылевыведения. Следовательно, требуется совершенствовать средства механизации, что часто оказывается сделать непросто и обходится недешево. Во-вторых, возможность повышения производительности труда и особенно объемов производства ограничивается смежными процессами и операциями, выполняемыми в прежнем темпе.

Как правило, высокий уровень механизации присущ основным процессам и операциям, а вспомогательные неупорядоченные операции выполняются вручную. Чтобы они не ограничивали возможность повышения

производительности труда и объемов производства иногда для их выполнения приходится привлекать дополнительную рабочую силу.

Например, в угольной промышленности при использовании врубовых машин требуется больше крепыльщиков, чем при молотковой выемке [2].

Комплексная механизация основывается на развитии малооперационных упорядоченных технологий, поточных методов производства, использовании принципиально новых технологий, исключающих ручной труд на основных операциях.

При комплексной механизации ручной труд заменяется машинным на всех операциях технологического процесса (основных и вспомогательных).

Внедрение комплексности резко повышает эффективность механизации, так как даже при высоком уровне механизации большинства операций их высокую производительность может нейтрализовать наличие на предприятии нескольких немеханизированных вспомогательных операций.

Поэтому комплексная механизация в большей степени содействует интенсификации технологических процессов и совершенствованию производства. Но и при комплексной механизации остается ручной труд.

Уровень механизации производства оценивается различными показателями.

Коэффициент механизации производства – отношение объема продукции, выработанной с помощью машин, к общему объему продукции.

Коэффициент механизации работ – отношение количества труда в человеко- или нормо-часах, выполненного механизированным способом, к общей сумме затрат труда на производство данного объема продукции.

Коэффициент механизации труда – отношение количества рабочих, занятых на механизированных работах, к общей численности рабочих на данном участке, предприятии.

В современных условиях в Донецкой Народной Республике стоит задача завершить комплексную механизацию во всех отраслях производственной сферы.

Работы по механизации основных процессов добычи угля в Донбассе начались еще в 1921 г., когда были внедрены первые врубовые машины. К 1927 г. зарубка угля была механизирована на 16 % (использовалось около 320 врубмашин), для доставки угля вместо тяжелого труда саночников начали применять конвейеры и скреперы [2].

К 1940 г. уровень механизации зарубки и отбойки достиг 98 %, практически завершена механизация доставки угля в очистных забоях (91 %), уровень механизации откатки грузов по горизонтальным выработкам достиг 75 %, в т. ч. электровозами – 70 %.

К этому времени относится появление и первых серийных средств автоматизации. В 1933 г. на Горловском машиностроительном заводе была изготовлена автоматизированная врубовая машина «Украинка».

В послевоенные годы технический прогресс в угольной промышленности развивался на качественно новой технической базе. С

середины 50-х годов выемке угля производится в основном узкозахватными комбайнами или струговыми установками в комплексе с Механизированными крепями и изгибающимися скребковыми конвейерами.

В сложных условиях используются индивидуальные клиновые или гидравлические стойки, посадочные тумбы или крепь «Спутник». При проведении выработок широко используются породопогрузочные установки, проходческие комбайны, бурильные установки и станки и др. На подземном транспорте получили распространение электровозы с большим сцепным весом, большегрузные вагонетки, ленточные конвейеры. Уровень конвейеризации горизонтальных выработок составил около 50 %, наклонных – 89,5 %. Доля добычи угля из комплексно-механизированных забоев в 1990 г. достигла 80 %, а удельный вес комбайнового проведения выработок – 43,1 %.

Бурно развивается автоматизация различного оборудования. К 1990 г. средствами автоматизации или дистанционного управления оснащаются 90 % серийно выпускаемых очистных и 25 % проходческих комбайнов, все струговые установки, 23 % бурильных и буровых машин и станков. Практически завершена автоматизация ленточных конвейерных линий и главных вентиляторных установок, доля автоматизированных главных водоотливов составила более 95 %. Во всех очистных забоях пологого падения используется аппаратура громкоговорящей связи и предупредительной сигнализации. Освоено производство аппаратуры для автоматизированного тиристорного привода рудничных электровозов [3].

Основным направлением интенсификации угледобычи является комплексная механизация очистных работ на базе механизированных угледобывающих комплексов нового технического уровня или автоматизированных фронтальных агрегатов на пластах пологого падения и щитовых агрегатов на крутопадающих пластах.

Для выемки тонких пологих пластов мощностью свыше 0,65 м освоено производство автоматизированного фронтального агрегата АФК, обеспечивающего выемку угля повышенной сортности без присутствия людей в забое.

Расчетная производительность не менее 500 т в сутки. Совместно с германской фирмой «Хайтцман» на базе выпускаемого ею выемочно-доставочного органа разрабатывается новый агрегат, способный работать на вязких и крепких углях при пониженном на 39% усилии резания и на 31% расходе электроэнергии.

Основным средством выемки угля на крутом падении продолжают оставаться отбойные молотки, но они постепенно вытесняются щитовыми агрегатами. Новейшие эффективные разработки – освоенные в производстве с 1993 г. агрегаты 1 АНЩ и 2 АНЩ, внедренные более чем в 60 забоях, а также прошедший промышленные испытания автоматизированный комплекс 2 КЩ, в котором по сравнению с серийными агрегатами механизирован процесс крепления углеспускной печи [1].

В значительной мере производительность очистных забоев сдерживается из-за отсутствия средств механизации концевых участков лавы, в том числе, крепления сопряжений лавы со штреком и передвижки головок конвейера. Уровень механизации проходческих работ остается низким. Это объясняется многооперационностью и неупорядоченностью процессов проведения горных выработок, сложностью и частой изменчивостью горно-геологических условий.

Поэтому, даже при комбайновом проведении выработок удельный вес работ, выполняемых в ручную, на шахтах Донбасса достигает 70 %, а при проведении магистральных выработок в сложных условиях практически все процессы, за исключением бурения и частично погрузки породы, выполняются вручную. Большой объем ручных работ связан с процессами крепления, в т. ч. заполнения закрепного пространства, оборки забоя и кровли, разрушения негабаритных кусков породы [3].

Основные направления сокращения затрат ручного труда на проведении и поддержании выработок:

- расширение области применения комбайнового способа проходки и новейших буро-взрывных комплексов;

- механизация крепления путем разработки и внедрения крепеустановщиков, а также временной выдвинутой механизированной крепи;

- применение многофункциональных погрузочных машин с боковой загрузкой ковша [3].

Выводы. Уголь является наиболее распространенным видом топлива, его разведанных мировых запасов при прогнозируемом объеме добычи хватит на 200 лет, в то время как нефти на 35, а природного газа на 50 лет.

Угольная отрасль на Донбассе, как и во всем мире за исключением Австралии, является убыточной, а дотации государство стало выделять и в недостаточных размерах. Добыча угля связана с большими техногенными нагрузками на окружающую среду – рост отвалов, большое пылевыделение, сброс шахтных вод, – но природоохранные мероприятия из-за отсутствия средств практически не проводятся.

Поэтому интенсификация в отрасли, ее структурное преобразование должны быть направлены на подъем добычи угля, снижение его себестоимости, улучшение экологической обстановки, разработку технологий выделения из угля полезных примесей, его глубокой переработкой.

Основным направлением интенсификации угледобычи является комплексная механизация очистных работ на базе механизированных комплексов или агрегатов различных типов. Это направление успешно реализуется уже более 40 лет. Развитие технологии ведения работ связано с расширением области применения этого оборудования на забои с различными горно-геологическими ограничивающими факторами.

Список использованных источников

1. Кузин В.А. Экономическая политика управления научно-техническим прогрессом в условиях трансформации рыночных отношений: учебное пособие / В.А. Кузин, В.И. Веретенников, Т.В. Семкина. – Макеевка: МЭГИ, 2005. – 155 с.
2. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: учебное пособие, – К.: МАУП, 2000. – 148 с.
3. Кузин В.А., Методы интенсификации производства: учебное пособие / В.А. Кузин, В.И. Силаев и др. – Донецк: ДонГУУ, 2009. – 139 с.
4. Горный Закон Донецкой Народной Республике №I-179П-НС от 15.05.2015 принят Постановлением Народного Совета ДНР от 15 мая 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mintek-dnr.ru/images/Gornyy_zakon_DNR.pdf.

УДК 35.08

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ
ГОСУДАРСТВЕННОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Коротков М.Н.

магистрант,

Шемяков А.Д.

д.э.н., доцент, доцент кафедры ТУиГА

ГОУВПО «ДОНАУ и ГС»

г. Донецк

В статье рассматриваются некоторые аспекты, влияющие на функционирование и развитие сложившейся системы государственной службы. Определена роль личностно-профессиональных характеристик работников государственных органов, являющихся базовым аспектом влияния на процесс поиска основных направлений реформирования действующей системы государственной службы. Рассмотрены существующие модели государственной службы и обосновано, в условиях строительства государственности Донецкой Народной Республики, применение модели с активными элементами, являющейся адаптивной и самоорганизующейся в ответ на вызовы внешней среды

Ключевые слова: *государственная служба, государственное управление, реформирование государственной службы, модели государственной службы, система государственной службы.*

The article discusses some aspects that affect the functioning and development of the existing system of public service. The role of the personal and professional characteristics of government employees, which are the basic aspect of influencing the search process for the main directions of reforming the current civil service system, is defined. Existing

models of public service are considered and justified, in the conditions of building the statehood of the Donetsk People's Republic, the use of a model with active elements that is adaptive and self-organizing in response to environmental challenges

Keywords: civil service, public administration, public service reform, models of public service, civil service system.

Постановка проблемы. Термин «государственная служба» учеными и практиками рассматривается как организация функционирования публичной службы в системе органов публичной власти. Служба, по мнению ученых – это одно из ключевых элементов, определяющих социальное устройство общества на первичной стадии его развития. Как следует из научных источников, сама по себе служба, функционально начала свое формирование, еще задолго до появления института государства. Российские ученые, исследуя этапы развития института государственной службы, обращают внимание на то, что истоки его развития берут начало с «... IX века и связаны с приглашением Рюрика и его братьев для управления русскими землями...». В этот период появляются такие понятия как «...собрание представителей племен, пригласивших варягов...», «...князь, который владеет землями и судит...», «...дружина вооруженный конный отряд, который всегда находился при князе...». В дальнейшем этот институт получил свое развитие в виде «служилых людей». В качестве материального вознаграждения «служилым людям» предоставлялись земельные пожалования в виде поместий, которые царь наделял их на время службы [1].

Основопологающим началом формирования института государственной службы российские ученые определяют период реформ Петра I (1682-1725 гг. правления). В процессе реформирования были образованы институты «Коллегий и Святейший Синод (на правах коллегии)», где были четко распределены полномочия между коллегиями. Была создана структура административных округов, названных губерниями в свою очередь, которые формировались на база провинций. Созданная структура возглавлялась губернаторами, вице-губернаторами, воеводами. В дальнейшем институт государственной службы совершенствуется, его структура более четко очерчивается, начинает превалировать принцип законности.

Очевидно, что с развитием государственности меняются формы и методы функционирования и развития института государственной службы, а потребность в построении демократического правового государства, на наш взгляд, требует создания целостной ее системы, обеспечивающей реализацию функций государства и органов власти. В тоже время в новых экономических, политических и социальных условиях, повышение эффективности экономики и развитие гражданского общества требует постоянного реформирования государственной службы и приобретает ключевую роль в сфере государственного строительства. Такой подход

становится особо актуальным при создании эффективной системы государственного управления общественными процессами в стране.

Государственное управление через систему органов власти, обеспечивает выполнение особых функций государства, таких как поддержание безопасности страны, организацию работы социальной сферы и развитие экономики. Эти и другие функции выполняет аппарат государственных органов – государственные служащие, через которых реализуются полномочия публичной власти.

Анализ научной литературы свидетельствует о многогранной деятельности государственной службы в механизме государства. Как показывают теоретические исследования зарубежных и российских ученых Барабашев А.Г., Воронин А.А., Мишин С.П., Виноградов П.А., Шемяков А.Д., Новиков Д.А., Иващенко А.А., Смирнов И.М., Шохина Т.Е., Пахомова Т. И. и др., а также существующая практика функционирования органов власти государственная служба – это профессиональная деятельность по обеспечению исполнения полномочий государственных органов власти [2-8].

Внимание проблеме функционирования и реформирования государственной службы уделяют ученые разных областей знаний, в том числе и публичного управления. Среди них можно назвать работы таких ученых как: В.Б. Аверьянов, В.Д. Бакуменко, Т.Э. Василевская, Н.Т. Гончарук, С.Д. Дубенко, Н.А. Липовская, Н.П. Матюхина, А.Ю. Оболенский, Н.Г. Нижник, В.М. Олуйко, А.П. Рачинский, С.М. Серегин, В.В. Толкованов, Ю.П. Шаров и др.

Активизировалось внимание со стороны политиков, ученых, практических работников к исследованию этой проблемы. Определяющей чертой современного этапа развития государственной службы стало наличие важных реформаторских инициатив и изменений, касающихся как системы государственного управления в целом, так и государственной службы в частности. Именно поэтому вопрос государственной службы и ее роли в системе государственного управления приобретает особое значение для молодых государств, строящих свою государственность в непростых условиях.

Цель исследования: анализ некоторых аспектов функционирования и развития системы государственной службы и ее роли в условиях строительства новой государственности.

Изложение основного материала. Проследив историю создания и обеспечения функционирования института государственной службы можно сделать вывод, что процесс реформирования является постоянной компонентой ее развития. История государственной службы – это постоянный поиск ее наиболее эффективной и наиболее целесообразной модели (с учетом как отечественных потребностей, интересов, традиций и достижений, так и международных стандартов, опыта отдельных зарубежных стран и т.д.). С одной стороны, это вполне понятно потому, что эволюция

взглядов, диалога и понимания – это всегда длительный процесс. Однако, с другой, формирование необходимой модели государственной службы зависит во многом от реализации такого принципа государственно-управленческой деятельности как стабильность, который, к сожалению, на сегодня еще нашел своего законодательного закрепления и определения. Становится очевидным, необходимость поиска инновационных подходов, обеспечивающих постоянный процесс развития системы государственной службы. Одним из таких подходов, используемых в мировой практике, способствующих развитию наиболее эффективной модели государственной службы, является постоянный процесс ее реформирования.

В настоящее время интерес к проблеме реформирования действующей модели государственной службы связан, прежде всего, с такими аспектами как изменение характера взаимодействия государственной службы с гражданами, их объединениями, институтами гражданского общества, во-вторых, с процессами развития форм и методов практического участия граждан в осуществлении целей и функций государства.

Выбор модели реформирования системы государственной службы всегда связан с функционированием и развитием государственного механизма, в котором зафиксированы базовые принципы взаимоотношений между государством, обществом и рынком. Реформирование государственной службы призвано решить ряд проблем, касающихся построения нового, дееспособного, сильного, демократического государства и создания системы эффективной государственной службы. Это требует научного осмысления новых условий и способов функционирования и развития системы государственной службы, которые обуславливают выбор модели ее реформирования.

Рассматривая необходимость создания действенной системы государственной службы в Донецкой Народной Республике (ДНР) следует отметить, что нынешняя украинская модель, доставшаяся в наследство республике, из-за влияния как объективных так и субъективных факторов сегодня частично демонтирована, а создание новой эффективной модели функционирования государственной службы пока не получило целостности и законченности.

В Донецкой Народной Республике становление государственной службы находится в процессе становления. Так, Конституцией Донецкой Народной Республики определяются правовые и организационные основы системы государственной службы ДНР. Принят Закон «О системе государственной службы Донецкой Народной Республики», позволяющий сформировать структурно целостную системы и ее элементы. Вместе с тем отсутствуют нормативно-правовые акты, определяющие функции, полномочия, обязанности и ответственность каждого элемента [10].

Проведенный анализ существующей практики деятельности государственной службы в ДНР, а также зарубежного опыта позволяет сделать вывод о том, что сегодня в ответ на изменение ожиданий общества

относительно функционирования системы государственного управления и ее подсистемы – государственной службы происходит переосмысление концептуальных моделей. Анализ научной литературы позволяет классифицировать ныне существующие модели государственной службы следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Модели государственной службы

№	Модели государственной службы	Сущность моделей
1	<i>Модель чувствительной государственной службы</i>	К основным положениям такой модели государственной службы относятся: главным источником проблем государственной службы является ее иерархичность; органическая структура; улучшение управления путем привлечения различных групп, с помощью внедрения новых моделей групповой работы; улучшение деятельности органа публичного управления через осуществление принятия решений в процессе консультаций и переговоров. Теоретической основой для разработки этой модели выступает сетевой подход к публичному управлению. Сторонники такой модели считают необходимым устранение или уменьшение иерархических уровней вертикального контроля, предлагая привлечения различных групп интересов к разработке и принятию управленческих решений и услуг.
2	<i>Рыночная модель государственной службы</i>	Основными положениями рыночной модели государственной службы выступают: отношение к централизации как к главному источнику проблем традиционной государственной службы; необходимость структурной децентрализации государственной службы; улучшение управления через самокупаемость предоставления услуг и внедрение стимулирования труда государственных служащих на основе использования моделей функционирования частного сектора.
3	<i>Модель гибкой государственной службы</i>	Основные положения модели гибкой государственной службы следующие: постоянство государственных служащих, бюрократических структур и институтов выступает главным источником проблем традиционной модели государственной службы; необходимость использования структурно-виртуальных способов организации органов власти и организации их деятельности через компьютерные сети; управление может улучшаться за счет использования временного персонала.
4	<i>Модель дерегулированной государственной службы</i>	Основными характеристиками модели дерегулированной государственной службы выступают: главным источником проблем такой модели государственной службы выступает внутреннее регулирование (сдерживающая внутренняя политика органа власти, регламенты); отсутствие жесткой организационной структуры; улучшение управления происходит за счет увеличения свободы действий государственных служащих.

В каждой из указанных моделей (табл. 1), так или иначе, решается проблема открытости, прозрачности и чувствительности бюрократии [2]. Следует отметить, что приведенные модели реформирования государственной службы не являются идеальными. Главной проблемой рыночной модели государственной службы является обеспечение

ответственности и подотчетности. Для модели чувствительной государственной службы, – соблюдение баланса между ресурсами и ответственностью при делегировании полномочий. Ведь, как правило, на нижние уровни управления делегируется только ответственность, которая не подкрепляется соответствующими юридическими, финансовыми, человеческими и другими ресурсами. Для модели гибкой государственной службы основной проблемой выступает нарушение прав граждан. Ведь именно система государственной службы, выступает реальным гарантом основных прав граждан, поскольку именно система государственной службы выполняет функции по принятию и реализации управленческих решений. Основная проблема реализации модели нерегулируемой государственной службы связывается с обеспечением антикоррупционной устойчивости системы государственной службы. Общая для всех четырех моделей направленность реформ задается, прежде всего, изменением роли государства в современном мире.

Рассматривая государственную службу как открытую, сложную, динамичную систему, которая развивается, следует отметить, что ее реформирование может происходить по направлениям: изменения целей системы, изменения структуры системы, изменения процессов, происходящих в системе и изменения элементов системы. Безусловно, все эти изменения, определенным образом, связаны между собой [8]. Но все ли указанные направления изменений должны реализовываться одновременно? По мнению автора, изменение стратегических целей функционирования и развития системы государственной службы активизирует дальнейшие изменения в этой системе. Изменение целей функционирования и развития системы активизирует реструктуризацию и реинжиниринг процессов, выдвигает новые требования к характеристикам человеческих и других ресурсов системы. К сожалению, сегодня реформирование органов исполнительной власти, как правило, происходит без разработки стратегического плана развития такого органа. Учитывая, что человеческие ресурсы являются основным элементом системы государственной службы, следует обратиться к моделям управления человеческими ресурсами в контексте функционирования и развития системы государственной службы.

В системных представлениях поведение системы трактуется как совокупность всех действий, начинающихся системой, или как изменение характеристики выхода системы в результате реакции или адаптации к внешней среде по полученной и переработанной информации. В понятие поведение укладывается, таким образом, содержание любого изменения системы, ее реформирования, развития и роста. Ближе всего описанию людей, как активных элементов систем соответствует кибернетический подход, лежащий в основе теории активных систем [6; 7]. Дело в том, что в отличие от любой технической системы, элементом социальной системы выступает личность, которая характеризуется таким свойством, как активность, то есть имеет собственные цели, для достижения своих целей

способна изменять информацию, передаваемую органу управления, корректировать поставленные задачи и тому подобное. Управление такими активными объектами лежит в основе теории активных систем. Особенности человека, как активного элемента системы выступают: влияние на характеристики системы таким образом, чтобы они отвечали потребностям индивидуума, способность предвидения управленческих решений, производимых на высших уровнях, формирование собственного поведения, что опережает принятое руководителем решение, с целью переориентации руководителя на выбор альтернативы, что является более адекватным для решения проблемы.

Итак, использование теории активных систем относительно анализа системы государственной службы, в первую очередь, привлекает внимание к личности государственного служащего, его личностно-профессиональных характеристик. Определение и развитие таких характеристик может быть одним из основных направлений реформы системы государственной службы [8]. Ведь только инновационный, образованный и мотивированный государственный служащий, как активный элемент системы может проводить все другие преобразования в системе. На наш взгляд, примером использования такой модели можно рассмотреть модель одной из лучших государственных служб Азии – государственную службу Сингапура [9]. Система государственной службы Сингапура базируется на определенных принципах. Такими принципами можно установить прагматизм, готовность и способность к постоянному реформированию. Следует отметить, что прагматизм государственной службы Сингапура проявляется в стремлении учиться эффективным методам управления в других странах, бизнесорганизациях, реализации концепции непрерывного образования государственных служащих.

Выводы. Сложившаяся ситуация с развитием новой государственности в ДНР предопределяет поиск инновационных форм и методов формирования института государственной службы, а потребность в построении демократического правового государства, требует создания целостной ее системы, обеспечивающей реализацию функций государства и его органов власти.

Учитывая сложившуюся ситуацию с развитием государственной службы в ДНР целесообразно предложить для изучения и последующей реализации модель государственной службы с активными элементами, являющейся адаптивной и самоорганизующейся в ответ на вызовы внешней среды. Эта модель будет способствовать постоянному поиску технологических, организационных, мотивационных, экономических возможностей, стимулирующих ее совершенствование.

Ключевым аспектом в развитии государственной службы является формирование социально-ответственного поведения будущих работников государственных органов, в процессе их социализации. Поведенческая

составляющая государственных служащих, является базовым аспектом влияния на формирование эффективных управленческих решений.

Список использованных источников

1. Золотов М.И. История развития государственной и муниципальной службы : учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений / М.И. Золотов, В.В. Кузин, М.Е. Кутепов. – М. : Издательский центр «Академия», 2012. – 432 с.

2. Барабашев А.Г. Эволюция государственной службы России: итоги десятилетия (2000–2010) / А.Г. Барабашев. –М.: НИУ ВШЭ, 2013. – 64 с.

3. Воронин А.А., Мишин С.П. Оптимальные иерархические структуры: монография / А.А. Воронин, С.П. Мишин.– М.: ИПУ РАН, 2003. – 214 с.

4. Виноградов П.А. О современной концепции развития государственной и муниципальной службы // Современные проблемы и концепции развития государственной и муниципальной службы. Часть I / П.А. Виноградов. – Владимир. : УрГАФК, 2012. – 289 с.

5. Шемяков А. Д. Основы государственного и муниципального управления. – Донецк: ДонАУиГС, 2016. – 319 с.

6. Новиков Д.А., Иващенко А.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы: монография / Д.А. Новиков, А.А. Иващенко.– М.: КомКнига, 2006. – 336 с.

7. Новиков Д.А., Смирнов И.М., Шохина Т.Е. Механизмы управления динамическими активными системами / Д.А. Новиков, И.М. Смирнов, Т.Е. Шохина. – М.: ИПУ, 2002. – 124 с.

8. Пахомова Т.І. Державна служба: система і особистість: монографія / Т.І. Пахомова. – О.: Вид-во ОРІДУ НАДУ, 2002. – 410 с.

9. Хонг М. Сингапур – страна, победившая коррупцию / М. Хонг // К обществу без коррупции. – 2004. – № 2 (19) июль. – С. 24-26.

10. Закон «О системе государственной службы Донецкой Народной Республики» № 32-ІНС от 03.04.2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-gos-sluzhbe/>.

УДК 67:332.1

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Холодный А.А.,
магистрант,
Колодин А.В.,
магистрант,
Шемяков А.Д.*

*д.э.н., доцент, доцент кафедры ТУиГА
ГОУВПО «ДонАУ и ГС» г. Донецк*

В статье исследуются аспекты, влияющие на процессы становление и развития легкой промышленности в Донецкой Народной Республике. Рассматриваются задачи стоящие перед органами власти по совершенствованию отраслевого управления. Предлагаются пути и основные направления решения проблем, препятствующих стабильному развитию отрасли

Ключевые слова: *государственное управление экономикой, управление развитием отраслей народного хозяйства, легкая промышленность*

The article examines the aspects affecting the processes of formation and development of light industry in the Donetsk people's Republic. The paper discusses the problems faced by the authorities to improve control of industry. The ways and main directions of solving the problems hindering the stable development of the industry are proposed

Keywords: *state management of economy, management of development of branches of national economy, light industry.*

Постановка проблемы. На современном этапе государственного строительства проблема развития отраслей народного хозяйства является одной из важнейших для Донецкой Народной Республики. Социально значимую роль в этом процессе занимает лёгкая промышленность.

Продукция, выпускаемая этой отраслью – товары первой необходимости, которые используются во всех отраслях народного хозяйства страны. И не удивительно, что для развития экономики молодого государства эта отрасль является важным звеном.

Общее количество предприятий образующих лёгкую промышленность Донецкой Народной Республики (ДНР) составляет 100 единиц. Структурно отрасль можно представить следующим образом [1,2]:

швейная подотрасль – 51%;

текстильно-трикотажная – 15%;

кожевенно-обувная – 34%.

Анализ произведенной продукции легкой промышленности позволяет сделать вывод о том, что до 2014 года в состоянии ее развития наблюдалась

негативная тенденция спада. За период с 2014 по 2015 годы мощности предприятия этой отрасли в основном простаивали.

Одним из главных аспектов, влияющим на становление отрасли является то, что значительная часть ресурсов сегодня перенаправляется на защиту государственности ДНР. Вместе с тем, как свидетельствуют статистические показатели с 2016 года начался процесс восстановления производственных мощностей отрасли. Так, более 15 предприятий швейной подотрасли осуществляют не только выпуск товаров, но и осваивают новые виды продукции, в том числе направляемые на экспорт.

Как показывает практика, сегодня существует множество аспектов, влияющих на становления этой отрасли, характер которых требует дополнительного изучения особенностей возникающих проблем и поиска путей их решения.

Цель исследования: анализ аспектов, влияющих на процессы становления и развития легкой промышленности в Донецкой Народной Республике. Поиск путей, способствующих решению проблем, препятствующих стабильному развитию отрасли.

Изложение основного материала. Современный период развития Донецкой Народной Республики требует решения важнейших социально-экономических задач. Одной из таких задач является развитие легкой промышленности. Предприятия легкой промышленности являются существенным фактором снижения «женской» безработицы, социально-экономической напряженности и развития внутреннего рынка. Легкая промышленность является социально ориентированной отраслью с большим потенциалом, который за годы независимости Украины был практически полностью утрачен.

Анализ сложившегося состояния становления и развития легкой промышленности в ДНР позволяет классифицировать следующие аспекты, влияющие на организацию производства, выпуск товаров и сбыта товарной продукции, а именно [1,2]:

1. Финансовые:

– отсутствие кредитования на пополнение оборотных средств и на приобретение необоротных активов (нет возможности заключать договора с бюджетными организациями, т.к. они не могут производить предоплату на приобретение сырья и других материалов для выполнения их заказов);

– отсутствие возможности осуществления платежей без посредников с поставщиками сырья из ближнего и дальнего зарубежья (Турция, РФ и др.), что влечет за собой удорожание производимой продукции и делает ее не конкурентно способной на внутреннем рынке и рынке РФ;

– высокие ставки налогообложения;

– большие таможенные затраты на приобретение и доставку сырья;

– предприятия нуждается в инвестициях, для обновления существующего оборудования;

- большие затраты при оформлении заказа: квитанция, кассовый аппарат, чеки (10% от затраченной суммы отводится на содержание и ремонт);

- отсутствие правовой базы на взыскание долга с потребителей, которые находятся на территории Украины.

2. Технические:

- отсутствие запасных частей для ремонта оборудования и его обновления.

3. Кадровые:

- отсутствие достаточного количества квалифицированных модельеров-конструкторов, швей, закройщиков, обувщиков, технологов, менеджеров, специалистов по наладке специального оборудования;

- по причине боевых действий и отсутствия средств на оплату труда наблюдается отток работников, а также практика отправки их в неоплачиваемые отпуска.

4. Сырьевые:

- отсутствие денежных средств на закупку сырья;

- отсутствие рынка сырья как такового;

- проблемный ввоз сырья на таможне, большие таможенные расходы для малого бизнеса с небольшим количеством груза (в основном оплата брокерских услуг);

- покупка у физических лиц сырья невозможна - нет затрат для декларации на прибыль.

- в связи с военными действиями на Донбассе нет возможности работать с прежними поставщиками шкур крупного рогатого скота в Украине;

- приостановление коммерческих связей с поставщиками качественного и оптимального в ценовой категории сырья, что привело к сокращению выпуска продукции из-за отсутствия необходимых материалов, а также росту себестоимости изделий;

- длительная доставка сырья и большие таможенные затраты на приобретение сырья из ближнего и дальнего зарубежья.

5. По сбыту готовой продукции:

- отсутствие рынков сбыта:

- блокада ДНР со стороны правительства Украины (рынки сбыта продукции, производимые предприятиями, остались в Украине);

- в большом количестве готовая продукция не востребована на территории ДНР;

- отсутствие прозрачного механизма закупок товаров предприятиями государственного сектора;

- рынки сбыта продукции в России изучаются и в настоящее время они отсутствуют (основная проблема – производственные мощности легкой промышленности РФ задействованы на 25-30%);

– отсутствия постоянных платежеспособных заказчиков.

6. Разрушения предприятий в результате боевых действий:

у предприятий нет финансовой возможности самостоятельно произвести восстановительные работы (разрушены целые этажи, остекления зданий, затоплены цеха и помещения).

7. Прочие проблемные вопросы:

– недостаточное количество заказов;

– отсутствие правовой базы на сотрудничество между ЛНР и ДНР т.к. дополнительные таможенные затраты влекут за собой удорожание продукции;

– полностью не задействованы мощности по швейному и вышивальному цехам, вообще не задействована стирка;

– высокие услуги банка при внесении денежных средств (2%) и снятии (3%) с расчетного счета, отсутствует альтернатива, банк монополист.

Анализ вышеизложенных аспектов позволяет сделать вывод о том, что одним из путей развития легкой промышленности является создание Координационного Совета руководителей предприятий легкой промышленности. К основным функции, целям и задачи Совета [3] следует отнести:

– создание в целях установления конструктивного диалога между предпринимателями, деловым, научным и гражданским сообществом, муниципальными органами государственной власти для содействия созданию благоприятных социально-экономических условий развития легкой промышленности в Республике;

– содействие совершенствованию действующего республиканского законодательства и принятию новых эффективных нормативно-правовых актов, направленных на поддержку и развитие отрасли в Республике;

– распространение передового отечественного и зарубежного опыта, оказание практической помощи предприятиям в осуществляемой ими работе;

– содействие развитию исследовательской и инновационной деятельности, направленной на освоение новой продукции и современной технологии, модернизации производства, осуществлению структурных изменений в экономике, выходу на внешние рынки;

– организация взаимодействия между субъектами малого и среднего негосударственного предпринимательства и государственными структурами;

– анализ факторов, оказывающих негативное влияние на развитие отрасли легкой промышленности в Республике, содействие устранению необоснованных ограничений и бюрократических барьеров;

– содействие выработке эффективных форм и механизмов государственно-частного партнерства и общественной поддержки предпринимательства;

– участие в проведении маркетинговых и социологических исследований по направлениям деятельности Совета;

- содействие организациям и предпринимателям Республики в ознакомлении, использовании и распространении зарубежного и отечественного опыта развития отрасли легкой промышленности;
- подготовка предложений по организации и участию в работе выставок, ярмарок, показов, конференций, семинаров и других мероприятий, направленных на популяризацию продукции отечественных производителей;
- привлечение деловых кругов к работе конференций, национальных и международных выставок, симпозиумов по проблемам развития отрасли;
- содействие в организации встреч деловых кругов, семинаров по обмену опытом и повышению квалификации специалистов отрасли.

Выводы.

1. От уровня развития легкой промышленности во многом зависят возможности насыщения внутреннего рынка ДНР качественными товарами, снижение уровня безработицы, наполнение доходной части бюджета Республики.

2. Аспектами, определяющими целесообразность развития легкой промышленности в Республике, являются:

- легкость вхождения в рынок;
- высокая мобильность производства, позволяющая предприятиям осуществлять быструю смену ассортимента;
- перспектива производить продукцию на экспорт;
- создание рабочих мест (в основном для женщин, что не маловажно для нашей Республики, имеющая большое количество «тяжелых» предприятий, на которых заняты в большинстве мужчины);
- быстрый оборот капитала;
- стабильные поступления в бюджет.

3. К основным направлениям и мероприятиям по развитию легкой промышленности Республики следует отнести:

- кластерный принцип организации работы в крупных городах Республики;
- тесное сотрудничество с учебными заведениями с целью изучения специфики управления в отрасли, организации производственных и прочих практик студентов на предприятиях отрасли. Организация курсов по подготовке, переподготовке и повышения квалификации специалистов всех уровней;
- создание условий для эффективного функционирования малых и средних предприятий (налоговые льготы, каникулы);
- организация и проведения выставок, ярмарок;
- информационная поддержка производителей в информационном пространстве республики (web-порталы, СМИ, прочее);

4. Важным подходом в становлении и развитии отрасли является создание Координационного Совета руководителей предприятий легкой промышленности.

Список использованных источников

1. Лёгкая промышленность ДНР — исследование DNR LIVE. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: DNR LIVE: <http://dnr-live.ru/legkaya-promyishlennost-dnr-issledovanie-dnr-live/>.

2. Минпромторг ДНР в 2018 году устроил на предприятия легкой промышленности более 100 выпускников УСПО[Электронный ресурс]. – Режим доступа: DNR LIVE: [http:// https://dan-news.info/obschestvo/minpromtorg-dnr-v-2018-godu-ustroil-na-predpriyatiya-legkoj-promyishlennosti-bolee-100-vyusknikov-uspo.html](http://https://dan-news.info/obschestvo/minpromtorg-dnr-v-2018-godu-ustroil-na-predpriyatiya-legkoj-promyishlennosti-bolee-100-vyusknikov-uspo.html).

3. Типовое положение о создании Координационного Совета руководителей предприятий легкой промышленности – Утверждено протоколом заседания Министерства промышленности и торговли ДНР от 27.07.2016 №16.

УДК 658.14

РЕЗЕРВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Дядык А.В.,
магистрант,
Степанчук С.С.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов,
«Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье обосновано понятие финансовых ресурсов, их классификация, факторы влияния, источники формирования. Предложены пути улучшения поступлений финансовых ресурсов на предприятие.

***Ключевые слова:** финансовые ресурсы, денежные агрегаты, оборотные средства, оборотный капитал, инфляция.*

The article substantiates the concept of financial resources, their classification, factors of influence, sources of formation. As well as suggested ways to improve the income of financial resources to the enterprise.

***Keywords:** financial resources, monetary units, current assets, working capital, inflation.*

Постановка проблемы. В условиях низких темпов развития экономики республики большинство отечественных предприятий находится в неустойчивом финансовом состоянии, обладая при этом существенным потенциалом роста. Тревожным симптомом также служит отсутствие явной тенденции становления крупных предприятий, способных стабилизировать процесс развития национальной экономики. В этих условиях научное обоснование мероприятий по оптимизации структуры, совершенствованию управления и росту финансовых ресурсов является одной из главных предпосылок финансового оздоровления и роста экономической эффективности деятельности предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической и информационной базой исследования послужили нормативные, инструктивные и методические материалы, научные работы отечественных и зарубежных экономистов таких, как Горяйнова А.С., Дрофа А.А., Ансофф И., Челпанов В.И., Лафта Дж.К. и др.

Актуальность. Финансовые ресурсы предприятия являются неотъемлемой составляющей частью полноценного функционирования самого предприятия. Вопрос формирования финансовых ресурсов для предприятий различной организационно-правовой формы является индивидуальным. Например, в рыночных условиях распространен механизм по недопущению различных причин роста дебиторской задолженности,

ускорению оборачиваемости активов, снижению затрат производства продукции. Актуальность выбранной темы обусловлено необходимостью обоснования путей использования этого механизма для условий становления экономики Республики.

Цель статьи. Целью данного исследования является разработка теоретико-методологических подходов и практических рекомендаций по совершенствованию поступлений финансовых ресурсов на предприятие.

Основное содержание. В общем виде финансовые ресурсы – это денежные средства предприятия целевого использования, обладающие потенциальной возможностью мобилизации или иммобилизации [5].

Системой финансовых ресурсов предприятия можно считать совокупность активов предприятия, которые могут быть использованы им в качестве распределяемой стоимости при осуществлении своей деятельности и для дальнейшего развития и функционирования.

Из всей совокупности активов выделяют некоторые элементы финансовых ресурсов предприятий, классифицируемые по различным признакам: по степени абсолютной ресурсной обеспеченности (рис. 1), по срочности использования (рис. 2), по праву собственности (рис. 3)[8].

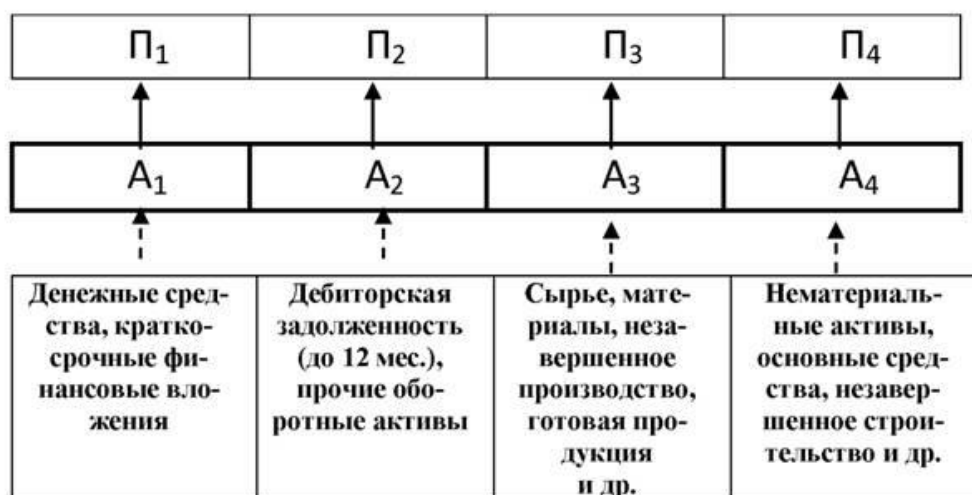


Рис.1. Классификация финансовых ресурсов по степени абсолютной ресурсности

Эффективность использования финансовых ресурсов характеризуется оборачиваемостью активов и показателями рентабельности. Следовательно, эффективность управления можно повышать, уменьшая срок оборачиваемости и повышая рентабельность за счет снижения издержек и увеличения выручки [4].

Ускорение оборачиваемости оборотных средств не требует капитальных затрат и связанас ростом объемов производства и реализации продукции. Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства, все большая их часть направляется предприятиями на

приобретение сырья и топливно-энергетических ресурсов, а растущие неплатежи покупателей отвлекают их из оборота.

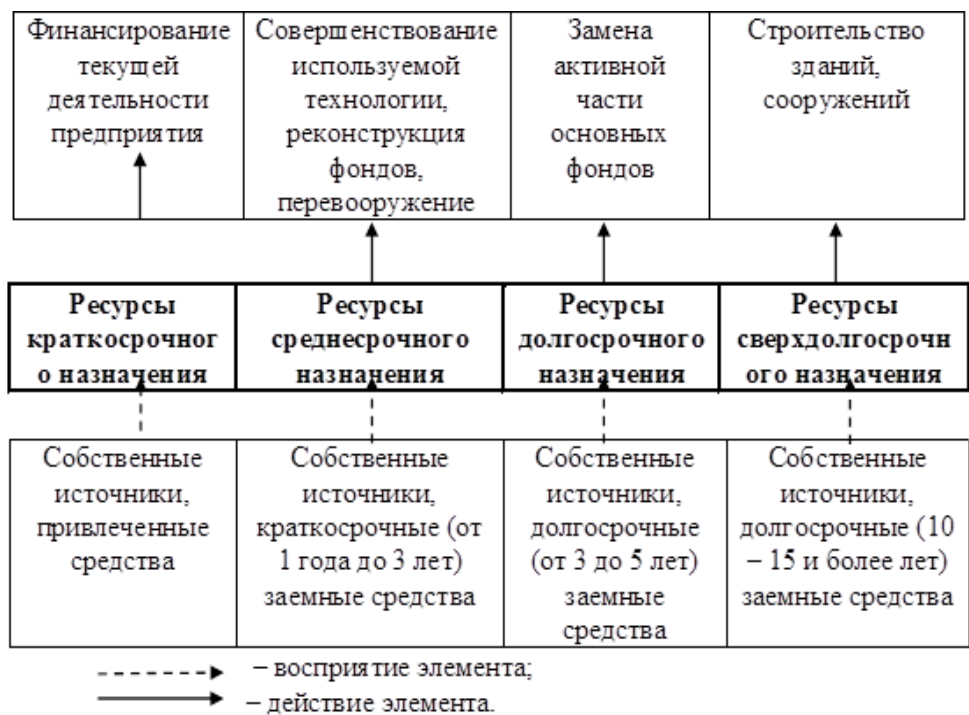


Рис. 2. Классификация финансовых ресурсов по срочности использования

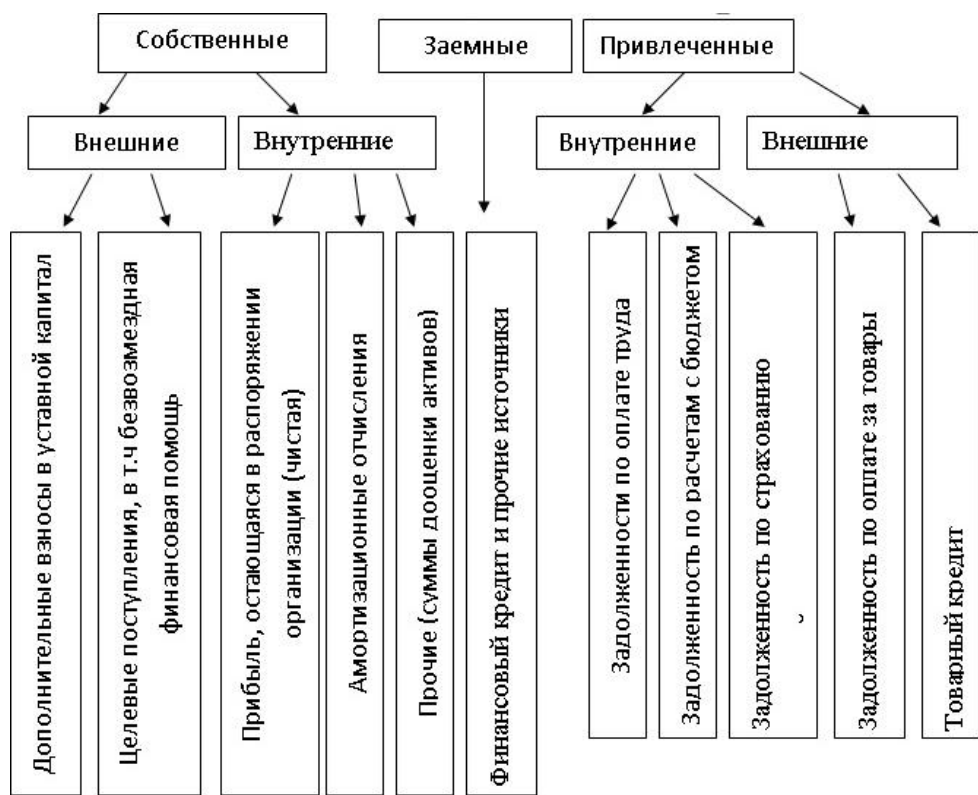


Рис. 3. Классификация финансовых ресурсов по собственности

В качестве оборотного капитала на предприятии используются текущие активы. Механизм образования фондов, используемых в качестве оборотного капитала, проходит определенный цикл. Ликвидные активы, используемые для покупки исходных материалов, превращаются в готовую продукцию. Продукция продается в кредит, создавая счета дебиторов. Счета дебиторов оплачиваются и инкассируются, превращаясь в ликвидные активы.

Любые фонды, не используемые для нужд оборотного капитала, могут быть направлены на оплату пассивов. Кроме того, они могут использоваться для приобретения основного капитала или выплачены в виде доходов владельцам.

Один из способов экономии оборотного капитала, а следовательно – повышения его оборачиваемости заключается в совершенствовании управления запасами. Поскольку предприятие вкладывает средства в образование запасов, то издержки хранения связаны не только со складскими расходами, но и с риском порчи и устаревания товаров, а также с изменением временной стоимости капитала, т.е. с нормой прибыли, которая могла быть получена в результате использования других инвестиционных возможностей вложения капитала с эквивалентной степенью риска [1].

Экономический и организационно-производственный результаты от хранения определенного вида текущих активов в том или ином объеме носят специфический для данного вида активов характер. Например, большой запас готовой продукции, связанный с предполагаемым объемом продаж, сокращает возможность образования дефицита продукции при неожиданно высоком спросе.

Подобным образом достаточно большой запас сырья и материалов спасает предприятие от прекращения процесса производства в случае неожиданной нехватки соответствующих запасов или покупки более дорогостоящих материалов-заменителей. Большое количество заказов на приобретения сырья и материалов хотя и приводит к образованию больших запасов, тем не менее имеет смысл, если предприятие может добиться от поставщиков снижения цен. По тем же причинам предприятие предпочитает иметь достаточный запас готовой продукции, который позволяет более экономично управлять производством. В результате этого уже само предприятие, как правило, предоставляет скидку своим клиентам [6].

Повышение оборачиваемости оборотных средств сводится к поддержанию разумного баланса имеющихся запасов и затрат, связанных с их хранением. Для ускорения оборачиваемости оборотных средств на предприятии целесообразно осуществлять следующие основные мероприятия: планирование закупок необходимых материалов; введение жестких производственных систем; использование современных систем хранения сырья и материалов; совершенствование прогнозирования спроса; быстрая доставка товарно-материальных ценностей [7].

Второй путь ускорения оборачиваемости оборотного капитала состоит в уменьшении счетов дебиторов. Уровень дебиторской задолженности

определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии система учета и расчетов и др. Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Большое значение имеют отбор потенциальных покупателей с высоким уровнем платежеспособности и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Отбор осуществляется с помощью формальных критериев: соблюдение платежной дисциплины и финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности и финансовой устойчивости продавцов сырья и материалов и т.п.

Оплата товаров постоянным клиентам обычно производится в кредит, причем условия кредита зависят от множества факторов. В экономически развитых странах широко распространенной является схема "2/10 полная 30", означающая, что: покупатель получает двухпроцентную скидку в случае оплаты полученного товара в течение десяти дней с начала периода кредитования; покупатель оплачивает полную стоимость товара, если оплата совершается в период с 11 по 30 день кредитного периода; в случае неуплаты в течение месяца покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого может варьировать в зависимости от момента оплаты [5,6].

Организационными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям (факторинг).

Третий путь сокращения издержек оборотного капитала заключается в лучшем использовании наличных денег, имеющихся на счетах предприятия и в высоколиквидных активах. С позиции теории инвестирования денежные средства представляют собой один из частных случаев инвестирования в товарно-материальные ценности. Поэтому к ним применимы общие требования. Во-первых, необходим базовый запас денежных средств для выполнения текущих расчетов. Во-вторых, необходимы определенные денежные средства для покрытия непредвиденных расходов. В-третьих, целесообразно иметь определенную величину свободных денежных средств на счетах предприятия для обеспечения возможного или прогнозируемого расширения деятельности [2].

Таким образом, к денежным средствам могут быть применены модели, разработанные в теории управления запасами и позволяющие оптимизировать величину денежных средств. Речь идет о том, чтобы оценить: общий объем денежных средств и их эквивалентов; какую долю следует держать на расчетном счете, а какую в виде быстрореализуемых

ценных бумаг; когда и в каком объеме осуществлять взаимную трансформацию денежных средств и быстрореализуемых активов.

По банковским счетам, на которых фирмы держат свои ликвидные активы, процент не уплачивается. Однако другие ликвидные активы (краткосрочные государственные ценные бумаги, депозитные сертификаты, разновидность единовременного займа, называемая перекупочным соглашением), приносят доход в виде процентов.

Еще одним важным инструментом повышения эффективности использования финансовых ресурсов является управление основными производственными фондами предприятия и нематериальными активами. Основным вопросом в управлении ими является выбор метода начисления амортизации. В любом случае этот выбор должен быть связан с ускоренным накоплением средств, направляемых на обновление основных фондов и их реновацию, что является залогом уровня технологического совершенства производства продукции.

Успех управления финансовыми ресурсами прямо зависит от структуры капитала предприятия, как залога его финансовой устойчивости. Стандартный подход к положительной характеристике этого состояния предприятия связан с превышением доли собственного капитала предприятия над заемным и привлеченным. Структура капитала может способствовать или препятствовать усилиям компании по увеличению ее активов. Она также прямо воздействует на норму прибыли, поскольку компоненты прибыли с фиксированным процентом, выплачиваемые по долговым обязательствам, не зависят от прогнозируемого уровня активности компании. Если фирма имеет высокую долю долговых выплат, возможны затруднения с поиском дополнительных капиталов[3].

Считается аксиомой, что структура капитала должна соответствовать виду деятельности и требованиям компании. Соотношение заемных средств и рискованного капитала должно быть таким, чтобы обеспечить акционерам удовлетворительную отдачу от инвестиций. Гибкость в изменении структуры капитала может быть необходимым элементом успеха. Обычно легче договориться о краткосрочных займах, чем о средне- и долгосрочных. Краткосрочный капитал может обеспечить ожидаемые и неожиданные колебания потока наличных средств, тогда как средний долгосрочный капитал требуется в основном для длительных проектов (например, программы зарубежной экспансии).

В западных странах большое влияние на эффективность управления финансовыми ресурсами оказывают ожидания держателей акций предприятия. Этот фактор требует от компании установления минимальной долгосрочной нормы прибыли, которая обеспечивала бы держателям акций доход, и принимает во внимание ряд моментов: потенциальные дивиденды и возможности для повышения стоимости капитала; элемент риска в бизнесе (в отраслях с малой степенью риска доход членов акционерного общества в

целом также низок и наоборот); величину дохода, который держатели акций могли бы получить в другом месте от инвестиций со сравнимым риском [6].

Так как подавляющее большинство держателей акций не имеют ясного представления о текущих или потенциальных проблемах, с которыми сталкивается компания, в которую они вложили средства, их надежды в отношении дохода почти всегда нереалистичны и завышены. Степень, до которой могут учитываться их ожидания, зависит от того, насколько сильно их воздействие на компанию. Если держатели будут неудовлетворены, они могут просто продать акции.

Чем более конкурентно предприятие, тем больше давление на держателей его акций в части инвестиций на обновление и модернизацию оборудования и сооружений, исследования, обучение, компьютеризацию. Ни по одному из этих направлений, вероятно, не будет быстрой отдачи от инвестиций через год или даже чуть больше. Более того, неопределенность спроса, проявляющаяся в изменениях спроса на продукцию, поведения потребителей, технологий, в нерегулярности предпринимательского цикла, конкуренции, будет отражаться в ошибках, которые обычно сопровождают процесс определения потенциальной прибыли. При осуществлении управления финансовыми ресурсами необходимо решить, каким образом определять как стоимость капитала, принимаемого за базу для расчетов, так и объемы его приращения (выбытия).

Выводы. Для того чтобы предприятие стабильно развивалось, требуется благоприятная политическая и экономическая ситуация в стране, постоянное его финансирование из различных источников. Предприятию следует эффективно управлять своими оборотными активами, постепенно наращивать производственную мощь, что приведет к накоплению финансовых ресурсов для дальнейшего развития. Это даст возможность разрабатывать и внедрять новую технику, выпускать продукцию, пользующуюся высоким спросом, что приведет к росту прибыли.

Список использованных источников

1. Горяйнова А.С. Планирование развития потенциала предприятия / А.С. Горяйнова, Г.В. Чепурко // КАНТ. – 2014. – №2 (11). – С. 4-6.
2. Челпанов В.И. Ценообразование – важный фактор стимулирования модернизации / В.И. Челпанов // Вестник экономической интеграции. – 2013. – № 12. – С. 110-113.
3. Блонская В.И. Усовершенствование системы управления распределения и использования прибыли предприятия / В.И. Блонская, П.П. Адамович // Научный вестник НЛТУ. – 2012. – Выпуск 20.7. – С. 91-96.
4. Череп А.В. Управленческий учет: учебное пособие / А.В. Череп, Н.М. Шмиголь, О.М. Рыбалко. – Запорожье: Запор.нац. инст. 2014. – 348 с.
5. Ансофф, И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: 2012. – 372 с.

6. Лафта, Дж.К. Эффективность менеджмента организации: учебное пособие. / Дж.К. Лафта. – Донецк: Ноулидж, 2009. – 573 с.

7. Дрофа А.А. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия / А.А. Дрофа, О.А. Лютая // Бизнесинформ. – 2015. – №12. – С.140-143.

8. Интернет ресурс <http://online-books.net.ua>.

УДК 658.14

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Жигулина Л.Ю.,

магистр кафедры финансов,

Сподарева Е.Г.,

к.э.н., доцент кафедры финансов

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

В статье рассмотрены экономическая сущность понятия «собственный капитал», определены источники формирования собственного капитала предприятия; рассмотрены факторы, влияющие на формирование собственного капитала; выявлены преимущества и недостатки использования собственного капитала.

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, заемный капитал, нераспределенная прибыль.

The article discusses the economic of essence of the concept of «equity capital»; identifies the sources of formation of the own capital of the enterprise; considered factors affecting the formation of equity capital; revealed the advantages and disadvantages of using equity.

Keywords: capital, equity capital, borrowed capital, undistributed profits.

Постановка проблемы в общем виде. Любое предприятие, независимо от организационно-правовой формы собственности, для осуществления финансово-хозяйственной деятельности с целью получения прибыли должно располагать определенным количеством капитала.

Капитал – это экономическая и многогранная категория, которая проявляется в различных формах и обсуждается на протяжении ряда столетий. Термин «капитал» происходит от латинского «capitalis» и означает «главный», «основной» [1].

Анализ последних исследований и публикаций. В первоначальных работах ученых капитал рассматривался как основное имущество или основное богатство. По мере развития экономической мысли понятие

«капитал» наполнялось содержанием, соответствующим развитию общества и экономики.

Управление собственным капиталом и эффективность его организации является актуальной для всех стран мира, поскольку капитал считают главным объектом управления. В связи с этим данный вопрос рассматривается в научных работах как отечественных, так и зарубежных экономистов, среди которых Й. Бетге, И.Ф. Шер, М. Миллер, Дж.Р. Хикс, А. Бриттон, Р. Оуэн, Ж. Ришара, Д. Александер, И.А. Бланк, З.Ш. Бабаева, Н.Н. Селезнева, Я.В. Соколова, О.В. Соловьевой, И.А. Смирнова, Н.В. Ткачук, Л.А. Жарикова, А.М. Поддерегин, А.Д. Шеремет и др.

Актуальность. Капитал любого предприятия включает собственный, заёмный и привлеченный капитал. Актуальность исследования заключается в определении достаточности собственного, заемного и привлеченного капитала для осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также оптимизации их структуры с целью обеспечения эффективного использования и создания благоприятных условий для экономического роста.

Цель статьи. Целью статьи является исследования закономерностей формирования и использования собственного капитала предприятия, а также эффективного его управления.

Изложение основного материала исследования. Собственный капитал образуется за счет непосредственного участия собственников в его формировании и представляет собой общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на правах собственности и используемых им для формирования его активов. Целью управления капиталом является процесс выбора лучших форм его организации на предприятии с учетом условий и особенностей совершенствования его хозяйственной деятельности.

Подходы различных ученых к определению понятия «собственный капитал» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Подходы к определению дефиниции «собственный капитал»

Автор	Собственный капитал – это...
Й. Бетге [2]	...разница между активами и обязательствами предприятия за вычетом доходов будущих периодов
И.Ф. Шер [3]	...чистая стоимость имущества хозяйствующего субъекта, рассчитанная как разница между стоимостью его активов и обязательств
Л. Батардона [4]	...кредиторская задолженность предприятия перед собственником
Д. Александер, А. Бриттон, Э. Йориссен [5]	Разделяют понятия: капитал – как совокупность активов, создающих будущие услуги; стоимость капитала, зависящая от стоимости будущих услуг
Р. Энтони, Дж. Рис [6]	...активы за вычетом обязательств, где капитал – это чистые активы
Р. Бенке, Р. Холт [2]	...доля владельца предприятия
Б. Нидлз, Х. Андерсон и Д. Колдуэлл [7]	...остаточный интерес в активах юридического лица после вычета пассивов
Э.С. Хендриксон, М.Ф. Ван Бред [8]	Понятие «капитал» определено в виде пяти теорий капитала: теория собственности; теория предприятия; теория хозяйствующей единицы; теория остаточного капитала; теория фондов
Стандарты МСФО [9]	...чистые активы или остаточная доля в активах предприятия после вычета обязательств

Из анализа исследований зарубежных и отечественных экономистов (табл. 1), можно сделать вывод о неоднозначности трактовки дефиниции «собственный капитал», каждое определение указывает на какую-либо относительную характеристику капитала, проявляющую его сущность. Однако многие ученые придерживаются мнения при определении «собственного капитала», как доли собственников в активах предприятия, что созвучно с данным термином, утвержденным в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО).

В соответствии с принципами МСФО собственный капитал включает такие элементы (рис. 1):

- вложенный капитал – содержит юридический капитал предприятия и эмиссионный доход, который отражает прирост собственного капитала;
- нераспределенная прибыль – это заработанный капитал, реинвестированный в предприятие;
- резервы, которые включают:
 - резервы капитала (фонд переоценки стоимости, резервы поступления доходов в будущем, различные дотации и безвозмездные поступления активов);
 - нормативные резервы и ненормативные резервы;
 - распределяемые и не распределяемые резервы;
 - целевые и общие резервы [9].



Рис. 1. Структура собственного капитала в МСФО

Выполнение рекомендаций МСФО в отношении раскрытия информации о капитале предприятия предоставит заинтересованным пользователям релевантную и достоверную информацию, которая, следовательно, привлечет больше инвестиций и обеспечит доступ к глобальным рынкам капитала.

Показатель «собственный капитал», отраженный в финансовой отчетности, обеспечивает информацией все заинтересованные стороны:

- собственников – для принятия рациональных управленческих решений;
- кредиторов и инвесторов – об эффективности управления предприятием;
- вкладчиков капитала – о динамике и перспективе деятельности предприятия.

Таким образом, собственный капитал – это совокупность экономических отношений, позволяющих включить в хозяйственный оборот финансовые ресурсы, принадлежащие собственникам или самому хозяйственному субъекту [10].

Следует отметить, что на величину и структуру собственного капитала влияют следующие факторы:

- уровень деловой активности предприятия;
- отраслевые особенности деятельности предприятия;
- уровень доходности деятельности;
- стадия жизненного цикла предприятия;
- конъюнктура товарного и финансового рынка;
- уровень налогов;
- уровень риска деятельности;
- стратегия финансирования;
- уровень затрат на получение, обслуживание и погашение кредита.

Собственный капитал предприятия определяется стоимостью имущества, принадлежащего ему, а его структура зависит от организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта [11].

Структура собственного капитала предприятий представлена на рисунке 2.



Рис. 2 Структура собственного капитала предприятия

В целом, в структуре собственного капитала учитывается:

- инвестированный капитал (уставный капитал и эмиссионный доход);
- накопленный капитал, который сформирован за счет чистой прибыли организации и результатов переоценки;
- потенциальный капитал, включение которого в состав капитала произойдет после признания доходов будущих периодов и их отражения в составе финансового результата;
- временная составляющая – величина резервов предстоящих расходов [1].

Каждый элемент собственного капитала выступает независимым, однако они взаимосвязаны друг с другом, и имеют постоянную потенциальную возможность трансформации из одной формы в другую.

Уставный капитал – один из основных показателей, характеризующих размеры и финансовое состояние предприятия, который отражает все аспекты организационно-правовых основ его формирования. Размер уставного капитала определяется в уставе предприятия и представляет собой минимально необходимую сумму средств для функционирования вновь создаваемого предприятия. При наличии нескольких участников создания предприятия уставный капитал формируется в виде суммы долей участников [12].

Добавочный капитал – это сумма дооценки внеоборотных активов, средства ассигнований из бюджета, направленные на пополнение оборотных активов, а также другие поступления в собственный капитал предприятия [10].

Резервный капитал – средства, выделяемые из прибыли предприятия для покрытия возможных убытков, непредвиденных расходов и обязательств. Его величина зависит в основном от полученного предприятием финансового результата, а также решения учредителей о его распределении и может изменяться из года в год. Формирование резервного капитала носит обязательный и добровольный характер, что должно быть отражено в уставе предприятия [13].

К прочим резервам относятся резервы, которые создаются на предприятии в связи с предстоящими крупными расходами, включаемыми в себестоимость и издержки обращения. Формирование данных резервов идет за счет ежемесячных отчислений, размер которых определяется в соответствии с составленным на предприятии планом предстоящих расходов.

Следует отметить, что одной из важнейших составляющих собственного капитала является нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). Нераспределенная прибыль – это часть доходов, после выплаты обязательных и регламентированных уставом платежей, налогов, процентов и дивидендов кредиторам и акционерам, находящаяся в распоряжении предприятия [14].

Эффективное использование собственного капитала, с одной стороны, заключается в том, чтобы получить максимальную прибыль, то есть максимизировать отдачу от капитала, а с другой – не потерять финансовую стабильность и оставаться платежеспособным. Использование только собственного капитала предприятия делает его состояние абсолютно стабильным, но сводит к минимуму доходность собственного капитала и, следовательно, доходы собственников предприятия.

Структура собственного капитала на современных предприятиях представлена на рис. 3.

Управление собственным капиталом предполагает оптимальное формирование финансовых ресурсов из различных источников, а также обеспечение эффективного их использования в различных направлениях хозяйственной деятельности. Для управления капиталом необходимо

проводить систематический анализ структуры капитала, осуществлять регулярный расчет показателей, характеризующих его стоимость и риск.

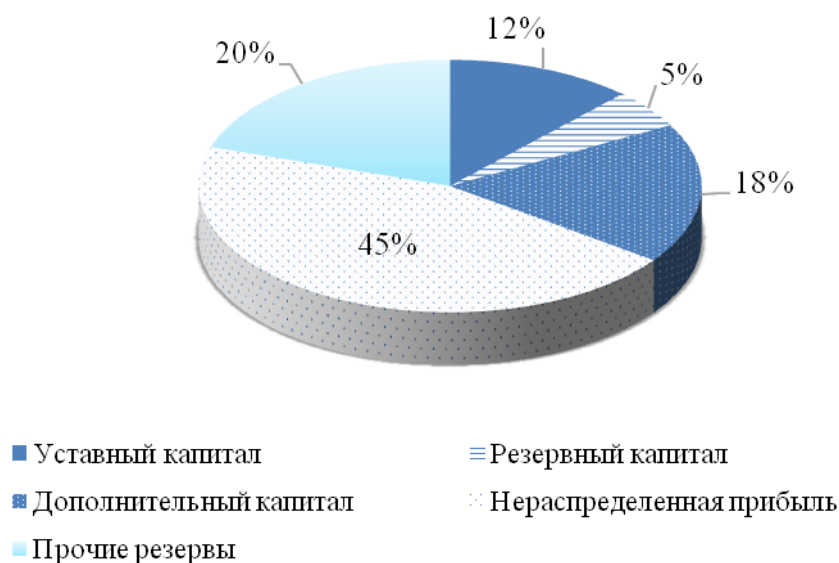


Рис.3 Структура собственного капитала на современных предприятиях

Как правило, формирование собственного капитала может происходить за счет внешних и внутренних источников собственных средств.

К внешним источникам образования собственного капитала предприятия относятся (рис. 4):

- средства основателей, которые вкладываются в уставный капитал;
- средства, которые образуются за счет выпуска акций;
- средства, формирующиеся в порядке распределения финансовых ресурсов в масштабах экономической системы государства – доходы по ценным бумагам от долевого участия в других предприятиях; безвозмездная финансовая помощь со стороны государства; страховые отчисления средств в связи с возникшими рисками [14].

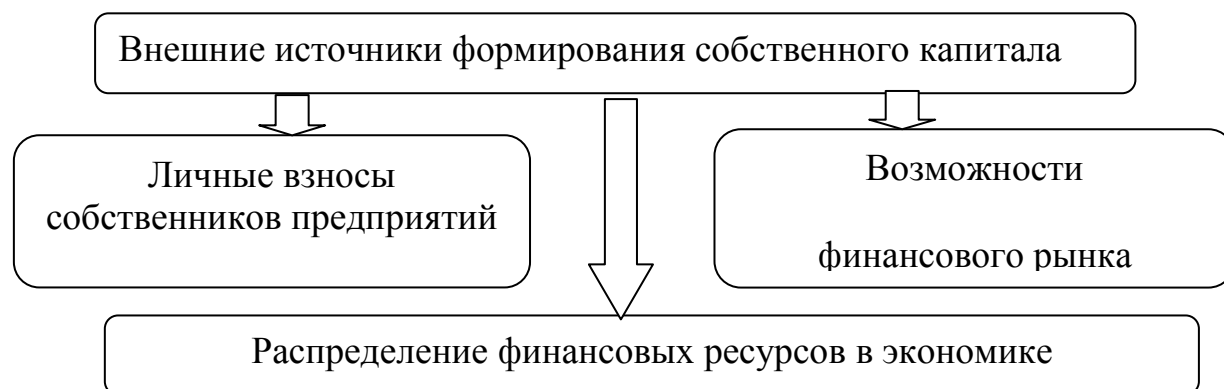


Рис. 4 Источники формирования собственного капитала (внешние)

К внутренним источникам формирования собственного капитала относятся финансовые ресурсы, формирующиеся в процессе производственной деятельности предприятия (рис. 5).

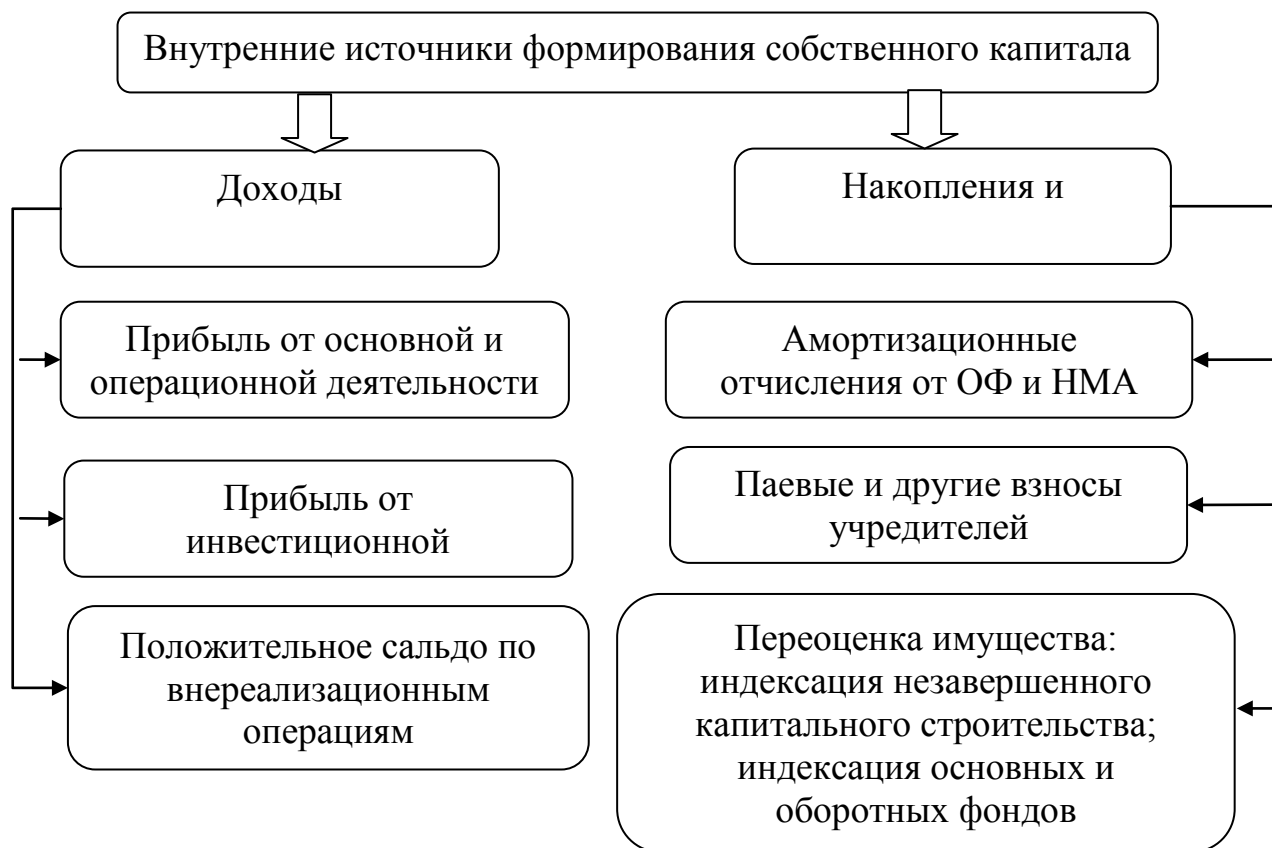


Рис. 5 Источники образования собственного капитала предприятия (внутренние)

Наиболее важными источниками формирования собственного капитала являются:

- чистая прибыль предприятия, за счет которой создаются фонды накопления, потребления, фонд социальной сферы, резервный фонд;
- амортизационные отчисления от используемых собственных средств, которые являются средством реинвестирования собственного капитала;

К прочим формам пополнения собственного капитала относят переоценку имущества, расчеты с учредителями и др.

Внутренние источники собственных финансовых ресурсов обеспечивают расширенное воспроизводство и финансовую устойчивость предприятия.

Собственный капитал – это аналог долгосрочной задолженности предприятия перед своими собственниками. Нарращение собственного капитала связано с такими длительными процессами как эмиссия акций и капитализация прибыли.

Собственный капитал характеризуется положительными особенностями, а также имеет некоторые недостатки, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Достоинства и недостатки использования собственного капитала

Достоинства	Недостатки
Простота привлечения – без получения согласия других хозяйствующих субъектов	Ограниченность объема привлечения
Высокая отдача по критерию нормы прибыльности на вложенный капитал без оплаты ссудного процента	Высокая стоимость по сравнению с альтернативными заемными источниками формирования капитала
Снижение риска неплатежеспособности и банкротства	Неиспользованная возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств

Теоретически предприятию, использующему только собственный капитал, не угрожает банкротство. Такое предприятие может потерять весь свой капитал, но это не будет являться банкротством, поскольку состояние банкротства характеризуется неспособностью погасить свои долги [15].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Исходя из вышеизложенного, эффективное управление собственным капиталом является необходимым аспектом функционирования предприятия и его выживания в условиях конкуренции.

Дальнейшие исследования направлены на детальный анализ зарубежного опыта принципов управления собственным капиталом и определения способов применения и внедрения такого управления на отечественных предприятиях.

Список использованной литературы

1. Грачев, А.В. Рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия / А.В. Грачев // Финансовый менеджмент. – 2006. – №2. – С. 21-34.
2. Салтанова, А.Г. Зарубежный опыт формирования и использования собственного капитала в организациях / А.Г. Салтанова // Аудит и финансовый анализ – 2013. – №6. – С. 98-103.
3. Бригхем Ю., Эрхард М. Финансовый менеджмент. – 10-е изд. – СПб: Питер, 2009. – 960с.
4. Соколов Я.В., Бутынец Ф.Ф. Горецкая Л.Л., Панков Д.А. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. пособие / Отв. ред. Ф.Ф. Бутынец, – М.: ТК «Велби», изд-во «Проспект», 2007. – 672 с.

5. Александер Д., Бриттон А., Йориссен Э. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике / Пер. с англ. В.И. Бабкина, Т.В. Седовой. – М.: Вершина, 2005. – 888 с.

6. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: пер. с англ. / Под ред. А.М. Петрачкова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 560 с.

7. Шеремет А.Д. и др. Методика финансового анализа: Учеб. пособие / Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С., Негашев Е.В. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 548 с.

8. Михалкевич А.П. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. пособие / А.П. Михалкевич. – 2-е изд., перераб. и доп., – Мн.: ООО «Мисанта», ООО «ФУА-информ», 2003. – 202с.

9. Международные стандарты финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/02/main/MSFO_IFRS_9_1.pdf.

10. Ефимова, О.В. Анализ собственного капитала / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учёт. – 2005. – № 1. – с. 95-101.

11. Макалкин, И.А. Собственный капитал: структура, формирование и использование / И.А. Макалкин // Главбух. – 2004. – № 18. – С. 16-19.

12. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ: учебник / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: ДИС, 2008. – 120 с.

13. Винниченко, А.А. Учет резервного и добавочного капитала / А.А. Винниченко // Консультант. – 2005. – №6. – С. 23-28.

14. Русанова, Е.Г. Вопросы определения стоимости источников финансирования предприятия / Е.Г. Русанова // Проблемы современной экономики. – 2011. – №1. – С. 132-135.

15. Баскаков, М.В. Проблемы управления капиталом крупного современного предприятия / М.В. Баскаков // Экономика промышленности. – 2005. – Т. 28. – №2. – С. 175–180.

16. Макаренко, И.В. Анализ состава и структуры капитала предприятия / И.В. Макаренко // Экономика. Финансы. Управление. – 2017. – сентябрь. – С. 42-52.

УДК 657.6

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Коломийцева С.Л.,

магистр кафедры учета и аудита

Евсеев В.А.,

к.э.н., доцент кафедры учета и аудита

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы, при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

Исследованы особенности организации и методики внутреннего аудита учетной политики предприятия. Дана характеристика основным этапам аудита учетной политики. Определены проблемы, которые возникают в процессе аудита учетной политики, и обоснованы перспективы их решения.

Ключевые слова: *учетная политика, внутренний аудит, финансовая отчетность, служба внутреннего аудита, предприятие.*

The peculiarities of the organization and methods of internal audit of the accounting policy of the enterprise are analyzed. Dana describes the main stages of audit of accounting policy. The problems that arise in the process of audit of accounting policies are determined, and the prospects for their solution are substantiated.

Keywords: *accounting policy, internal audit, financial reporting, internal audit service, enterprise.*

Постановка проблемы. Согласно ст. 2 Закона ДНР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» и п. 3 НП(С)БУ 1 учетная политика определена как совокупность принципов, методов и процедур, используемых экономическим субъектом для составления и предоставления финансовой и налоговой отчетности [1; 2].

Формирование действенной учетной политики предприятия на основе отечественного нормативно-правового законодательства имеет важное значение для эффективности хозяйствования. Особое внимание следует обращать на внутренний контроль в виде внутреннего аудита, который непосредственно проводят ответственные работники предприятия в соответствии с приказом о его учетной политике.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам организации и проведения аудита учетной политики в научных источниках уделяется большое внимание. Значительный интерес к данной проблеме проявляют не только отечественные ученые. Вопросы, связанные с методикой проведения аудита учетной политики, нашли свое отражение в работах таких авторов, как Т.Е. Кочанная, А.Ж. Пшеничная [3], Е.И. Ширкина, М.Т. Щирба [4], С.Р. Яцышина и др.

Актуальность исследования. Аудиторская деятельность является одним из видов предпринимательской деятельности, которая имеет целью использование разного рода методического и организационного обеспечения, позволяющего объективно оценить состояние проверяемого предприятия. Важность процесса аудиторской проверки объясняется тем, что аудиторское заключение, предоставляется по завершении аудиторской проверки и содержит мнение независимого эксперта-аудитора о достоверности и полноте составления финансовой отчетности, гарантирует соблюдение всех принципов, методов и процедур бухгалтерского учета и законность деятельности предприятия.

Ознакомление с деятельностью предприятия аудитор начинает с исследования его учетной политики. Оценка учетной политики позволяет определить особенности учета на предприятии, разработать план проверки с учетом специфики деятельности и общего финансового состояния предприятия. важность данного этапа объясняет актуальность самого исследования, особенности и методику проведения аудита учетной политики.

Цель статьи – обоснование необходимости проведения контроля в виде внутреннего аудита за формированием и применением утвержденной учетной политики для обеспечения релевантной информацией руководства предприятия.

Изложение основного материала. Современные условия хозяйствования ужесточают требования собственников, инвесторов, руководителей предприятий к качеству планирования, учета и управления ресурсами предприятия. Растущие информационные потребности обуславливают необходимость организации качественного информационного обеспечения принятия управленческих решений, которое основывается на достоверной и системной оценке внутрихозяйственных процессов. Такое оценивание может быть осуществлено службой (отделом) внутреннего аудита, который является ключевым элементом системы контроля, что может обеспечить достоверность финансовой информации, исключить злоупотребления и противостоять фактам мошенничества.

Внутренний аудит – организованная на субъекте хозяйствования в пользу его собственников и регламентированная ее внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля. Внутренний аудит – это одна из функций управления, разработанная система контрольных процедур из текущего и последующего контроля бизнес-процессов, которая осуществляется работниками специализированного структурного подразделения компании [5].

Отсутствие единых стандартов деятельности внутренних аудиторов предприятий заставляет специалистов служб внутреннего аудита использовать зарубежный опыт проведения внутреннего аудита. У некоторых руководителей может возникнуть вопрос о целесообразности создания отдела внутреннего аудита, поскольку отчетность многих

предприятий и без того подлежит обязательной проверке. Однако внутренний аудит имеет другую природу, содержание, назначение и организацию по сравнению с внешним. Поэтому можно сделать вывод, что потребность в обязательной внешней аудиторской проверке не исключает необходимости создания на предприятии мобильной и эффективной службы внутренних аудиторов. Использование знаний и опыта внутренних аудиторов для выявления внутренних резервов компании, определения приоритетных направлений ее развития, оценки рисков и управления позволяет повысить финансовую устойчивость и конкурентоспособность компании.

Таким образом, несмотря на то, что внутренний аудит имеет много общего с внешним аудитом, он не может полностью заменить последний в силу целого ряда факторов, основным из которых является фактор независимости. Согласно МСА 610 «Использование работы внутренних аудиторов», несмотря на степень самостоятельности и объективности внутреннего аудитора, он не может достичь такой степени независимости, которую требуют от внешнего аудитора [6].

Аудит учетной политики является одним из важнейших вопросов аудита финансовой отчетности предприятия. Это позволяет быстро определить особенности учета предприятия, методы, принципы и подходы, применяемые при составлении финансовой отчетности. Таким образом, для аудитора учетная политика: это свод правил и способов учета, используемых в ходе проверки данных бухгалтерского учета и показателей финансовой отчетности с целью выражения мнения об их достоверности во всех существенных аспектах.

Субъекты хозяйствования в приказе об учетной политике должны отразить конкретные методы и способы организации и формы бухгалтерского учета, принятые предприятием с учетом общих правил и особенностей хозяйственной деятельности. Поэтому содержание приказа об учетной политике или инструкции о ее применении влияет на выбор направлений аудита, а, следовательно, и на содержание плана и программы аудита, характер и последовательность применения аудиторских процедур.

На практике аудиторы часто выявляют случаи, когда работа по формированию учетной политики сводится к составлению приказа об учетной политике, который носит формальный характер и часто содержит информацию, которая дублирует требования П(С)БУ, другие внутренние регламенты предприятия.

Аудитор должен проверить, насколько правильно определена учетная политика предприятия. Следует провести оценку соответствия выбранной политики действующим нормативным документам и обоснованности изменений выбранной политики в течение отчетного периода (если такие факты имели место).

В процессе осуществления оценки следует учесть влияние ряда факторов на содержание учетной политики, перечень которых приведен на рис. 1.



Рис. 1. Факторы, влияющие на выбор и обоснование учетной политики [7]

Аудит учетной политики предусматривает ознакомление с утвержденными при формировании учетной политики:

- рабочим планом счетов бухгалтерского учета, который содержит применяемые предприятием счета, необходимые для организации и ведения синтетического и аналитического учета активов, собственного капитала и обеспечения обязательств;

- формами первичных учетных документов, типовые формы которых не утверждены на законодательном уровне, формами внутренней отчетности;

- методами оценки отдельных видов имущества и обязательств;

- порядком проведения инвентаризации имущества и обязательств;

- особенностями документооборота и обработки учетной информации;

- порядком контроля процессов, хозяйственных операций предприятия.

В соответствии с Законом ДНР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» предприятие не только самостоятельно определяет по согласованию с собственником (собственниками) или уполномоченным им органом (должностным лицом) в соответствии с учредительными документами учетной политике предприятия. Предприятие также самостоятельно выбирает форму бухгалтерского учета как определенную систему регистров учета, порядка и способа регистрации и обобщения информации в них с соблюдением единых принципов, установленных законом, и с учетом особенностей своей деятельности и технологии обработки учетных данных [1].

Руководствуясь Законом ДНР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» предприятие может вести учет, выбирая формы организации, приведенные на рис. 2.

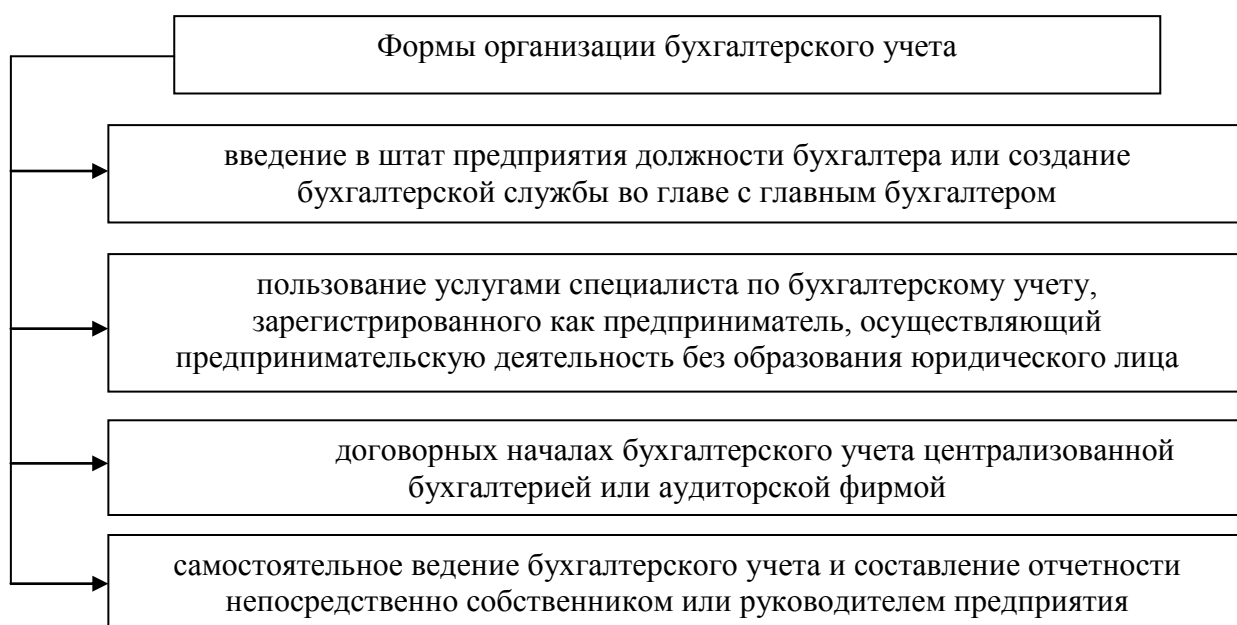


Рис. 2. Формы организации бухгалтерского учета [7]

Аудитору следует иметь в виду, что самостоятельное ведение бухгалтерского учета и составление отчетности непосредственно собственником или руководителем предприятия не может применяться на предприятиях, отчетность которых должна публиковаться, и в бюджетных учреждениях.

Случаи, когда могут быть внесены изменения в учетную политику, приведены в п. 9 П(С)БУ 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах», а именно [8]:

- при изменении уставных требований предприятия;
- при изменении требований органа, утверждающего П(С)БУ;
- если изменения обеспечат достоверное отражение событий или операций в финансовой отчетности предприятия.

Для составления финансовой отчетности могут применяться международные стандарты. Публичные акционерные общества, банки, страховщики, а также предприятия, осуществляющие хозяйственную деятельность по видам, составляют финансовую отчетность и консолидированную финансовую отчетность по международным стандартам. Аудит учетной политики по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) осуществляется с учетом требований Международного стандарта бухгалтерского учета 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [9]. Аудиторская оценка положений учетной политики по МСФО в части первого применения ориентирована на соблюдение положений МСФО (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности» [10]. В учетной политике должны быть раскрыты положения в части применения МСФО по всем разделам учетной политики: учета основных средств, нематериальных активов, инвестиционной недвижимости, финансовых активов и обязательств, финансовых инструментов,

накопленных курсовых разниц, отложенных налоговых активов и обязательств и т.д. В том случае, когда предприятие заявило о полном и безусловном соответствии МСФО (о чем говорится в примечаниях к финансовой отчетности), однако в ходе аудита установлено невыполнение требований определенного стандарта, аудитор должен указать об этом в заключении к отчетности. При таком случае аудитор, учитывая требования МСА может предоставить модифицированное аудиторское заключение.

Кроме учетной политики на подготовительном этапе аудита следует изучить содержание учредительных документов предприятия. В программу аудита учредительных документов обычно включают следующие направления:

- 1) установление наличия, хранения учредительных документов и изучение их содержания;
- 2) установление соответствия содержания учредительных документов требованиям законодательных и нормативных актов;
- 3) исследование соответствия видов деятельности предприятия в соответствии с его уставом;
- 4) своевременность внесения изменений в учредительные документы;
- 5) проверку своевременности поступления взносов в уставный капитал;
- 6) установление размеров и форм долей учредителей в уставном капитале;
- 7) проверку правильности оформления документов о взносах учредителей предприятия в уставный капитал;
- 8) проверку наличия лицензий на осуществление видов деятельности, подлежащих лицензированию в соответствии с действующим законодательством;
- 9) оценку установленного порядка распределения прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия;
- 10) оценку правомерности внесенных изменений в учредительные документы (в частности, изменения размера уставного капитала вносят в соответствии с порядком, установленным уставом. Они должны быть зарегистрированы в таком же порядке, как устав).

Особенно тщательно проверяют устав предприятия, который должен быть подписан всеми учредителями и в котором должна быть указана цель и виды деятельности общества, размер уставного капитала, доля каждого учредителя, органы управления и их полномочия, порядок формирования резервного капитала, порядок реорганизации и ликвидации предприятия.

Аудит учетной политики – это определенный вид деятельности, который заключается в сборе фактов, имеющих отношение к работе предприятия, а также в их оценке. Осуществляется он компетентным в данной сфере лицом. Опираясь на установленные ранее критерии, аудитор делает выводы о том, насколько качественно функционирует предприятие.

Основной его целью является объективное определение правдивости собранной информации. Кроме того, аудит учетной политики предприятия

призван следить за тем, чтобы предприятие придерживалось норм закона и хозяйственного права, своевременно и в полном объеме платило налоги.

Достоверность полученной информации важна для оценки работы рынка капитала и повышения ее эффективности. Также она позволяет предвидеть возможные последствия решений, принятых в экономике.

Аудит учетной политики проводится в три этапа, которые можно разделить на: начальный, основной и заключительный. Подробная характеристика каждого этапа представлена на рис. 3.

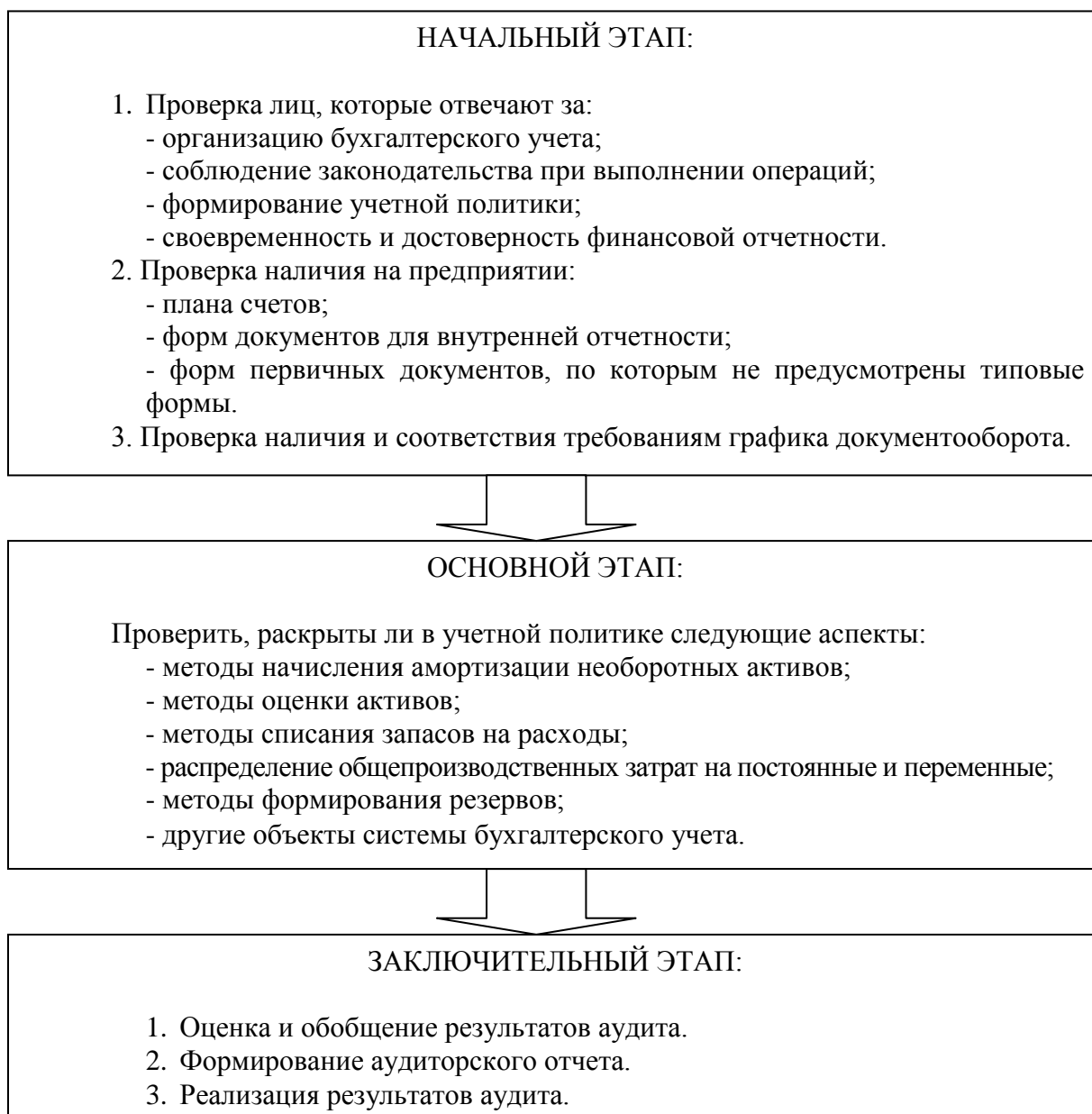


Рис. 3. Характеристика основных этапов аудита учетной политики

Следует отметить, что аудитору необходимо внимательно подходить к анализу Приказа об учетной политике при выполнении вышеуказанных этапов. Необходимо обратить внимание на положения приказа, по которым у аудитора могут возникнуть определенные сомнения.

Особенности работы аудитора зависят от тех целей, в соответствии с которыми он проводит проверку. Очень важен аудит учетной политики именно для бухгалтерских целей. Как правило, его результаты существенно влияют на то, какое мнение сложится у аудитора по поводу достоверности информации о финансовом состоянии предприятия.

Проведение аудита учетной политики для целей налогообложения утверждается руководителем предприятия. Приказ вступает в силу с первого дня того года, который следует за годом его подписания. Аудит этого типа состоит из двух разделов: организационно-технического и методологического.

В рамках данной проверки аудитор, так же как и в первом случае, обязан сначала ответить на ряд вопросов, касающихся проведения учета, а затем провести их тщательный анализ.

По результатам аудиторской проверки учетной политики аудитор составляет аудиторский отчет, в котором он фиксирует недостатки, которые были обнаружены в ходе проверки, обосновывает возможные негативные последствия и предоставляет конкретные предложения по их устранению.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок. В процессе развития рыночных отношений возрастает роль проведения внутреннего аудита учетной политики, что обусловлено повышением требований к информации, предоставляемой в финансовой отчетности. Аудит решает целый ряд задач, которые позволяют достичь его основной цели - это подтверждение соответствия учетной политики законодательным требованиям, а также законности деятельности предприятия. Достижению поставленной цели также способствует применение определенных методов и процедур, которые могут различаться в зависимости от этапа аудиторской проверки (начального, основного и заключительного). В целом анализ порядка формирования и реализации учетной политики является важной составляющей аудиторской проверки, имеет огромное влияние на мнение аудитора о достоверности бухгалтерской отчетности.

Список использованных источников

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Донецкой Народной Республики, принят Народным Советом ДНР 27.02.2015 (Постановление №1-72П-НС). – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-buh-i-fin-uchete/>

2. Общие требования к финансовой отчетности: Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1, утвержденное приказом МФУ от 07.02.2013 г. № 73, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=366860&cat_id=285157

3. Пшенична, А.Ж. Аудит: навчальний посібник / А.Ж. Пшенична. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

4. Щирба, М.Т. Облікова політика в системі економічної безпеки підприємства / М.Т. Щирба, І.М. Щирба // Наукові записки. – 2013. – № 1. – С. 47-59.

5. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iaa-ru.ru/upload/iblock/391/391e76b786d6a846ab0f8cb908af5e70.pdf>

6. Использование работы внутренних аудиторов: Международный стандарт аудита 610 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/47812.html/>

7. Евсеенко, В.А. Аудит: учебное пособие для студентов образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.01 «Экономика» (профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит») очной/заочной форм обучения / В.А. Евсеенко. – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – 396 с.

8. Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах: Положение (стандарт) бухгалтерского учета 6, утвержденный приказом МФУ от 28.05.99 г. № 137, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0392-99>

9. Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки: Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2016/03/main/RU_BlueBook_GVT_2015_IAS_8.pdf.

10. Первое применение международных стандартов финансовой отчетности: Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=202422&rnd=228224.864521208#08064816971467685>.

УДК 330.341.1

ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Красова Е.Е.

магистрант,

Жидченко В.Д.

к.э.н., профессор.

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

В статье рассматривается опыт Европейского Союза в практике формирования и внедрения инновационной стратегии устойчивого развития. В статье проведен анализ основных

стратегических приоритетов: формирование открытой и конкурентоспособности экономики, снижение выбросов CO₂, устойчивое управление природными ресурсами, обеспечение общества безопасными продуктами питания и потребления, ядерная безопасность, развитие системы безопасных технических стандартов в строительстве и предотвращения чрезвычайных событий и катастроф.

***Ключевые слова:** инновационная стратегия, устойчивое развитие, энергетическая безопасность, ядерная безопасность, стандарты, нормативы, директива. Л. Мельник, И.Б. Дегтярева Опыт Европейского Союза в формировании инновационной стратегии устойчивого развития*

The paper considers the experience of the European Union in the practice of forming and implementing innovative strategies for sustainable development. The paper analyzed the main strategic priorities: open and competitive economy, lower CO₂ emissions, sustainable management of natural resources, safety of food and consumer products, nuclear safety, development of technical safety standards in construction and prevention of emergencies and disasters, crisis management.

***Keywords:** innovation strategy, sustainable development, energy security, nuclear safety, standards, regulations, directives.*

Постановка проблемы в общем виде. Развитие инноваций - это один из приоритетов современного социально-экономического развития. Без инноваций невозможно повысить конкурентоспособность экономик, улучшить благосостояние населения, поддерживать экономное потребление ресурсов. Одним из инициаторов инновационных стратегий устойчивого развития стал Европейский Союз. Стратегия инновационного развития была инициирована в Европейском Союзе еще в октябре 2010 года и имеет целью формирование нового видения развития Европейского Союза на ближайшие 10 лет, на период до 2020 года. Основная идея формирования стратегии инновационного развития – это обеспечение конкурентоспособности европейской экономической системы и выход из кризиса, охватившего Европу. Основной европейской институцией, которая играет ведущую роль в формировании инновационных стратегий устойчивого развития, является Европейский Исследовательский Центр (JRC). Именно исследования Центр имеют решающую роль в практическом воплощении инновационных стратегий устойчивого развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Рассмотрения понятия устойчивого развития, анализа и разработки инновационных стратегий устойчивого развития посвящено большое количество научных публикаций как отечественных, так и зарубежных ученых. Проблемы управления инновационным развитием устойчивого развития является продолжением учения о ноосфере, созданным нашим соотечественником И. Вернадским. В современных условиях она представлена в документах мировых форумов, в разработках отечественных ученых, среди которых А. Балацкий, А. Белорус, Л. Гринев [3], М. Згуровский [7], Р. Заяц, А. Шубравская и другие.

М. Згуровский исследует глобальный и региональный контексты устойчивого развития. В работах С. Ильяшенко [8, 9] исследуются стратегические направления опережающего инновационного развития, управления потенциалом инновационного развития. В. Оникиенко, Л. Емельяненко, И. Терон [11] исследуют инновационные парадигмы социально-экономического развития. Так, в частности, С. Гувен исследовал проблемы цикла экологической политики на основе ее составляющих, в частности, восприятие проблемы, формирование программы действий, мониторинга и оценки [15]. М. Леви, Е. Парсон, П. Хаас [17] анализируют рабочие планы по достижению устойчивого развития, включая цели, ответственность и оценку финансового обеспечения. Проблемы достижения системной согласованности экономической, социальной и экологической составляющих устойчивого развития анализирует Г. Дейли [4].

Актуальность анализа современных приоритетов инновационных стратегий устойчивого развития стран Европейского Союза и внедрение их опыта в практику хозяйствования украинских предприятий.

Цель статьи. Является анализ опыта Европейского Союза в формировании инновационной стратегии устойчивого развития для дальнейшей разработки рекомендаций по внедрению отечественными субъектами хозяйствования стратегических планов устойчивого развития.

Изложение основного материала исследования. Инновационные стратегии устойчивого развития Европейского Союза нацелены на такие приоритеты:

1. Формирование открытой и конкурентоспособной экономики.
2. Снижение выбросов CO₂.
3. Устойчивое управление природными ресурсами.
4. Обеспечение общества безопасными продуктами питания и потребления.
5. Ядерная безопасность.
6. Развитие системы безопасных технических стандартов в строительстве и предотвращения чрезвычайных событий и катастроф.

Рассмотрим указанные приоритеты более детально.

1. Формирование открытой и конкурентоспособной экономики. Одной из складов этого приоритета является улучшение финансовых услуг и защита потребителей. После финансового кризиса 2008 года экономические и социальные аспекты устойчивого развития стали основным приоритетом политики Евросоюза. Активные и открытые рыночные отношения являются тем инструментом, который обеспечит продвижение к устойчивому развитию и процветанию Евросоюза.

Разработанные в последнее время рекомендации по улучшению финансовых регуляторных механизмов во всех странах Евросоюза могут обеспечить реальную защиту от рисков. Базельский комитет по банковскому надзору, в который входят представители финансовых властей 27 развитых стран, согласовал новые, более жесткие требования к банковскому капиталу,

взяв за основу решения, принятые министрами финансов и главами Центробанков стран G20. Эти правила повышают требования к собственному капиталу банков и вводят новые требования по расчету обязательного внутреннего резервов.

Основные аспекты нового Соглашения, вступили в силу 12 сентября 2010 и направлены на усиление минимальных требований к капиталу. Документ не отменяет положения Базель 2, а лишь дополняет и усиливает их. Требования Базель 3 сосредоточены вокруг собственного капитала, поскольку он представляет собой более высокую степень ликвидности. Л. Мельник, И.Б. Дегтярева. Опыт Европейского Союза в формировании инновационной стратегии устойчивого развития

Маркетинг и менеджмент инноваций, течение ближайших восьми лет минимальный размер собственного капитала банков должен вырасти до 10,5% от величины активов (на самом деле еще больше, поскольку банкам придется сформировать обязательные резервы на случай реализации инвестиционных и кредитных рисков, которые могут достигать 2,5% активов). Одновременно минимальный акционерный капитал банков имеет за это же время вырасти вдвое с 3,5% от величины активов до 7% [2]. Такие меры должны повысить устойчивость банковской системы. Но возникает вопрос, насколько это повысит ее устойчивость? В нормальных условиях ведения бизнеса, когда банки способны оценить свои риски, для устойчивой работы банков необходим гораздо меньший уровень капитала. Например, небольшом банке, который выдает около 100 000 небольших кредитов в год, достаточно иметь капитал 1%, чтобы не обанкротиться в течение трех лет.

Но, с другой стороны, если риски оценены неправильно, то увеличение безопасности, предложенное Базель 3, будет явно недостаточно. Если даже небольшой банк не работал с ипотечными кредитами, что обвалили финансовую систему в 2007-2008 годах, банк легко может столкнуться с резким ростом процента невозврата кредитов. Например, с 2008 года в США безработица выросла вдвое (на 5%), а, следовательно, примерно настолько же мог вырасти риск невозврата кредита. Если этот риск был недооценен на 5%, то всего за полгода банк потеряет те 2,5% активов, на которые увеличивается суммарный капитал, а за 8 месяцев – 3,5% активов, на которые в соответствии с Базель 3 увеличивается акционерный капитал. Таким образом, Базель 3 защищает банковскую систему от небольших циклических рисков, но вряд ли сможет защитить от системных кризисов, вроде кризиса 2008 г. Или долгового кризиса в ЕС 2010 (Греция). Все банки США, пострадавших от кризиса 2008 г., имели капитал более 10% от активов.

Минусами введения новых нормативов является, во-первых, то, что банкам в ближайшие 8 лет может потребоваться до 1 триллиона долларов вливаний в акционерный капитал. Во-вторых, увеличение капитала означает, что увеличится стоимость этого капитала, то есть банкам придется увеличить свои доходы вдвое. А для увеличения доходов банки будут вынуждены поднимать процент по кредитам. Рост процентной ставки будет небольшим,

вряд ли более 0,25% в годовом исчислении, причем в США и Великобритании, где требования к банкам жестче, чем нормативы Базель 3, процентная ставка не вырастет. Но даже процент по кредиту на 0,25% может плохо сказаться на больной экономике. В-третьих, банковскую систему, наверное, ждет ряд слияний и поглощений. А слияние уменьшат количество банков, конкуренцию в банковской сфере и устойчивость системы (поскольку чем меньше игроков, тем менее устойчива вся система).

Еще одной мерой в направлении формирования открытой конкурентоспособной экономики является инвестирование в исследования и разработки. Развитие сектора информационно коммуникационных технологий является одним из основных приоритетов ЕС. Так, инвестиции в ИКТ-сектор составляют 25% общего объема инвестиций в исследования и разработки в ЕС. По данным 2007 года, в частных ИКТ-компаниях работало 32% исследователей, создавших 4,8% ВВП ЕС, тогда как в США вклад частных ИКТ-компаний в ВВП составляет 6,4% [14].

Участие частного капитала в финансировании НИОКР в странах ЕС достигает 55%, а в США – 67%. По данным ЮНЕСКО, в 29 странах на долю частного финансирования высшего образования приходится более 50% общего объема финансовых ресурсов, в 22-х странах – от 25% до 50%, в 25 странах - 10-25% и в 33 странах – менее 10 % [13].

В Европейском Союзе созданы мощные агентства, координирующие и анализируют инвестиционный процесс в исследования и разработки. Одной из таких институтов является Генеральный директорат по предпринимательству и промышленности (Directorate General Enterprise and Industry), который инициировал проект PRO INNO Europe. Основное его Раздел 4 Проблемы управления инновационным развитием Маркетинг и менеджмент инноваций, – проводить постоянный анализ инновационной политики на всех уровнях, сравнивать эффективность инновационной деятельности, координировать соответствующие национальные и региональные программы, давать прогнозы и рекомендации для более эффективного выполнения совместных действий. Такую же координирующую и информационную роль выполняет электронная «Сеть инновационных регионов в Европе» (The Network of Innovating Regions in Europe – IRE), которая создает основу для развития системы «Региональных инновационных стратегий», способствует обмену опытом региональной поддержки инноваций и разработки методологии формирования региональных инновационных программ. Перенос инновационной политики на региональный уровень – характерная черта современной стратегии ЕС» [2].

Пять государств Союза – Дания, Финляндия, Германия, Швеция и Соединенное Королевство – продолжают (наряду с Японией и США) оставаться мировыми инновационными лидерами [1]. В то же время большинство других стран ЕС приближаются к государствам-лидеров, а три новые страны Союза (Эстония, Чехия и Литва) за десять лет могут достичь среднеевропейского уровня инновационной. По данным обзора, мировым инновационным лидером является Швеция. В «первой корзине» наиболее

инновационных стран также находятся Дания, Финляндия, Германия и Соединенное Королевство, а среди стран, не входящих в ЕС, - Израиль, Япония, Швейцария и США. В «второй корзине» находятся Австрия, Бельгия, Канада, Франция, Исландия, Ирландия, Люксембург и Нидерланды. В «третьем» (страны с умеренным уровнем инновационной) - Кипр, Чехия, Эстония, Италия, Норвегия, Словения, Испания и Австралия. Наконец в «четвертой корзине» (страны с наименьшим в ЕС уровнем инновационной) находятся Болгария, Хорватия, Греция, Венгрия, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Португалия, Румыния и Словакия. 2.

Снижение выбросов CO₂. Достижения этого приоритета возможно путем внедрения использования экологически безопасного транспорта. Это обеспечит снижение выбросов вредных газов, энергобезопасность, стимулировать использование возобновляемых источников энергии и ориентированных технологий.

В Европе выбросы CO₂ в отраслях, регулируются схеме торговли выбросами ЕС, выросли на 3% и отстают от темпов восстановления производства после снижения выбросов CO₂ до 11,8% в 2009 году. Общие выбросы CO₂ в 27 странах ЕС выросли на 3% до 4,0 млрд тонн (в 15 странах Европы на 3% до 3100000000 тонн) и в США на 4%, до 5200000000 тонн, после падения в 2009 году на 4% в 27 странах ЕС и 8% в 15 странах ЕС и США. Общие выбросы CO₂ во всех промышленно развитых странах, согласно Киотскому протоколу имеют количественные обязательства по сокращению выбросов парниковых газов, выросли в 2010 году на 3,5% (включая США, хотя там этот протокол не ратифицировали). В Европе планируется ввести стандарт выбросов CO₂ для автомобилей – в 120 г / км в 2012 году, к 2015 году планируется достичь показателя 130 г / км, тогда как в 2020 году этот показатель должен составлять 95 г / км. \

Основной тенденцией в развитии возобновляемых источников энергии является ежегодный рост энергоснабжения за счет возобновляемых источников энергии, которые увеличилась после 2003года с нескольких процентов до 6% в среднем, а 2010 год отмечен рекордным показателем роста более чем на 7% за весь период с 1990 года. Доля энергии, получаемой от возобновляемых источников, в общемировых поставках выросла с 7% в 2004 году до 8% в 2009 и 2010 годах (без учета традиционных видов биотоплива, таких, как дрова и древесный уголь). Доля атомной энергии, другого источника «чистой» энергии оставалась постоянной, около 6% в течение многих лет, при этом мощность атомных станций увеличивалась в соответствии с растущего мирового потребления энергии [16].

Опыт Европейского Союза в формировании инновационной стратегии устойчивого развития. Устойчивое управление природными ресурсами. В рамках этого приоритета научное сообщество Евросоюза занимается проблемами деградации земельных ресурсов, своевременного прогнозирования наводнений и лесных пожаров, изменения климата.

Одной из инициатив ЕС стало издание атласа почв Европейского Союза. Составлен и опубликован учеными из Европейского исследовательского центра (JRC) атлас почв стран Евросоюза – это первая попытка оценить состояние сельскохозяйственных земель в масштабах всей Европы. По данным Атласа, на сегодня основные угрозы для плодородия земель – это эрозия, деградация вследствие чрезмерного использования удобрений и других химических веществ, потеря органических веществ, промышленное загрязнение, потеря биологического разнообразия, уплотнения земли в результате использования техники, а также стихийных бедствий. Поскольку деградация земли имеет необратимый характер, необходимо срочно принять меры по ослаблению негативных факторов: прежде всего это распространение среди фермеров технологий, не связанных с причинением вреда окружающей среде.

Атлас показал, что почти треть территории ЕС занимают так называемые «уставшие» почвы. Это почвы, потеряли свой биологический потенциал вследствие хозяйственной деятельности. Речь идет о почвах, которые либо полностью потеряли свой биологический потенциал, или близки к этому. Интенсивное сельское хозяйство, применение пестицидов, химических удобрений, а также строительные работы приводят к «износу» почв. Они теряют свою микрофауну – червей, нематод и т. П., Насекомых, оздоравливали почвы. Особенно угрожающая ситуация сложилась в Центральной и Южной Англии, в странах Бенилюкса, Северной Франции, на северо-западе Германии и в ряде регионов Северной Италии и Восточной Европы. Здесь биологическом разнообразии животных, живущих в почвах и обогащают их кислородом и микроэлементами, вместо 1600-1800 видов составляет лишь около 800-1200 видов.

По мнению ученых из JRC, если сегодня не принять меры по оздоровлению европейских почв, то уже через 10-15 лет будет поздно. И на территории Евросоюза от 15 до 20 процентов территории могут занять пустынные и вялые, с точки зрения биопродуктивности почв, земли. Европейский исследовательский Центр постоянно составляет и публикует карты информации об угрозах возможных наводнения, пожара, обеспечивает своевременное предупреждение катаклизмов.

Особое внимание приковано и к глобальным проблемам изменения климата. Рекомендации, которые могут предотвратить нежелательные изменения климата, следующие:

1. Рост средней температуры на планете не должно превысить 2 градуса Цельсия.
2. К 2015 году выбросы парниковых газов должны быть ниже уровня 1990 года, который взят за точку отсчета. К 2050 году уровень выбросов должен быть уменьшен вдвое.
3. Промышленно развитые страны должны взять на себя инициативу и сократить выбросы на 30% к 2020 году и на 80-90% к 2050 году (по сравнению с уровнем 1990 года). Сегодня задача на 2020 год более важны,

так как их выполнение продемонстрирует готовность правительств действовать.

4. Страны G8 должны признать, что защита лесов имеет важнейшее значение для борьбы с изменением климата. Примерно пятая часть всех выбросов парниковых газов связана с вырубкой тропических лесов. Правительства должны поддержать создание в рамках Киотского протокола эффективных механизмов борьбы с обезлесиваем и деградацией лесов в тропиках. При этом ведущую роль в выработке таких инициатив должна взять на себя ООН, а не Всемирный банк.

5. Обеспечение общества безопасными продуктами питания и потребления. Безопасность и качество продуктов питания является неотъемлемой составляющей существования, благополучия и качества жизни. Продукты должны полностью соответствовать всем условиям безопасности продуктов питания. Европейский Союз ставит перед собой цель обеспечить поставки безопасных продуктов питания в мире, и он должен разработать системы, с помощью которых он достигнет этой цели. Нормы безопасности продуктов питания в ЕС самые строгие в мире. Еврокомиссия предлагает еще более усовершенствовать требования к маркировке продуктов.

В связи с постоянным изменением и развитием мирового рынка и технологических условий производства продуктов питания (появление новых продуктов питания, диетических составляющих и добавок, накопления пестицидов и остатков ветеринарных препаратов, генетически модифицированные технологии и т.д.) одновременно во всем мире появляются многочисленные проблемы, связанные с безопасностью продуктов питания (аллергия на продукты, чувствительность к продуктам, заболевания пищевого происхождения, интоксикации).

Чтобы обеспечить безопасность пищевых продуктов, разработано несколько систем управления качеством и безопасностью. Получила распространение система HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) – анализ риска по критическим точкам. Эта система использует 7 основных принципов, изложенных в Codex Alimentarius Commission в 1993 году: выявление опасных факторов, определения критических контрольных точек, определение критических пределов, создание системы мониторинга, разработка системы корректирующих действий, системы самопроверок и системы документации. При создании системы HACCP разработаны 29 тыс. Общих стандартов качества, хотя в каждой стране существуют и учитываются национальные особенности конкретных производств. По инициативе Германии, Франции и Бельгии вступил в силу нормативный документ ISO 22000, регламентирующий дальнейшее обеспечение безопасности потребления пищевых продуктов. Он составлен на основе предыдущих, в частности ISO 9000 и ISO 14000. В него внесены дополнения и уточнения, отражающие современные требования к качеству пищевых продуктов. Документ содержит методы проверки и оценки качества пищевых продуктов,

проведение анализов и контроля качества. Этот стандарт гарантирует качество и безопасность продукции на предприятии, дополняет общесистемный стандарт ISO 9001: 2000. Он требует дополнительных капиталовложений и модернизации оборудования на заводах и комбинатах пищевой промышленности. Чтобы завоевать новые сегменты рынка, увеличить экспорт продукции и вступить в СОТ, отечественная продукция должна быть обязательно сертифицирована [6].

В ЕС разработке программ, принципов и процессов, определяющих требования к безопасности продуктов, находится в компетенции отдельных государств-членов ЕС, законодательство которых отличается между собой. ЕС ограничивается изданием директив, чтобы обеспечить свободное продвижение продуктов в странах ЕС и унифицировать требования к безопасности продуктов питания и кормов.

28 января 2002 Европейским парламентом и Советом было принято постановление (ЕС) № 178/2002, которая определила общие принципы и требования Закона о продуктах питания, а также принято постановление о создании европейского органа контроля безопасности продуктов питания и установления методов обеспечения безопасности продуктов (АВИ. № ЕС 31, ст. 1). Действие постановления распространяется на все страны ЕС. Целью этого постановления является «Создание основ для высокого уровня защиты здоровья человека и потребительских интересов в области продуктов питания, учитывая многообразие ассортимента пищевых продуктов». Такое обобщение стало предпосылкой для создания надежной научной основы и эффективной организационной структуры. На основании этого постановления было организовано европейское ведомство защиты безопасности продуктов питания.

Действие постановления № 178/2002 распространяется на все этапы производства, обработки и сбыта продуктов питания и кормов. Опасные продукты с момента вступления в силу закону не могут распространяться в странах ЕС, импортироваться или экспортироваться. К опасным продуктам питания относят те, которые могут нанести вред здоровью, не пригодные для употребления в пищу, а также неправильно маркированы. Суть системы надежности продуктов это «отслеживание», предусматривающий возможность отследить движение, местонахождение и происхождения пищевых продуктов, животных и компонентов животного происхождения, предназначенных для использования в качестве продовольствия, на всех стадиях производства, обработки и распределения. В случае подозрения возникновения угрозы для здоровья людей действием продуктов питания компетентные органы могут принять решение о внедрении предыдущих мероприятий риск-менеджмента. Согласно упомянутым постановлением, опасность – это биологический, химический или физический действующий фактор в продукте или кормах, или состояние продукта или корма, которые могут нанести вред здоровью. Причиной возникновения опасности могут

быть, например, пестициды. Эти вещества должны пройти процесс допуска (директива 91/414 / ЕС).

Вопрос о допуске действующего вещества пестицидов решает комиссия ЕС в сотрудничестве с отдельными государствами ЕС. Процессом допуска средств защиты растений занимается отдельно каждая страна ЕС. Допускается использование только таких средств защиты растений, действующие вещества которых занесены в приложение директивы 91/414 / ЕС. Для допущенных в ЕС действующих веществ установлено шкалу предельных величин, которые не могут быть превышены в соответствующих продуктах и кормах. Основой этого служит директива 90/642 / ЕС от 27 ноября 1990 року, которая была изменена со вступлением в результате действия директивы 97/41 / ЕС. Предельные величины были установлены Комитетом пищевых продуктов и здоровья животных при Европейской комиссии от 1.01.2002 г.. И приведены в списке средств защиты от вредителей. В отдельных странах есть некоторые особенности. Например, если использование определенных действующих веществ не допускается в Германии вообще или по определенным культурами, производители средств защиты растений могут их импортировать. Поскольку постановление ЕС о согласовании допустимого количества действующих веществ в продуктах питания и кормах вступит в силу только с 2008 року, действующее вещество еще можно использовать в некоторых странах ЕС. Однако в Германии ее применять запрещено.

Важным документом до недавнего времени была Директива Совета ЕС «О гигиене пищевых продуктов» № 93/43 от 14.06.1993 р., Которой определялись общие принципы гигиены продовольственных товаров и их проверки. От предприятий пищевой промышленности требовали проведения анализа рисков, выявление в технологическом процессе параметров, критичных для обеспечения безопасности продукции и мониторинга в соответствующих точках технологического процесса. Эта директива была заменена правовым актом высшего порядка - Регламентом Европейского Парламента и Совета № 852/2004 «О гигиене пищевых продуктов», который вступил в силу 01.01.2006 г.

Отдельно функционирует Директива Совета 89/397 / ЕС от 14.06.1989 г. По о правительственный контроль за продовольственными товарами. В ней определены общие принципы осуществления правительственного контроля за продовольственными товарами, пищевыми добавками, витаминами, минеральными солями, а также материалами, имеющими контакт с пищевыми продуктами. Согласно директиве государства-члены должны беспокоиться о том, чтобы продовольственные товары, предназначенные для отправки на рынок другого государства, проходили такой же тщательный контроль, как и те, что предназначены для продажи на их собственной территории.

Директива Совета 2000/13 / ЕС от 20.03.2000 г. Предусматривает сближение законодательств государств-членов, касается маркировки,

представления и рекламы пищевых продуктов. Маркировка обязательно содержит перечень и количество некоторых ингредиентов категорий ингредиентов (приводится в порядке убывания концентраций). Кроме того, приводятся все вещества, входящие в состав отдельных ингредиентов. Обязательным элементом является выделение минимального срока годности или конечной даты потребления для продовольственных товаров, неустойчивых к микробиологической порчи; описание специальных условий хранения или условий потребления. Предусмотрено в маркировке приводить название фирмы, адрес производителя, предприятия, проводит фасовки, или продавца, представительство которого находится в стране ЕС. Вся информация на этикетке должна хорошо читаться и быть размещенной так, чтобы ее хорошо было видно и невозможно было удалить. В случае микробиологически неустойчивых пищевых продуктов, после короткого периода могут быть опасными для здоровья человека, дату минимального срока годности заменяют дату потребления. Подробная информация о продукте должна быть указана на каждой упаковке. Производители должны подать данные о процентном содержании сахара, жира и ряда ингредиентов, которые могут вызвать аллергию. На упаковке также должна указываться информация о стране происхождения и калорийность продукта. В подавляющем большинстве случаев вся эта информация уже есть на упаковках продуктов питания, продающихся в ЕС. Однако теперь маркировка продуктов будет определяться единым правилам во всех странах ЕС. Эти новые правила маркировки дают большую прозрачность и информирования потребителей о качестве продуктов во всем Евросоюзе.

5. Ядерная безопасность. Использование ядерной энергии в Европе регулируется договором 1957 года с Евратома, который предусматривает, что европейские страны придерживаются его гарантий безопасности - примерно таких же, которые прописаны и в положениях Международного агентства по атомной энергии ООН (МАГАТЭ) в области применения ядерных установок и ядерных материалов. Однако в отличие от МАГАТЭ Евратом не устанавливает стандартов ядерной безопасности, которые должны силу закона.

Ядерная безопасность в Европе на сегодняшний день является индивидуальной ответственностью каждого государства-члена ЕС. После того как ЕС принял так называемый «Зеленый документ об энергетической безопасности» («Зеленые документы» Евросоюза также называют «Зелеными книгами») 29 ноября 2000, впервые поднят вопрос о месте ядерной энергетики среди других источников энергии, используемых для получения электроэнергии в Евросоюзе.

Еврокомиссия также предложила устанавливать адекватные финансовые ресурсы для утилизации старых атомных электростанций на территории Евросоюза. Для достижения этой цели директива Еврокомиссии предлагает план по созданию, управлению и использованию фондов, которые должны гарантировать, что процесс утилизации будет проходить таким

образом, что население и окружающую среду будут защищены от радиации. Он также предусматривает, что фонды по утилизации, отложенные предприятиями, эксплуатирующими (ядерные установки), должны находиться в отдельном управлении, чем все другие финансовые ресурсы.

Комиссия также предложила директиву, адресованную всем членам ЕС, о предоставлении четких решений в разумные сроки в области обращения с радиоактивными отходами. Согласно этой директиве государства-члены ЕС должны будут определить, как приоритетный вопрос геологического захоронения высокорadioактивных отходов: согласно большинству оценок, это наиболее безопасный метод обращения с радиоактивными отходами из всех известных на сегодняшний день, – и принять на себя обязательства по установлению сроков выполнения этой задачи. Директива Еврокомиссии предусматривает, что к 2018 году эти объекты будут полностью готовы к работе. Также от членов ЕС нужно иметь к 2013 году полностью функциональные хранилища для низкорadioактивных отходов.

К 2050 году при неблагоприятной конъюнктуре доля атомной энергии в мировом электроэнергетическом балансе может снизиться более чем вдвое – до 6%. Однако МАГАТЭ всегда считались оптимистичными для атомной промышленности. Поэтому они чаще не сбываются. При благоприятном стечении обстоятельств прогнозируется незначительный рост до 2030 года. Если сегодня АЭС вырабатывают около 13,5% от всей производимой в мире электроэнергии, то к 2030 году атомная доля вырастет лишь до 14%. А к 2050 году снова снизится до 13,5%. В целом в ближайшие 40 лет прогнозируется трехкратное увеличение выработки электроэнергии в мире [12]. 6.

Развитие системы безопасных технических стандартов в строительстве и предотвращения чрезвычайных событий и катастроф. В последнее время в связи с большим количеством катастроф как техногенного, так и природного характера в мире Европейский Союз занимается вопросами, связанными с безопасностью строительства, соблюдением стандартов зданий в сейсмически опасных районах. Кроме того, ученый сообщество активно работает над вопросами прогнозирования и предупреждения катастроф. Такая деятельность реализуется в принятии различных технических стандартов и норм.

Основной директивой области технических стандартов и норм в ЕС директива 98/34 / ЕС, принятая Европейским парламентом 22 июня 1998 и дополнена директивой 98/48 / ЕС. Директива 98/34 / ЕС установила Новый подход к стандартизации продукции и Глобальный подход к определению соответствия этой продукции существенным требованиям.

Директива 89/106 / ЕС о тождестве законов, правил и административных документов государств-членов ЕС в области строительной продукции принята Европейским парламентом 21 декабря 1988 года. Поскольку эта директива была утверждена раньше утверждение директивы 98/34 / ЕС, то ссылки в ней установлены на более раннюю

директиву 83/189 / ЕС. Однако основные принципы, изложенные в этой директиве, не расходятся с принципами директивы 98/34 / ЕС.

Комплекс директив по энергетической эффективности строительного объекта. По требованию об экономии энергии и теплоизоляции зданий в ЕС пошли путем разработки специальных директив, предназначенных для стандартизации в странах ЕС строительных нормативов по повышению энергоэффективности зданий. Стандарты ИСО по энергетическим параметрам зданий.

Европейская система технического регулирования представляет собой хорошо сбалансированную систему, направленную на обеспечение свободной торговли в рамках ЕС. В ее основу положена директива 98/34 / ЕС, касающаяся нового подхода к техническому регулированию. В директиве 89/106 / ЕС, касающейся строительной продукции, разделены понятия строительные изделия, которые могут перемещаться через границы государств-членов ЕС, и строительные объекты, то есть объекты недвижимости, к которым применяются национальные стандарты при соблюдении шести существенных требований по механической прочности и устойчивости объекта, безопасности объекта при пожаре, санитарной безопасности, безопасности использования объекта, защиты его от шума, экономии энергии и теплоизоляция объекта. Директивой 89/106 / ЕС предусмотрен механизм, не препятствует использованию большей части национальных стандартов на национальном уровне по схеме: постановления национальных правительств - национальные стандарты.

Проблеме эффективного использования энергии и теплозащиты зданий уделяется особое внимание, включая энергетическую сертификацию зданий, для чего разработаны четыре директивы, в том числе Директиве 2002/91 / ЕС по энергетической эффективности зданий EPBD [5]. Национальные законы, нормы и административные правила стран-членов ЕС приводятся в соответствие с этими директивами.

Гармонизированы стандарты по энергетической эффективности находятся на стадии разработки. Проекты первых двух стандартов разработаны Германией и Францией. Кроме того, разработан комплекс стандартов ИСО по этой проблеме. Эти стандарты в будущем планируется гармонизировать по образцу Еврокодов в соответствии с требованиями директив 98/34 / ЕС и 89/106 / ЕС [10]. Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).

1. Европейский Союз является сегодня инициатором формирования и внедрения инновационных стратегий устойчивого развития. Они нацелены на следующие приоритеты: формирование открытой и конкурентоспособной экономики; снижение выбросов CO₂ устойчивое управление природными ресурсами; обеспечение общества безопасными продуктами питания и потребления; ядерная безопасность; развитие системы безопасных

технических стандартов в строительстве и предотвращения чрезвычайных событий и катастроф.

2. Для каждого из указанных приоритетов Европейским Союзом наработана значительное количество директив, имеющие силу законов и являются обязательными к исполнению.

3. Инвестирование в исследования и разработки являются наиболее актуальными среди мероприятий по формированию открытой конкурентоспособной экономики, развивающейся в направлении устойчивого развития.

4. Улучшение финансовых регуляторных механизмов во всех странах Евросоюза может обеспечить реальную защиту от рисков.

5. Одним из существенных факторов разработки инновационных стратегий устойчивого развития является формирование новых стандартов и требований к выпускаемой продукции.

6. Формирование адекватных финансовых ресурсов существенно улучшит ситуацию по развитию инновационных стратегий устойчивого развития.

Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку и практическую адаптацию инновационных стратегий устойчивого развития ЕС в практику хозяйствования украинских предприятий, что обеспечит повышение уровня их конкурентоспособности в современных условиях хозяйствования.

Список использованных источников

1. Барановская М.И. Влияние экономического кризиса на дальнейшее развитие инновационной сферы стран европейского союза / М.И. Барановская // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2010. – С. 490-493.

2. Бочарова Н.В. Современная стратегия инновационного развития Европейского Союза / Н.В. Бочарова // Бюллетень Международного Нобелевского экономического форума. – 2010. – № 1 (3). – Т.2. – С. 43-50.

3. Гринев Л.С. Экологически сбалансированная экономика: проблемы теории: монография / Л. Гринев. – Львов: ЛНУ им. И. Франко, 2001. – 240 с.

4. Дейли Г. Вне роста. Экономическая теория устойчивого развития / Г. Дейли. – пер. с англ. Ин-т устойчивого развития. – М.: Интелсфера, 2002. – 312 с.

5. Директива Европейского Союза по энергетическому выполнению зданий / Директива 2002/91 / ЕС Европейского парламента и Совета от 16 декабря 2002 года. – Официальный вестник Европейских Сообществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sdla.gov.ua:8080/control/uk>.

6. Справочник стандартов ЕС по регулированию органического производства и маркировки органических продуктов. – М.: Федерация органического движения Украины. – 2008. – С. 44-45.

7. Згуровский М.З. Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005-2007 / 2008 годы) / М.З. Згуровский, А.Д. Гвишиани. – М.: НТУУ «КПИ», 2008. – 140 с.

8. Ильяшенко С.Н. Прогнозирование стратегического направленного опережающего инновационного развития / С.Н. Ильяшенко // Инновационная Россия: опыт регионального развития: сборник научных трудов / ред. кол. : С. Емельянов, Л.Н. Борисоглебская и др. – Курск: Курский гос. техн. ун-т, 2010. – С. 114-119.

9. Ильяшенко С.М. Управление потенциалом инновационного развития промышленных Л.Г. Мельник, И.Б. Дегтярева. Опыт Европейского Союза в формировании инновационной стратегии устойчивого развития предприятий для обеспечения их устойчивого развития / С.М. Ильяшенко, Ю.С. Шипулина // Устойчивое развитие и экологическая безопасность общества в экономических трансформациях: монография / [Андреева Н.М., Бараник В.А., Балашов Е.В. и др.]; по научной редакцией д.э.н., проф. Хлобыстова Е.В. / РВПС Украины, ИПРЕД НАН Украины, СумГУ, ЛНТУ, НИИ СРП. – Симферополь: ЧП «Предприятие Феникс», 2010. – С. 192-211.

10. Матросов Ю.А. Техническое регулирование в странах Европейского Союза [Электронный ресурс] / Ю.А. Матросов. – Режим доступа: http://www.bau.ua/artic/_950.

11. Оникиенко В.В. Инновационная парадигма социально-экономического развития Украины / В.В. Оникиенко, Л. Емельяненко, И.В. Терон.; под ред. В.В. Оникиенко. – М.: РВПС Украины НАН Украины, 2006. – 480 с.

12. Сливяк Владимир МАГАТЭ: После Фукусимы развитие атомной энергетики замедлится [Электронный ресурс] / Владимир Сливяк. – Режим доступа: <http://www.bellona.ru/weblog/1320232089.2302/11-2011>.

13. Федулова Л.И. Государственная политика развития экономики знаний: особенности реализации антикризисной стратегии [Электронный ресурс] / Л.И. Федулова // Украинский деловой информационный каталог. – Режим доступа: <http://udik.com.ua/articles/article-231/>.

14. From input to output. A selection of highlights of JRC activities // European Commission, European Union. – 2011. – P. 15.

15. Guven S. International Frameworks for the Development of Environment Statistics and Indicators / S. Guven // Workshop on the Institutional Strengthening and Collection of Environment Statistics. – Samarkand, Uzbekistan, 2000. – 25-25 April [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unescap.org/>.

16. Long-term trend in global CO2 emissions / [Olivier Jos G.J., Janssens-Maenhout Greet, A.H.W. Peters Jeroen, Wilson Julian] // 2011 report, PBL

Netherlands Environmental Assessment Agency. – The Hague, European Union, 2011. – P. 17-18.

17. Parson E.A. A summary of major documents signed at the Earth Summit and the Global Forum. Environment 34 (4) / E.A. Parson, P.M. Haas, M.A. Levy. - 1992. – P. 12-15, 34-36.

УДК 346.62:658.15

ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛЯЦИИ И ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Куц А.В.,
студент кафедры финансов*

*Кирилеева А.С.,
доцент кафедры финансов,*

ГОУ ВПО “Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики”, г. Донецк.

В статье изложено содержание понятия финансового механизма предприятия. На основании ежегодной финансовой отчетности за 2014-2017 гг. произведен анализ показателей финансового состояния предприятия филиал №2 ЗАО Внешторгсервис “Енакиевский металлургический завод”. В том числе показатели ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности. На основании расчетов сделаны выводы. Предложены мероприятия по улучшению финансового состояния.

Ключевые слова: *финансовый механизм, финансовый менеджмент, финансовая политика, финансовое состояние.*

The article describes the content of the concept of the financial mechanism of the enterprise. Based on the annual financial statements for 2014-2017. The analysis of indicators of the financial condition of the company branch № 2 CJSC Vneshtorgservis “Enakievsky metallurgical plant”. Including indicators of liquidity, financial stability, business activity and profitability. Based on the calculations made conclusions. Proposed measures to improve the financial condition.

Keywords: *financial mechanism, financial management, financial policy, financial condition.*

Постановка проблемы. Отличительной особенностью территории Донецкой Народной Республики является наличие развитой промышленности, но многие предприятия или закрылись, или работают в условиях экономической изоляции, потери партнерских связей с покупателями и поставщиками, перебоев в поставке сырья из-за сложившейся ситуации. Восстановление промышленного потенциала и обеспечение стабильной работы предприятий является одной из важных

задач, что тесно связано с восстановлением целостности цепочки: поставки сырья, финансирования производства и доставки конечной продукции потребителям.

Анализ последних исследований и публикаций. В странах с рыночной экономикой методы управления финансами еще в XIX в. сформировались в область знаний, получившей название “финансовый менеджмент”. При своем появлении он рассматривал вопросы создания новых фирм и компаний, а в дальнейшем уже занимался управлением финансовых инвестиций и вопросами банкротства. Сейчас он включает все направления управления финансами предприятия. Это стало возможным при умелом использовании тщательно разработанной и внедренной системы финансовых механизмов. Свое понимание в развитие термина “финансовый механизм” внесли зарубежные и российские экономисты: А. Пигу, А. Маршалл, Ф. Найт, П. Самуэльсон, Й. Шумпетер, А. Бабо, В.Г. Базарова, Л.А. Дробозина, В.П. Иваницкий, Д.С. Моляков, С.А. Мухин, В.М. Родионова, М.В. Романовский, В. К. Сенчагов, М.А. Федотова, В. А. Слепов, С.И. Лушин, М.Г. Лапуста и другие. Литовских А.М. рассматривает структуру финансового механизма, как пять взаимосвязанных элементов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое обеспечение, нормативное обеспечение, информационное обеспечение [1]. Другие авторы трактуют понятие финансового механизма предприятия в другом понимании. Новые рыночные условия хозяйствования диктуют необходимость дальнейшего исследования в сфере изучения финансовых механизмов. По сути, это проблема определения предельных и оптимальных границ формирования и распределения прибыли предприятий с учетом эффективности использования ограниченных природно-сырьевых, трудовых и финансовых ресурсов, определения оптимальных пропорций распределения прибыли предприятий между государством, собственниками предприятий и нанимаемыми им работниками. Функции финансов, как указывается в трудах Л.А. Дробозиной, реализуется через финансовый механизм [2]. В условиях рыночной экономики появляется качественно новый финансовый механизм, который постоянно развивается и приспособливается к новым условиям. Используя различные элементы финансового механизма, руководители предприятий стремятся обеспечить реализацию целей финансовой политики, решение ее стратегических и тактических задач через финансовый механизм управления. Финансовый механизм включает множество взаимосвязанных, соединенных между собой элементов, соответствующих разнообразию финансовых отношений хозяйствующих субъектов [3]. Эффективный финансовый механизм позволяет в полном объеме реализовать цели и задачи, стоящие перед предприятием. Финансовый механизм играет главную роль в распределении финансовых ресурсов. А эта задача является одной из основных в экономике.

Актуальность исследования. В нашем регионе применение эффективного финансового менеджмента находится пока лишь в стадии становления, сталкиваясь с экономическими трудностями, несовершенством

нормативно-правовой базы, недостаточным уровнем подготовки специалистов к работе в условиях экономического кризиса. Двигаясь путем рыночных реформ и преодолевая кризисные экономические трудности, отечественные предприятия смогут в полной мере использовать теоретический и практический опыт передовых стран в области финансового менеджмента и создании эффективного финансового механизма.

Цель статьи. Цель данной статьи – изучение комплекса финансовых инструментов государства и предприятия, системы современных приемов и методов финансового управления, усвоение новой финансовой идеологии хозяйствования, продиктованной рыночной экономикой, ознакомление с финансовыми механизмами, используемыми на предприятиях в современных условиях. В исследовании использован метод структурного (горизонтального и вертикального) анализа. Объектом исследования является финансовая отчетность предприятия филиал №2 ЗАО Внешторгсервис “Енакиевский металлургический завод” за 2015-2017 годы [4].

Изложение основного материала исследования. В управлении деятельностью хозяйствующего субъекта в рыночных условиях самым ответственным и сложным звеном является управление финансами. Любое принимаемое управленческое решение основывается на данных финансового состояния, получаемых в результате отбора, анализа и оценки исходной информации. Все это вполне осуществимо при наличии чувствительной, корректной методики диагностики и мониторинга их текущей хозяйственной деятельности. Наличие здоровых финансов на предприятии достигается благодаря умелому использованию финансовых инструментов, позволяющих регулировать и управлять хозяйственными процессами для достижения максимального экономического эффекта. Выработанная на основании долгосрочных целей тактика развития предприятия, разработанные планы и принятые управленческие решения нуждаются в наличии комплекса финансовых инструментов, позволяющих финансам предприятия быть мобильными и гибкими. Финансовая политика – элемент в системе управления финансами, обеспечивающая распределение имеющихся финансовых ресурсов государства для наилучшего удовлетворения потребностей воспроизводства и роста общественного богатства и воплощается в финансовом механизме государства [1]. Финансовый механизм – совокупность организационных форм финансовых отношений, порядка, методов формирования и использования фондов денежных средств, методов финансового планирования, форм управления финансами и финансовой системой, финансового законодательства [3]. Практическое использование финансового механизма осуществляется специальными организационными структурами, созданными для управления финансами.

Финансовый механизм – инструмент финансовой политики, т.е. система установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений. В ней именно финансовый механизм является наиболее динамичной составляющей, меняющейся в связи с решением

различных тактических задач. Финансовый механизм государства – совокупность элементов, форм, методов и инструментов формирования финансовых ресурсов, государственных доходов частных лиц. Финансовый механизм призван обеспечить полноценное функционирование системы финансов и реализацию финансовой политики государства и субъектов хозяйствования [2]. Государственный финансовый механизм, его элементы, формы, методы и инструменты жестко регламентируются нормами финансового права. Форма организации финансовых отношений – внешний порядок их организации, т.е. механизм аккумуляции, перераспределения и использования финансовых ресурсов.

Финансовый механизм – инструмент воздействия финансов на хозяйственный процесс. Поэтому финансовый механизм выполняет такие же функции, как финансы. Наряду с этим финансовому механизму присущи свои функции, а именно: организация финансовых отношений, управление денежным потоком, движением финансовых ресурсов и соответствующей организацией финансовых отношений [5].

Финансовый механизм состоит из двух подсистем: управляющей (финансовая служба предприятия и ее подразделения) [6], управляемой (финансовые отношения, источники финансовых ресурсов, финансовые ресурсы предприятия, денежный оборот предприятия). Регулирование в финансовом механизме – это воздействие механизма на финансовые ресурсы, посредством которого достигается состояние устойчивости финансовой системы в случае возникновения отклонений от заданных параметров и предполагает мероприятия по устранению возникших отклонений от установленных норм.

Элементы финансового механизма [1] представлены на рисунке 1. Финансовый механизм воздействует на объект качественно (использование методов, позволяющих стимулировать развитие субъектов хозяйствования – снижение налоговых ставок) и количественно (пропорции мобилизации и распределения ресурсов) [7].

Теперь немного информации об исследуемом предприятии. ЕМЗ является металлургическим предприятием с полным циклом. Предмет его деятельности: производство и реализация агломерата, чугуна, стали, проката и других сопутствующих видов продукции металлургического цикла [4].

На исследуемом предприятии произведен расчет показателей финансового состояния на основании ежегодной финансовой отчетности за 2014-2017 гг. [4]. Баланс считается ликвидным, если выполняются следующие неравенства: $A1 \geq П1$ $A2 \geq П2$ $A3 \geq П3$ $A4 \leq П4$.

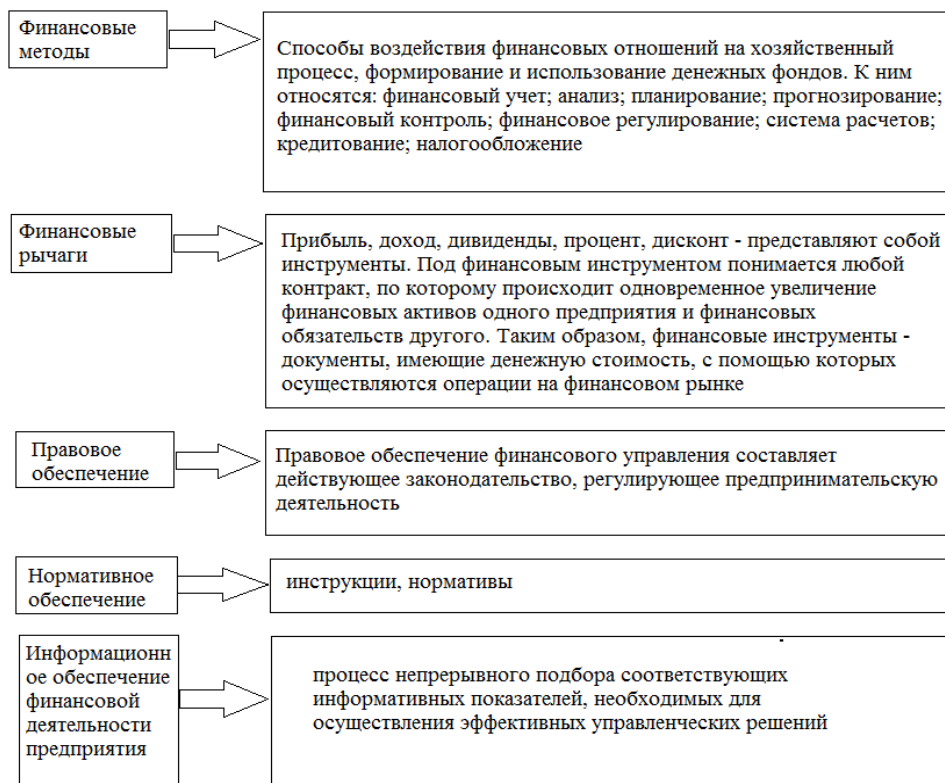


Рис. 1 Элементы финансового механизма

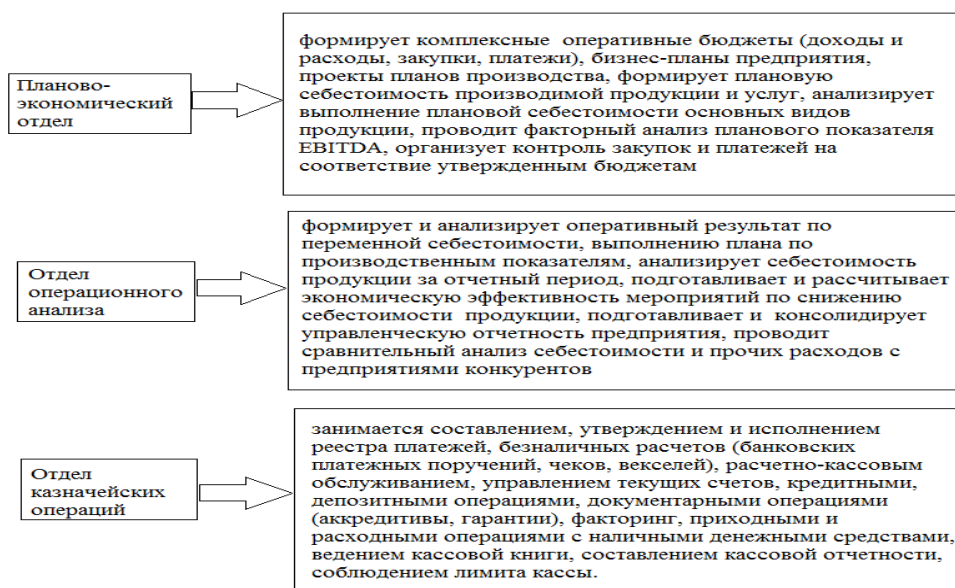


Рис. 2 Структура и функции финансового отдела ЕМЗ

Сравнительный анализ по группам активов и пассивов предприятия приведен в таблице 1. Из сравнительной таблицы видно, что условия ликвидности выполняются только по второй группе активов и пассивов. Медленно реализуемые активы А3 составляли от 35%, 59% и 37% от группы ПЗ, долгосрочных пассивов. И в 2017 г. группа А3, составляющая 2 592 894 тыс. руб., абсолютно превосходит ПЗ, равной нулю, так как нет долгосрочных обязательств.

Таблица 1

Сравнительный анализ показателей групп по активам и пассивам

2014г., тыс. грн.					2015 г., тыс. грн.					2016 г., тыс. грн.					2017 г., тыс. грн.				
A1	26 147	<	П1	14 695 351	A1	47 536	<	П1	15 380 521	A1	378 316	<	П1	16 373 508	A1	14 246	<	П1	10 062 219
A2	14 609 965	>	П2	1 082 821	A2	15 242 861	>	П2	4 000 824	A2	20 993 353	>	П2	4 800 352	A2	11 945 457	>	П2	8 779 618
A3	1 803 869	<	П3	5 058 375	A3	1 494 131	<	П3	2 514 454	A3	2 523 851	<	П3	6 763 291	A3	2 592 894	>	П3	0
A4	5 741 809	>	П4	731 663	A4	5 685 459	>	П4	151 541	A4	5741809	>	П4	511 103	A4	10 398 576	>	П4	5 131 729

Предприятие не платежеспособно, ни в краткосрочной, ни в долгосрочном периодах. Группа А4, трудно реализуемые активы, предназначенные для длительного использования, значительно превышают постоянные пассивы П4, т.е. собственный капитал, доходы будущих периодов и обеспечения. П4 составлял всего лишь 12,7%, 2,6% и 9% за исследуемый период, т.е. собственный капитал очень минимальный и этот факт отрицательно сказывается на финансовом положении предприятия. В 2017 г. уставной капитал отсутствует, в наличии прибыль в размере 5 131 729 тыс. руб. и соотношение П4/А4 составило 0,49. Реальность такова: баланс не ликвидный. Для создания ликвидного баланса необходимо увеличить группу активов А1, она значительно меньше группы П1 – наиболее срочных обязательств, наиболее ликвидные активы составляют 0,17%, 0,31% и 2,3% от краткосрочных долгов за 2014-2016гг. и 0,14% в 2017г.

На основании таблицы 1 рассчитываются коэффициенты ликвидности, динамика изменения которых по годам представлена в таблице 2, из которой видно, что баланс неликвидный и способность предприятия оплатить текущую задолженность очень низкая.

Таблица 2

Анализ коэффициентов ликвидности предприятия

№ п\п	Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1.	Коэффициент общей ликвидности (покрытия)	0,47	0,45	0,56	0,47
2.	Коэффициент промежуточной ликвидности	0,93	0,79	1,01	0,63
3.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0017	0,0024	0,018	0,075

1) Существующий коэффициент общей ликвидности составляет 0,47; 0,45; 0,56 и 0,47 (в отличие от норматива от 1 до 2х). 2) Только коэффициент промежуточной ликвидности 0,93; 0,79, 1,01 и 0,63 по годам попадает в норматив (0,7-0,8) и то за счет существующей громадной дебиторской задолженности, которая не уменьшается во времени. 3) Для стран с переходной экономикой его оптимальное значение признается на уровне 0,2 – 0,35. Расчетная величина у предприятия ниже допустимой, и значит, оно не готово платить по долгам.

Финансовое состояние предприятия с позиции долгосрочной перспективы связано с финансовой структурой, степенью его зависимости от кредиторов и дебиторов. Данные о финансовой устойчивости приведены в таблице 3.

Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия дают следующую картину:

Таблица 3

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости предприятия

№ п/п	Показатель	Экономическое содержание	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1.	Коэффициент финансовой автономии	Характеризует долю в общей сумме средств	0,034	0,007	0,018	0,21
2.	Коэффициент финансовой зависимости	Обратный коэффициенту финансовой автономии	29,48	145,49	55,66	4,67
3.	Коэффициент финансового риска	Соотношение привлеченных средств к собственному капиталу	28,48	144,49	54,66	3,67
4.	Коэффициент маневренности собственного капитала	Какая часть собственного капитала находится в собственном обороте	-6,84	-36,71	-10,12	3,03
5.	Коэффициент покрытия структуры долгосрочных вложений	Какая часть ОС профинансирована за счет собственных средств	0,81	0,37	1,11	0
6.	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	Сумма 6 и 7 равна 1	0,86	0,93	0,92	0
7.	Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников	Отношение собственного капитала к сумме собственного капитала и долгосрочных обязательств	0,14	0,07	0,07	1

Коэффициент финансовой автономии (доля собственного капитала в общей сумме средств) за исследуемый период составил 0,034; 0,007, 0,018 и 0,21 (при критической величине 0,5), и обратный ему коэффициент финансовой зависимости (при критической величине 2) составил 29,5; 145,5, 55,6 и 4,67 что даёт ясно понять о сильной финансовой зависимости предприятия. Коэффициент финансового риска 28,5; 145,5, 55 и 3,67 (при норме 0,5) говорит о сильной зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Доля собственного капитала в оборотных средствах минимальна и не даёт возможности для манёвра. Большая часть основных средств также профинансирована инвесторами. Руководство завода должно обратить на это внимание и поставить целью на ближайшее будущее увеличение доли собственных средств в финансировании предприятия. То же говорят: коэффициент финансовой зависимости (обратный коэффициенту финансовой автономии) при нормативе – 2 и коэффициент финансового риска при нормативе – 0,5-1. Остальные коэффициенты показывают, что предприятие сильно зависело от внешних источников, пока находилось в составе Метинвест. С 2017 г. не имеет уставного капитала и долгосрочных обязательств. В этот период оно находится под внешним управлением.

Далее в таблице 4 приведен анализ эффективности использования ресурсов, дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 4

Анализ эффективности использования ресурсов, дебиторской и кредиторской задолженности

№ п\п	Показатель	Экономическое содержание	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1.	Коэффициент оборачиваемости активов	Сколько денежных единиц приносила денежная единица активов	0,54	0,62	0,65	0,70
2.	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Сколько раз в году дебиторская задолженность превращается в денежные средства	0,82	0,99	0,99	7,27
3.	Период оборота дебиторской задолженности	Расчетное кол-во дней погашения кредита, взятого дебиторами	445	368	368	50,21
4.	Коэффициент оборота кредиторской задолженности	Сколько оборотов необходимо предприятию для оплаты имеющейся задолженности	0,69	0,92	0,91	1,81
5.	Период оборота кредиторской задолженности	Расчетное кол-во дней для погашения задолженности	529	397	401	201,7
6.	Коэффициент оборачиваемости запасов	Сколько оборотов за год совершили запасы, перенося свою стоимость на готовую продукцию	8,33	10,67	8,94	9,57

Продолжение таблицы 4

7.	Период оборота запасов	В течение какого периода запасы превращаются в реализованные товары	43,82	34,21	40,83	38,14
8.	Период операционного цикла	Сколько дней требуется для производства. Продажи и оплаты продукции	489	402	409	88,35
9.	Длительность оборачиваемости капитала		4	5	8	-113,35
10.	Коэффициент фондоотдачи	Оборачиваемость ОС	3,15	3,47	3,67	2,06

Анализ дебиторской задолженности показывает, что ее оборачиваемость составляет от 368 до 445 дней. И в 2017 г. период составил 50,21 дней. Это большой срок, учитывая, как было выше сказано, что задолженность составляет до 89-95% в оборотных средствах. В интересах предприятия было бы сокращать величину дебиторской задолженности, тем самым увеличивая сумму собственных средств в обороте. Сроки оборачиваемости кредиторской задолженности немногим выше дебиторской, что является положительным фактором. Но доля кредиторской задолженности в пассиве баланса составляет 97%, 99%, 98% и 79% по годам. Оборачиваемость запасов довольно высокая и ей на предприятии уделяется должное внимание. Длительность операционного цикла высокая (больше года) и в 2017 г. снизился до 88 дней. Оборачиваемость ОС составила порядка 2-3. Группа А2 активов - быстрореализуемые, в своем составе имеет 95%, 93% и 89% дебиторской задолженности соответственно по годам, которая за исследуемый период существенно не сокращается, а в 2017 г. составила 97%. Схематично выше изложенное представлено на рис. 3.

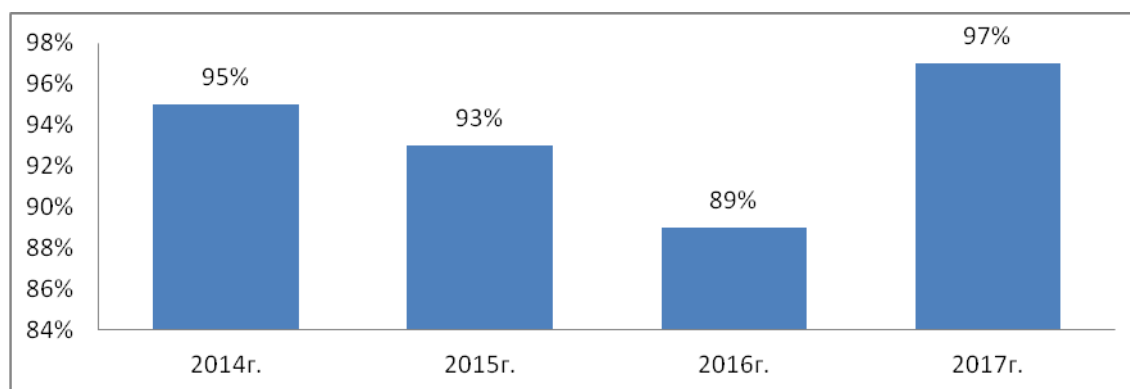


Рис. 3 Соотношение дебиторской задолженности в группе активов А2

О рентабельности в общем можно сделать вывод: предприятие в трудных условиях пытается выжить и работает себе в убыток по основной операционной деятельности. Рассчитанные на основании финансовой отчетности показатели представлены в таблице 5.

Таблица 5

Анализ рентабельности

№ п\п	Показатель	Экономическое содержание	2014 г. %	2015 г. %	2016 г. %	2017 г. %
1.	Рентабельность совокупного капитала	Какая часть прибыли приходится на денежную единицу совокупного капитала	-	-	1,5	0,427
2.	Рентабельность собственного капитала	Какая часть прибыли приходится на денежную единицу инвестированного собственного капитала	-	-	71	1
3.	Рентабельность реализуемой продукции	Эффективность производственной деятельности предприятия	-	-	11	0
4.	Операционная рентабельность реализуемой продукции	Отношение операционной прибыли к выручке	-	-	4	
5.	Чистая рентабельность реализуемой продукции	Отношение чистой прибыли к выручке от реализации	-	-	2,2	0,31
6.	Валовая рентабельность производственной деятельности	Отношение валовой прибыли к себестоимости реализуемой продукции	-	-	12,8	0
7.	Чистая рентабельность производства	Отношение чистой прибыли к себестоимости реализуемой продукции	-	-	2,5	0,28

И в завершении экспресс-анализ финансового состояния предприятия: диагностика банкротства предприятия с использованием пятифакторной Z-модели Альтмана (Z - интегральный показатель уровня угрозы банкротства). Их значения по годам и трактовка представлены в таблице 6.

Таблица 6

Интерпретация показателя Альтмана

Год	Значение Z	Значение показателя	Вероятность банкротства
2014 г.	0,219	<1,8	Очень высокая
2015 г.	0,241	1,81-2,7	Высокая
2016 г.	0,613	2,71-2,99	Вероятная
2017 г.	0,897	> 3	Очень низкая

Результаты расчета показывают, что, согласно приведенной таблице 6 данное предприятие находится на грани банкротства.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблематике. Текущая ситуация характеризуется следующими чертами: нестабильность политическая и военная, непризнанность ДНР создает условия инвестиционной непривлекательности предприятия и невозможности притока капитала со стороны, отсутствие банковского кредитования ограничивает возможности предприятия, снижение покупательской способности влечет уменьшение объема реализации продукции.

Завод в условиях изоляции, разрыва экономических связей, повышения цен на сырье, падения спроса и цен на металлопродукцию пытается выжить, удержаться на рынке, работая даже в убыток. Внешнее управление призвано улучшить положение предприятия в создавшихся условиях.

Для улучшения финансового состояния предприятия предлагаются следующие шаги:

– сократить размер дебиторской задолженности и уделять ей особое внимание. С этой целью следует проводить мониторинг и контроль дебиторской задолженности, создать рабочую группу для контроля дебиторской задолженности, сформировать каждый месяц отчет о просроченной дебиторской задолженности. На заседании проверять исполнение решений прошлых заседаний, заслушивать доклады о проделанной работе по закрытию дебиторской задолженности, предоставлять копии подтверждающих документов, проводить мероприятия по новым фактам и принимать решения.

– уделять внимание снижению себестоимости выпускаемой продукции путем сокращения различного рода потерь и брака, оптимизации ценовой политики организации, увеличения доли предоплаты за отгружаемую продукцию. Обеспечение финансовой устойчивости в отдаленном будущем можно обеспечить внедрением новых видов рентабельной продукции, увеличением размера абсолютно-ликвидных активов, т.е. суммы денежных средств. От этого зависит своевременное исполнение своих обязательств, в т. ч. платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

В настоящее время финансовый механизм большинства предприятий находится в кризисном состоянии, что проявляется в значительном недостатке средств, как для осуществления производственной деятельности, так и для инвестиций. Весомое значение имеет использование системы финансовых стимулов (льгот и санкций) и финансовых рычагов. В связи с этим, предприятие освобождено от уплаты в 2017-2018 гг. налогов: ЕСВ и налога с оборота с целью уменьшения налоговой нагрузки.

Улучшение политической обстановки в регионе способствовало бы восстановлению экономических связей с дальним зарубежьем и создало бы условия для притока средств на предприятие.

Список использованных источников

1. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебное пособие. Таганрог; Изд-во – ТРТУ, 2008 г.
2. Финансы: Учебник для ВУЗов./ Под ред. проф. Л.А. Дробозиной.- М.:ЮНИТИ,2009. – 527.
3. Никитина Н. В. Финансовый менеджмент. – М, КНОРУС., 2009 – С.383.
4. Сайт предприятия филиал №2 ЗАО Внешторгсервис “Енакиевский металлургический завод”. Режим доступа: <https://emz.metinvestholding.com/ru>.
5. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2010. 208 с.
6. Шеремет А.Д. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий – М.: ИНФРА-М, 2010. – 343с.
7. Подъяблонская Л.М. Финансы: Учебник – М.: Юнити-Дана, 2012. – 407 с.

УДК 330.341.1

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ
КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Майборода О.С.,

магистрант,

Жидченко В.Д.,

к.э.н., проф., зав.кафедрой экономики предприятия,

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

Проанализированы проблемы развития конкурентных основ в инновационной деятельности. Выявлен характер влияния факторов на процессы коммерциализации результатов НИОКР с учетом интересов участников инновационного процесса. Проведенное исследование обозначило возможности улучшения инвестиционного климата в сфере инновационной деятельности на основе формирования конкурентоспособных инновационных кластеров и других элементов современной инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: *инновационный процесс, коммерциализация инноваций, трансфер технологий, инновационные проекты, кластеры, инновационная инфраструктура.*

Analyzed the problems of development of competitive foundations in innovation. The nature of the influence of factors on the processes of commercialization of R & D results, taking into account the interests of

participants in the innovation process. The study identified opportunities for improving the investment climate in the field of innovation through the formation of competitive innovation clusters and other elements of the modern innovation infrastructure.

Keywords: innovation process, innovation commercialization, technology transfer, innovation projects, clusters, innovation infrastructure.

Постановка проблемы. Активная инновационная деятельность развитых стран предоставляет их субъектам хозяйствования неоспоримые конкурентные преимущества на рынке. Россия немного отстает от передовых стран относительно масштабного развертывания инновационной деятельности. Прежде всего это касается вопросов коммерциализации новых научных разработок и создания условий для их полноценного применения в хозяйственной сфере.

Опора на активную инновационную деятельность, непрерывный поиск и использование новых способов и сфер наращивания и эффективного использования конкурентного потенциала, завоевание прочных позиций на мировом рынке должен стать основой экономического развития нашего государства и отдельных субъектов хозяйствования. Этому способствует современная инновационная инфраструктура, которая побуждает участников инновационного процесса своевременно раскрывать свой потенциал. Указанные цели предполагают изменения характера экономических отношений в сфере инновационной деятельности с формальных и бюрократических на продуктивные и партнерские, ориентированные на быстрый вывод конкурентоспособных продуктов на рынок с учетом интересов сторон-партнеров и потребителя. Однако недостаточный уровень деловой активности и инновационной культуры, слабость инновационной инфраструктуры и отсутствие обоснованной стратегии развития экономики не дают возможности своевременно и в полной мере воспользоваться результатами новых разработок отечественных ученых и реально ускорить прогрессивные инновационные процессы. Рассмотрению указанных проблем, посвящена данная статья.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы формирования конкурентоспособной среды, способствующей инновационному развитию предприятий, исследовали многие зарубежные ученые, как П. Друкер, С. Энтони, Л. Эдвинссон, Р. Каплан, Г. Линдквист, Б. Лундвал, Д. Нортон, М. Портер, К. Прахалад, Г. Чесбро и другие. Вопросам улучшения среды ведения инновационной деятельности предприятий посвятили свои труды отечественные ученые, в частности, С. Ильяшенко, О. Кендюхов, Ю. Лазаренко, О. Собко, Л. Федулова, Г. Филюк, П. Харов, Л. Шульгина, Т. Ярошевская. В их трудах рассмотрены различные аспекты формирования среды активного восприятия инноваций и коммерциализации новых НИОКР. Однако затронутые в трудах проблемы, возникающие при формировании среды восприятия инноваций, требуют дальнейших исследований и

уточнения предложений с целью их эффективного применения на практике в условиях нестабильной экономической ситуации.

Цель статьи. Целью работы является выявление имеющихся препятствий и ограничений на пути инновационного развития отечественных предприятий с целью создания благоприятной среды и конкурентоспособного потенциала, его эффективного использования для успешного развития. Для выполнения этих задач:

– обоснованы новые подходы к формированию условий по привлечению инвестиций в реализацию перспективных проектов, в основе которых лежат результаты лучших научных разработок;

– проанализирована среда знаний и инновационной культуры, значение налаживания партнерских отношений участников инновационного процесса в кластерах и других инновационных структурах, проблемы их эффективного взаимодействия между собой в процессе трансфера технологий;

– предложены мероприятия, способствующие заинтересованному участию сторон в процессе коммерциализации результатов НИОКР с получением инновационного продукта и его своевременному продвижению на рынок для достижения поставленных целей.

Изложение основного материала исследования. Отсутствие целенаправленной научно обоснованной государственной политики развития отечественной экономики, неблагоприятный из-за санкций ряда стран инвестиционный климат не способствуют созданию предприятий, ориентированных на выпуск высокотехнологичной продукции и получение конкурентных преимуществ на рынке. В связи с этим формирование эффективной конкурентной среды в стране очень актуально, поскольку уровень монополизации отечественной экономики крайне высок, а предпринимательская инициатива и инновационная активность еще недостаточно развиты.

Во многих отраслях, особенно добывающей промышленности, сформировалась монополизированная бизнес среда, которая не способствует инновационной деятельности. По официальным данным Антимонопольного комитета России, доля рынков с конкурентной структурой составляет менее 50 %, а более 78 % отечественных рынков имеют неконкурентные условия хозяйствования. Уменьшается количество предприятий в расчете на 10 тыс. человек населения, все чаще происходят нарушения антимонопольного законодательства, не высок уровень инновационной активности частных предприятий [1].

Современный мир отходит от традиционных представлений о конкуренции. В экономике развитых стран происходит увеличение доли наукоемких высокотехнологичных товаров и услуг в их общем объеме, а участники экономических процессов расширяют устоявшиеся пределы конкуренции, перенося ее в сферу инноваций и на новые рынки. Это предполагает перемещение конкуренции в сферу формирования

инновационного потенциала развития, прежде всего научных исследований и разработок [2].

Итак, формируя эффективную конкурентную среду в сфере инновационной деятельности в России, целесообразно пересмотреть действующие ныне представления о сущности конкурентных преимуществ, сместив внимание на сферу инновационной деятельности с целью продуктивного использования интеллектуального потенциала нации. К основным причинам низкого уровня технико-технологического развития отечественных предприятий относят несовершенство государственной поддержки инновационной деятельности, техническую и технологическую отсталость в ряде отраслей хозяйства, несовершенство механизмов трансфера технологий, неэффективную амортизационную политику, нестабильность налоговой системы, недостаточный уровень инвестирования, недостаток квалифицированных кадров, низкую инновационную активность, несовершенную правовую базу, несовершенство механизмов лизинга [3].

Эффективному функционированию модели открытых взаимоотношений способствуют создание технопарков, бизнес-инкубаторов и других форм партнерств для совместного проведения НИОКР, что позволяет создать оптимальную бизнес-модель, снизить расходы на исследования, создать новые рынки инновационной продукции и увеличить объемы ее предложения на новые рынки (рис.1).



Рис.1. Бизнес-модель процесса инновационного цикла с использованием концепции открытых взаимоотношений

Данная модель создания инноваций опирается на широкий спектр внешних источников знаний, которые выступают в качестве условий внутреннего роста фирм, создания добавленной стоимости. Сотрудничество между фирмами, их поставщиками, клиентами и потенциальными конкурентами имеет весомое значение в продвижении инноваций. Сети помогают фирмам в получении необходимых знаний и ресурсов, повышении их доступности по всей цепочке от ранних стадий технологии до коммерциализации новых научных разработок [4].

Для повышения конкурентоспособности экономики и обеспечения ее развития экономическая политика должна быть направлена на содействие трансферу технологий. Отечественному законодательству в сфере науки и инноваций не хватает системности и направленности на решение проблем интенсификации процессов трансфера знаний и технологий. В этой связи можно констатировать, что действующая законодательная база недостаточно мотивирует изобретателей, исследователей и потенциальных реципиентов результатов научных разработок в объединении их усилий, что должно предусматривать своевременную передачу на взаимовыгодных условиях потенциальным субъектам рынка новых знаний, продуктов и технологий с целью обеспечения их продуктивного использования.

Используя прогрессивных опыт развитых стран, отечественные законодатели предусмотрели правовое обеспечение развития инновационной инфраструктуры (инновационных центров, научных и технологических парков, технополисов, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий, инновационных кластеров, венчурных фондов), и первоочередное рассмотрение заявок на изобретения и финансовые льготы. Однако вопрос развития инновационной инфраструктуры следует рассматривать в неразрывном единстве с созданием национальной и региональных инновационных систем. Национальная инновационная система (НИС) создает условия для формирования научно-технического потенциала страны, центральное место в которой отводится фундаментальной и прикладной науке как производителю инноваций.

Современный отечественный рынок инновационных продуктов характеризуется снижением спроса на инновации, низкой платежеспособностью региональных потребителей, возрастающей конкуренцией на внутренних рынках со стороны иностранных фирм – поставщиков технологий. Поэтому для повышения эффективности и конкурентоспособности экономики страны за ориентир целесообразно выбрать постиндустриальную экономику инновационного типа, стержнем которой должна стать экономика “знаний”. Сердцевиной стратегического плана развития российской экономики должно стать создание высокотехнологичных производств на основе прорывных инновационных технологий по научным направлениям, в которых Россия имеет или потенциально может иметь научные доработки мирового уровня [5].

Распространению инноваций способствуют информационные сети, с помощью которых осуществляют поиск потенциальных коммерческих партнеров. Сети способствуют сокращению транзакционных издержек, связанных с передачей нового продукта от научно-технической в хозяйственную сферу. Сети трансфера технологий позволяют приблизить науку и бизнес, способствуя раскрытию потенциала коммерциализации. Особенно эффективны кластерные сети, объединяющие научные и / или индустриальные парки, где государство берет на себя обязательства по финансовой поддержке их деятельности.

Практика функционирования зарубежных субъектов инновационной инфраструктуры демонстрирует, что около 80 % подобных учреждений в Европе не являются самокупаемыми, а зависят от государственного финансирования (табл.1) [6].

Таблица 1

Структура источников финансирования субъектов инновационной инфраструктуры

Источники финансирования	Удельный вес, %
ЕС и другие международные агентства	22
Федеральные и региональные органы власти	46
Банки и другие бизнес-структур	14
Средства университетов и научных организаций	5
Другие источники	13
Всего	100

Для изменения ситуации в сфере науки и инноваций необходимо изменить восприятие процессов развития как заранее определенной траектории движения вперед и постоянного роста за счет традиционных подходов и технологий. Всегда надо иметь в виду цикличность процессов развития и необходимость ведения постоянной подготовки для своевременного технологического переоснащения и сферы и предоставления услуг, и социальной сферы. И ведущее значение в этих процессах имеет интеллектуальный капитал, наращивание и усовершенствование структуры которого и должно стать основным задачей всех участников инновационного процесса.

Проанализировав состояние дел в сфере инновационной деятельности, можно с уверенностью утверждать о необходимости принятия экстраординарных мер по его улучшению, активизировав усилия, направленные на оживление конкуренции в сфере инноваций и обеспечение эффективного взаимодействия участников инновационного процесса. Важно сосредоточить внимание на стимулировании инновационной активности. Материальная заинтересованность может стать действенным стимулом активизации участия работников в создании и внедрении инноваций только тогда, когда размер вознаграждения будет соотноситься с результативностью интеллектуального труда, а значит, реально будет стимулировать исполнителей. Так уровень оплаты труда в инновационной сфере США в 2,5,

в Японии в 2,7, в Швеции – в 2,1 раза выше, чем в промышленности [7]. В России же оплата интеллектуального труда недостаточно мотивирует ее активизацию, а значит, следует направить максимум усилий на исправление такой ситуации. При этом необходимо четко понимать, что капитал не придет в сферу научных исследований и разработок без радикального повышения финансовой привлекательности участия инвесторов в разработках и реализации инновационных проектов, которые отмечаются высоким уровнем риска.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Для развития инновационной деятельности необходимо создать конкурентную среду в сфере отечественной науки и инновационного бизнеса. Участники инновационного процесса должны иметь надлежащую поддержку государства и возможности принятия самостоятельных решений по участию в реализации конкретных проектов. Важно наладить эффективную систему трансфера технологий на основе развития РОС, инновационных кластеров и других структур, что обеспечивают информирование и взаимодействие участников инновационного процесса. Доминирующим в принятии инновационных управленческих решений должен стать стоимостно-ориентированный подход. Дальнейшие исследования будут сосредоточены на разработке конкретных инструментов стимулирования активности науки и бизнеса по их вовлечения в процесс реализации эффективных инновационных проектов.

Список использованных источников

1. Филюк Г.М. Институциональные факторы формирования конкурентной среды в контексте глобального развития / ч. М. Филюк. Теоретические и прикладные вопросы экономики. – 2013. – Вып. 28, Т. 1. – С. 11-19.
2. Шульгина Л.М. Инновационное развитие предприятий: формирование стратегий: монография / Л.М. Шульгина, В.В. Юхименко; КИИ–М.: Univest PrePress, 2015. – 212 с.
3. Стратегическое управления национальным экономическим развитием: монография: в 2 т. / за заг. ред. О.В. Кендюхова. – Донецк ГВУЗ” ДонНТУ, 2013. – Т 1. – 338 с.
4. Черванев Д. Приоритетные направления реализации открытых инноваций / Д. Черванев, Л. Названова. Вестник Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. – № 136. – 2012. – С. 4-7.
5. Huang F. Does Open Innovation work better in regional clusters? / F. Huang, J. Rice. – Australasian Journal of Regional Studies. – 2013. – Vol. 19, No. 1. – P. 85-120.
6. Инновационное развитие предприятия: учеб. пособ. / за ред. П.П. Никитюка. – М: ЧП “Принтер Информ”, 2015. – 224 с.

7. Андрианова Т.Ю., Анализ состояния инновационного развития промышленных предприятий и пути его стимулирования Т.Ю. Андрианова // Экономический анализ. – 2014. – Т. 16. – № 2. – С. 187-195.

УДК 316.052

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДНР

Мкртчян К.В.,

магистрант,

Шарый К.В.,

к.э.н., ст. преподаватель кафедры финансов,

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

В статье рассмотрена проблема формирования и реализации бюджетной политики. Определены приоритетные задачи бюджетной политики страны на перспективу и представлены показатели по ситуации в настоящее время. Проведен сравнительный динамический анализ доходов бюджета данной территории в сравнении с ближайшими странами.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, бюджетная дисциплина, бюджетная система.

The article deals with the problem of formation and execution of the budget policy. Priorities of the budget policy of the country for the future have been identified and data on the current situation of indicators are presented. A comparative dynamic analysis of budget revenues of the territory compared with the nearest countries.

Keywords: budget, budget policy, budget discipline, budget system.

Постановка проблемы. Стремление Донецкой Народной Республики в становлении независимого государства обуславливает необходимость привлечения внимания к обоснованности и эффективности бюджетной политики в системе государственного регулирования экономики. Следует отметить, что бюджетная политика является эффективным рычагом, влияющим на социально-экономическое развитие государства в целом и его регионов. Это важный компонент финансовой и экономической политики. Целью бюджетной политики является оптимизация формирования доходов бюджета и использование государственных финансовых ресурсов, обеспечение того, чтобы социальная справедливость в перераспределении национального дохода была неотъемлемой частью основных направлений экономической политики, определяемых государством. Значительная роль и место, которое берет на себя бюджетная политика в государственной системе

регулирования, позволяет глубже изучить ее теоретические основы в качестве базиса для проведения взвешенных по штату мер регулирования. Важно отметить, что построение и реализация такой политики должны соответствовать как краткосрочным целям, так и долгосрочным перспективам социально-экономического развития страны. На современном этапе основой бюджетной политики является разработка руководящих принципов использования бюджета в соответствии с социально-экономическим развитием общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию вопросов бюджетной политики и бюджетного регулирования экономического роста, а также механизма его обеспечения посвятили научные работы А. Барановский, С. Буковинский, И. Запатрина, И. Лукьяненко, И. Лунина, И. Лютый, И. Чугунов, А. Чухно, С. Юрий и другие.

Актуальность. Нераскрытые проблемы бюджетной политики и бюджетного регулирования экономического роста, а также механизм его страхования требуют постоянного анализа и совершенствования, и поэтому требуют определения стратегических направлений и целей бюджетной политики для стабилизации и развития государства.

Цель статьи. Целью работы является выявление существенных показателей в становлении бюджетной политики Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала. Бюджетная политика страны является важной частью финансовой политики страны. Это комплекс мер, направленных на сбалансирование доходов и расходов бюджета, а также выбор источников финансирования дефицита бюджета.

Бюджетная политика, как и финансовая политика в целом, направлена на укрепление и дальнейшее развитие экономики, однако в сложившейся ситуации в Донецкой Народной Республике было довольно затруднительно достижение этой цели.

В настоящее время правительство Донецкой Народной Республики проделало большую работу по активизации и достижению совершенно нового уровня развития сфер социальной, экономической, финансовой и иной деятельности в нашем государстве.

Основой для устойчивого экономического и социального развития Республики является структурированная бюджетная система. На данный момент организационная структура Министерства финансов состоит из независимых ведомств, которые контролируют весь процесс бюджетного процесса:

- бюджетное планирование,
- исполнение бюджета,
- контроль исполнения бюджета.

Такая структура Министерства финансов Донецкой Народной Республики обеспечивает согласованность функций отдельных звеньев финансово-бюджетных отношений. Работа одной команды и под тем же

руководством позволяет своевременно выявлять и решать финансовые проблемы, как при планировании, так и в прямом исполнении бюджета, для выполнения последующих контрольных функций с полной и достоверной информацией о планируемых и понесенных расходах.

Наличие всех необходимых финансовых показателей в одном ведомстве позволяет принимать административные решения в процессе использования финансовых ресурсов Республики, ежедневно контролируя все потоки движения бюджета.

Одним из основных процессов выполнения бюджета является создание и формирование программного обеспечения, которое отражает полное рассмотрение движения бюджетных средств в государстве.

При формировании программного комплекса для учета движения бюджетных средств, Министерство финансов структурирует принципиально новый подход для разработки системы анализа информации «Финансовое управление бюджетными средствами», основанный на реализации планирования и исполнения бюджетных доходов. Такой программный комплекс позволяет получать всю необходимую информацию о потоках бюджета в режиме реального времени, проводить точный мониторинг и анализ финансовых ресурсов Республики. В то же время особенностью этого программного обеспечения является то, что он фокусируется на создании единой информационной области среди всех участников бюджетного процесса. Это будет не только способствовать сокращению времени на обработку финансовых документов, но и своевременному получению информации о движении бюджетных средств, а также усилить фискальную и бюджетную дисциплину в министерствах Республики.

Бюджетная система Донецкой Народной Республики основывается прежде всего на прозрачности в использовании средств республиканского и местного бюджетов. Таким образом, все государственные образовательные учреждения (школы, детские сады), культурные и спортивные учреждения получают полную независимость в формировании бюджетных запросов, определяя расходование бюджетных средств в соответствии с запланированными показателями путем открытия отдельных бюджетных счетов в учреждениях Центрального Республиканского Банка Донецкой Народной Республики. Этот подход существенно отличается от украинских стандартов распределения и использования данных учреждений, где их затраты в основном сосредоточены посредством централизованного учета и, во многих случаях, без учета реальных потребностей.

В настоящее время образовательные, культурные и спортивные учреждения имеют возможность самостоятельно разрабатывать свои собственные потребности, способствуя более эффективному и рациональному использованию ресурсов Республики [1].

На данный момент в ДНР действует Временное положение о бюджетной системе. Действия его распространяются на бюджетные правоотношения, возникшие после мая 2015 г. В 2014 г. разработана

бюджетная классификация доходов и расходов, действующих для всех бюджетных учреждений Республики. Особенности бюджетного процесса в Республике представлены на рис. 1.

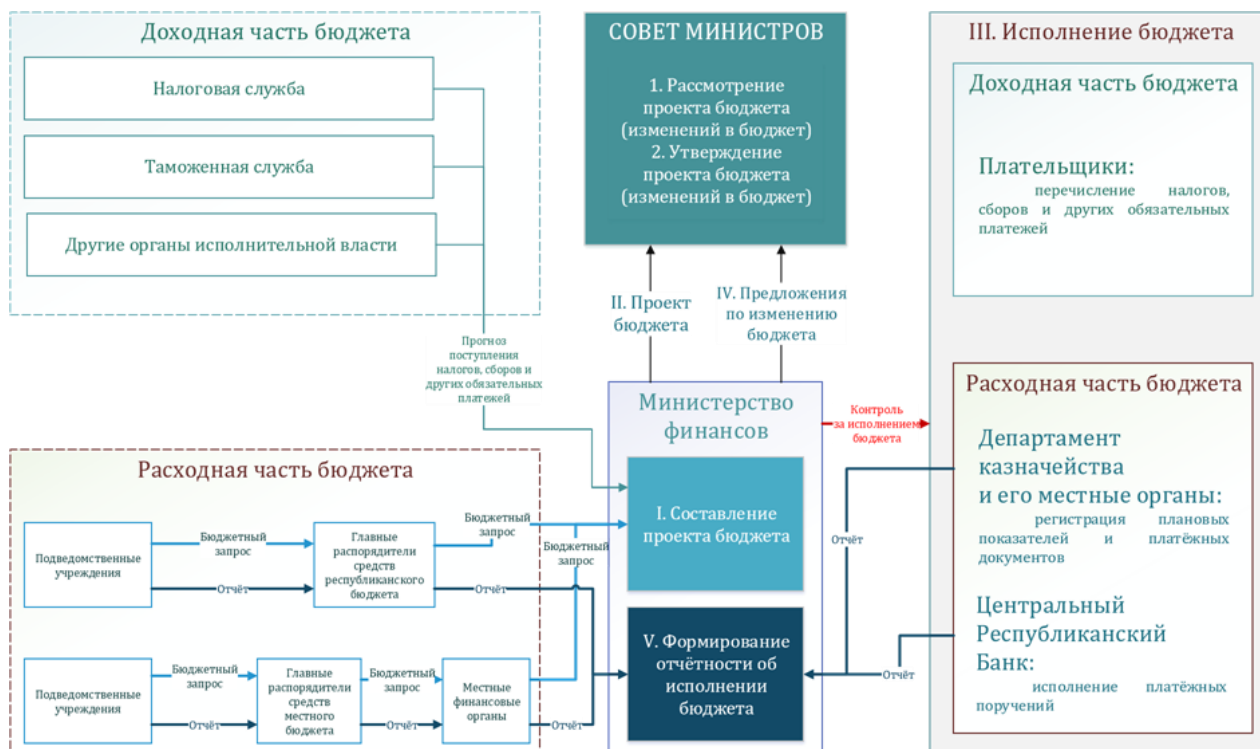


Рис. 1. Схема бюджетного процесса Республики

За 11 месяцев 2017 г. доходная часть выполнена на 98,4%. Поступления от единого социального взноса выполнены на 111,2%. Расходная часть бюджета на 80% обеспечивает оплату труда, пенсионные и другие социальные выплаты, выплату стипендии. Пенсии увеличились на 10% к аналогичному периоду 2016 г. Бюджет продолжает быть социально направленным.

В ДНР действует Временное положение о бюджетной системе. Его меры применяются к бюджетным правоотношениям, возникшим с мая 2015 года. В 2014 году бюджетная классификация доходов и расходов была разработана для всех бюджетных учреждений Республики. Характеристики бюджетного процесса в республике показаны на рис. 2.

За 11 месяцев 2017 года была достигнута доля доходов в 98,4%. Доход от единого социального взноса был достигнут на уровне 111,2%. Расходная часть бюджета обеспечивает 80% заработной платы, пенсий и других социальных выплат, стипендий. Пенсии увеличились на 10% по сравнению с предыдущим годом. Бюджет по-прежнему социальный.



Рис. 2. Сравнение фактических показателей доходов бюджета с плановыми по странам за 2017 г.

Таблица 1

Исполнение доходной части бюджета за 2017 г. по странам

Классификационная группа доходов	ДНР	ЛНР	РФ	Украина
	Оценка фактической доли в сводном бюджете 2017 г.	Фактическая доля в сводном бюджете 2017 г.	Исполнено на 1 декабря 2017 г.	Исполнено на конец 2017 г.
Налоговые поступления	86,0%	76,7%	95,6%	100,5%
Неналоговые поступления		...	102,1%	97,6%
Трансферты	105,6%	152,1%
Прочие	14,0%	23,3%	90,5%	124,5%

Реальное увеличение расходов бюджета ДНР по экономической классификации составляет: компенсация труда и начисление заработной платы в 2017 году – на 16,2%; расходы на лекарства – на 21,2%; расходы на приобретение продуктов питания – на 8,8%; социальное обеспечение – на 9,8%; оплата коммунальных услуг и энергии – на 64,5%.

Таблица 2

Исполнение расходной части бюджета за 2017 г. по странам

Функциональная группа расходов	ДНР	РФ		Украина	
	Фактическая доля в сводном бюджете	План на 2017 г.	Исполнено на 1 декабря 2017 г.	План на 2017 г.	Исполнено на конец 2017 г.
Общегосударственные функции	...	11,5%	117,3%	16,9%	96,9%
Оборона	...	6,3%	229,8%	8,9%	95,5%
Общественный порядок, безопасность, правовая, судебная, уголовно-исполнительная деятельность	9,4%	7,8%	125,5%	10,6%	95,4%

Продолжение таблицы 2

Экономическая деятельность	...	12,9%	84,5%	5,9%	90,9%
Образование	18,6%	3,7%	92,2%	5,3%	89,2%
Здравоохранение	12,5%	2,3%	95,7%	2,0%	96,5%
Социальная помощь и социальное обеспечение	40,0%	31,4%	90,4%	16,7%	99,5%
Жилищно-коммунальное хозяйство	...	0,5%	127,6%	0,0%	43,7%
Культура, спорт, туризм и информационное пространство	...	1,6%	120,1%	0,9%	96,1%
Трансферты	...	4,7%	90,7%	32,1%	97,6%
Прочие	19,5%	17,3%	126,0%	0,7%	90,3%

Значительная часть бюджетных расходов ДНР, 71,1%, приходится на такие социальные функции, как здравоохранение, образование, социальные пособия и социальное обеспечение. Это указывает на социальную ориентацию бюджета ДНР и говорит о стремлении сохранить человеческий и социальный капитал, несмотря на ограничения военной политики [2].

Несовершенство и несогласованность бюджетного и налогового законодательства негативно влияют на формирование доходов бюджета и осуществления расходов в процессе исполнения бюджетов в государстве. Предпочтение при подготовке законодательных актов по вопросам распределения и перераспределения ВВП, ресурса бюджета и предоставление права на осуществление государственных расходов без определения соответствующих источников мобилизации необходимых ресурсов и их приоритета в использовании предполагает рост обязательств государства, не обеспеченных финансовыми ресурсами. Не подтверждены финансовыми ресурсами приняты законодательные акты обуславливают несогласованности в правовом поле на всех стадиях бюджетного процесса, нарушает финансовую стабильность и дестабилизирует экономическое и социальное развитие в государстве.

Принятие решений по осуществлению государственных расходов через призму расширения количества налогов и сборов, увеличение ставок и размеров взимания без взвешенного подхода к их оценке и состоявшегося эффективного, стимулирующего механизма управления потоками государственных средств углубило кризисную ситуацию в середине 90-х гг. прошлого века с переносом негативных последствий развития экономики на последующие годы. Поэтому отметим, что в условиях рыночных отношений государство должно стать на защиту социально незащищенных граждан и стимулировать деятельность тех, кто не уклоняется от налогообложения в процессе мобилизации поступлений в бюджет. Это должно быть нормой общественной жизни и выбора в бюджетной политике, гарантировать поступательное и необратимое развитие национальной экономики,

финансовую стабильность государства и социальную защищенность всех слоев населения. При этом с целью обеспечения реализации принципа публичности в использовании бюджетных средств также необходимо предоставить право всем гражданам государства на получение информации об использовании внесенных налогов на осуществление государственных расходов. В этих условиях уважение к законам и уровень финансовой культуры во всех субъектах будет постепенно расти, а эффективность использования бюджетных средств станет первоочередным направлением бюджетной политики в части сбережения и сохранения государственных финансовых ресурсов. Практика администрирования налогов свидетельствует, что основное направление формирования доходов - это увеличение и поиск новых резервов в их мобилизации в бюджет. Бесспорно, это прямой путь поиска дополнительного финансового ресурса. Однако необходимо помнить о рациональном и высокоэффективном использовании мобилизованных доходов бюджета путем прозрачного и прогрессивного их распределения и направления на осуществление расходов в процессе выполнения конституционных обязательств и функций государством.

В перспективе в бюджетной политике необходимо ввести действенные механизмы экономии средств фонда государственных ресурсов и эффективного использования бюджетных средств на осуществление государственных расходов в процессе выполнения обязательств государства. Основы по экономному и эффективному использованию бюджетных средств, а не любые методы изъятия государством добавленной стоимости у субъектов предпринимательства, должны быть основными приоритетами бюджетной политики на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Получение максимального положительного результата при использовании минимального объема бюджетных средств является одним из важных критериев оценки деятельности органов власти. Экономия мобилизованных бюджетных средств в текущем периоде является интенсивным фактором эффективности использования доходов бюджета в процессе их распределения.

Управление государственными финансовыми ресурсами должно стать главным инструментом государственной политики и рычагом влияния на формирование спроса и предложения бюджетных средств. Поэтому в современных условиях весьма важной, по нашему мнению, остается разработка стратегии управления финансовыми ресурсами с определением места и роли бюджетных средств, государственных целевых фондов, а также средств государственных хозяйственных обществ. Балансировка "потребностей" и "возможностей" при формировании показателей бюджета должно стать приоритетным в выборе и принятии решений на краткосрочную и среднесрочную перспективу. Это позволит повысить качество выполнения конституционных обязательств в пределах финансовых возможностей государства.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Бюджетная политика должна стать более эффективным инструментом реализации государственной социально-экономической политики. Механизмы государственной социально-экономической политики должны иметь надежную бюджетную поддержку. Критерием должно быть достижение целей социально-экономической политики, для финансовой поддержки, бюджетные средства которой выделены. Если бюджетные средства расходуются больше, чем планировалось, и цель достигается в меньшей степени, чем определено, то в каждом таком случае необходимо выявлять и устранять причины такого использования бюджетных ассигнований.

Принимая во внимание то, что в ближайшем будущем будут серьезные ограничения, связанные с неблагоприятной ситуацией в мировой экономике, необходимо очень точно определить приоритеты бюджетных расходов. Также структура бюджетных расходов должна измениться в пользу тех средств, которые направлены на развитие. Расходы на образование, науку, инфраструктуру должны быть приоритетными, а их участие в общих бюджетных расходах ДНР должно быть увеличено.

Необходимо разработать бюджетную стратегию для различных вариантов развития экономики. Все это позволит добиться устойчивости бюджетной системы в условиях кризиса и макроэкономической нестабильности.

Список использованных источников

1. Министерство финансов Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <https://minfindnr.ru/ministr-finansov-ekaterina-matyushhenko-o-formirovanii-osnov-byudzhethoj-politiki-v-doneckoj-narodnoj-respublike/>.

2. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». Донецк, 2018. Ч.І. – 124 с.

УДК 330.111.4

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

*Музыка В.В.,
магистр кафедры экономики предприятия
Подгорный В.В.,
профессор, д.э.н.*

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

В статье рассмотрены первичные факторы производства, показатели их эффективности.

Ключевые слова: факторы производства, эффективность, фондоемкость, материалоемкость, фондоотдача, производительность, труд, земля, капитал, предпринимательские способности, эффективность производства.

The article discusses the primary factors of production, indicators of their effectiveness.

Keywords: factors of production, efficiency, capital intensity, material consumption, capital productivity, productivity, labor, land, capital, entrepreneurial abilities, production efficiency.

Постановка проблемы в общем виде. Любое предприятие стремится к эффективному использованию ресурсов. Ресурсы, необходимые для производства продукта (товара/услуги), называются факторами производства. Традиционно выделяют следующие факторы производства, как труд, земля и капитал. От эффективности использования этих факторов соответственно зависит эффективность предприятия в целом, а в макроэкономическом смысле – такие показатели, как ВВП и ВНП [1].

К решению проблем повышения эффективности деятельности предприятиям, нужно применять комплексный, системный подход, позволяющий досконально проанализировать и оценить все стороны деятельности каждого структурного подразделения и процесса производства и разработать комплекс мероприятий по улучшению состояния предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и методологические вопросы повышения эффективности факторов производства, использование их как резервов экономического роста широко представлены в научной экономической литературе. Шулятьев Ю.В. [1,2] в своих научных работах рассматривал факторы производства, их классификацию и перспективы обеспеченности и оптимального использования.

Актуальность. Повышение эффективности производства представляет собой сложную хозяйственную задачу, имеющую огромное значение для экономики предприятия. Это объясняется тем, что повышение

эффективности производственно-хозяйственной деятельности ведет к повышению производительности труда, снижению себестоимости продукции и тем самым создает предпосылки для обеспечения ее конкурентоспособности. Рост конкурентоспособности продукции в свою очередь способствует увеличению объема продаж и на этой основе росту прибыли предприятия [2].

Повышение эффективности деятельности предприятия оказывает многостороннее, комплексное влияние на его экономику, что обеспечивает устойчивый экономический рост предприятия, доходность и, в конечном счете, выживаемость в острой конкурентной борьбе в рыночной экономике. В масштабах национальной экономики повышение эффективности производства ведет к более рациональному использованию ресурсов, повышению качества жизни населения, обеспечению безопасности государства.

Цель статьи. Выявление показателей эффективности использования факторов производства.

Изложение основного материала исследования. Критериальными признаками факторов производства являются: ограниченность (редкость и относительная недоступность) и пригодность в процессе труда. Совокупность факторов производства составляет производственный потенциал экономической системы (производительные силы). Процесс производства осуществляется при условии сочетания рабочей силы и средств производства. Рабочая сила, как фактор производства выступает в труде, а средства производства – в капитале.

В табл.1. представлены следующие факторы производства.

Таблица 1

Первичные факторы производства

Фактор производства	Определение сущности фактора производства	Компенсация за использование (факторный доход)
Рабочая сила	физиологическая и психическая способность человека к действию (труду)	заработная плата
Земля	совокупность качеств природной среды, пригодных для процесса труда (наличие полезных ископаемых, плодородие почв, климатические условия, месторасположение)	Рента
Капитал	совокупность предметов труда (сырье, энергоносители, материалы) и средств труда (зданий, сооружений, инструментов, оборудования, транспортных средств ...)	Процент
Предпринимательская способность	способность и возможность человека эффективно осуществлять процесс производства – участвовать в объединении факторов производства	нормальная прибыль
Научно-технический прогресс	уровень и динамика развития знаний и технологий производства	сверхприбыль за счет внедрения технологических новшеств

Главными признаками основных средств является срок их эксплуатации (более одного календарного года), стоимость и способ ее переноса на стоимость готовой продукции. Основные средства, в свою очередь, делятся на основные производственные и основные непроизводственные фонды [3].

К основным производственным средствам относят средства труда, которые участвуют в процессе производства в течение длительного периода, при этом не изменяют своей натурально-вещественной формы и переносят свою стоимость на стоимость произведенной продукции частями.

Основные непроизводственные фонды не принимают непосредственного участия в процессе производства. Источником воспроизведения является прибыль предприятия, тогда как источником простого воспроизводства основных производственных фондов являются амортизационные отчисления.

Технологическая структура основных средств зависит от многих факторов, и прежде всего от таких, как:

- производственные и материально-технические особенности отрасли;
- технический уровень производства;
- формы воспроизводства основных фондов, формы общественной организации производства;
- географическое расположение предприятия.

Эффективность использования основных средств (табл. 2) достигается за счет: обновления и модернизации оборудования; механизации и автоматизации производства; правильного разработки проектов строительства и высококачественного выполнения планов строительства предприятий; ликвидации неиспользуемого или малоиспользуемых оборудования и установку оборудования, что обеспечивает правильные пропорции между его отдельными группами.

Таблица 2

Показатели эффективности использования основных средств

Показатель	Определение	Формула
Фондоотдача	Отношение стоимости изготовления продукции по общим ценам за год (ВП) к среднегодовой стоимости основных фондов (ОФ)	$\Phi_o = \frac{ВП}{ОФ}$
Фондоёмкость	Оборотный фондоотдаче	$\Phi_{емк} = \frac{ОФ}{ВП} = \frac{1}{\Phi_o}$
Рентабельность основных фондов	Отношение прибыли (П) к средней стоимости основных фондов (ОФ)	$R_\phi = \frac{П}{ОФ}$
Коэффициент интенсивного использования оборудования	Отношение объема изготовленной продукции в натуральных или стоимостных показателях (ВП) к производственной мощности оборудования в соответствующих показателях (П обор)	$K_{инт} = \frac{ВП}{П_{обор}}$

Продолжение таблицы 2

Коэффициент сменности оборудования	Отношение количества отработанных станко-смен (Кврс.см) к количеству единиц оборудования (n)	$K_{см} = \frac{K_{врс.см}}{n}$
Фондовооруженность труда	Отношение стоимости основных фондов (ОФ) к числу рабочих на предприятии, работников в наибольшую смену (Ч)	$\Phi_с = \frac{ОФ}{Ч}$
Производительность труда	Произведение фондоотдачи (Фо) на фондовооруженность труда (Фв)	$П_{тр} = \Phi_о \times \Phi_с$

Для обеспечения бесперебойного процесса производства на предприятии, кроме основных производственных фондов, нужны предметы труда, которые выступают в виде оборотных фондов. Оборотные фонды - это часть производственных фондов, которые полностью потребляются в каждом производственном цикле, при этом переносят всю свою стоимость на создаваемую продукцию и меняют свою натуральную форму. Применение обобщающих показателей в анализе позволяет получить общее представление об уровне эффективности использования оборотных средств и резервах его повышения [4, 5] (табл.3).

Таблица 3

Показатели эффективности использования оборотных средств

Название показателя	Определение	Формула
Коэффициент оборачиваемости	Отношение стоимости изготовленной продукции по общим ценам (ВП) к средним остаткам оборотных средств (ОС _{ост}). Показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период	$K_{об} = \frac{ВП}{ОС_{ост}}$
Коэффициент загрузки	Обратный коэффициенту оборачиваемости. Характеризует величину средств, приходящихся на единицу продукции	$K_{заг} = \frac{ОС_{ост}}{ВП} = \frac{1}{K_{об}}$
Продолжительность оборота	Отношение количества дней в периоде (Д) к коэффициенту оборачиваемости (К _{об}). Длительность одного оборота в днях	$T_{об} = \frac{Д}{K_{об}}$
Рентабельность оборотных средств	Отношение прибыли (П) к средним остаткам оборотных фондов (ОС _{ост}). Показатель отдачи оборотных средств	$P_{ф} = \frac{П}{ОС_{ост}}$

Вещественным содержанием оборотных фондов являются предметы труда, которые в процессе производства превращаются в готовую продукцию, составляя ее материальную основу, или способствуют ее созданию. Рассмотрим частные показатели, которые используются для характеристики эффективности потребления отдельных элементов материальных ресурсов, а также для установления снижения материалоемкости отдельных изделий (удельной материалоемкости) (табл. 4) [1].

Таблица 4

Показатели эффективности использования материальных ресурсов

Показатели	Формула расчета	Экономическая интерпретация показателя
Материалоемкость продукции (МЕ)	$ME = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Стоимость продукции}}$	Отражает величину материальных затрат, приходящуюся на 1 руб. выпущенной продукции
Материалоотдача продукции (МО)	$y_m = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Полная себестоимость продукции}}$	Характеризует выход продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции (УМ)	$MO = \frac{\text{Стоимость продукции}}{\text{Сумма материальных затрат}}$	Отражает уровень использования материальных ресурсов, а также структуру (материалоемкость продукции)

В процессе анализа фактический уровень показателей эффективности использования материалов сравнивают с плановым, изучают их динамику и причины изменения.

Специфическим и важным из всех видов факторов производства предприятия являются человеческие ресурсы [6]. Именно труд соединяет сырьё, материалы и оборудование в единый производственный процесс. Без использования труда как фактора производства создание новых благ и услуг было бы невозможно. От рациональности использования труда зависит качество процесса производства товаров. Показатели эффективности использования труда представлены в табл. 5 [7].

Таблица 5

Показатели эффективности использования труда (трудовых ресурсов)

Название показателя	Определение	Формула
Производительность труда	Отношение стоимости или количества изготовленной продукции (ВП) к затратам живого труда в количестве отработанных человеко-часов (ЖТ). Отражает количество продукции, изготовленной за единицу рабочего времени	$ПТ = \frac{ВП}{ЖТ}$
Тродуемкость продукции	Обратный производительности труда. Отображает затраты труда на изготовление единицы продукции	$T_n = \frac{ЖТ}{ВП}$
Фондовооруженность	Отношение средней стоимости основных фондов (ОФ _{ср}) к средне-учетной численности работников (Ч _{ср})	$\Phi_s = \frac{ОФ_{ср}}{Ч_{ср}}$

Продолжение таблицы 5

Зарплатоемкость продукции	Отношение фонда оплаты труда ($\Phi_{опл}$) к стоимости изготовленной продукции ($ВП$)	$z_{эмк} = \frac{\Phi_{опл}}{ВП}$
---------------------------	--	-----------------------------------

Достаточная обеспеченность промышленных предприятий трудовыми ресурсами, их эффективное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для роста объемов продукции и повышения эффективности производства. Особенности анализа трудовых ресурсов заключаются в том, что исключительно данных бухгалтерской отчетности недостаточно, поэтому индикаторы данного блока рассчитываются в рамках внутрипроизводственного анализа [8]. Это связано с тем, что первоначально предприятию следует оценить имеющиеся на нем кадры, соотнести количество производственных рабочих с численностью административного персонала, выявить случаи приема и увольнения, проанализировать причины движения персонала, а уже затем рассматривать результативность их использования.

Если случаи движения персонала не обоснованы, наблюдается неудовлетворительная кадровая политика, следовательно, это может являться причиной неэффективного использования трудовых ресурсов [9].

Выводы по данному исследованию и направлению дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, рассмотренные показатели представляют собой систему, которая может лечь в основу комплексной оценки экономического состояния предприятия и перспектив его развития.

Список использованных источников

1. Шулятьев, Ю.В. Факторы производства – понятия, классификация, перспективы обеспеченности и оптимального использования // Инновационные преобразования, приоритетные направления и тенденции развития в экономике, проектном менеджменте, образовании, юриспруденции, языкознании, культурологии, экологии, зоологии, химии, биологии, медицине, психологии, политологии, филологии, философии, социологии, градостроительстве, информатике, технике, математике, физике: Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции, 29-30 апреля 2014 года, г. Санкт-Петербург / Ю.В. Шулятьев, Н.В. Войтоловский. – СПб.: Изд-во «КультИнформ-Пресс», 2014.

2. Шулятьев Ю.В. Особенности анализа эффективности инвестиционных проектов на несовершенных рынках // Инновационные преобразования, приоритетные направления и тенденции развития в экономике, проектном менеджменте, образовании, юриспруденции, языкознании, культурологии, экологии, зоологии, химии, биологии, медицине, психологии, политологии, филологии, философии, социологии, градостроительстве, информатик: Изд-во «КультИнформ-Пресс», 2014.

3. Основы теоретической экономики / Под ред. И.А. Максимцева, Д.Ю. Миропольского, А.Н. Петрова, Л.С. Тарасевича. СПб.: Питер, 2014. - 512 с.
4. Повышение международной конкурентоспособности российского машиностроения на основе использования опыта Германии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/povyshenie-mezhdunarodnoy-konkurentosposobnosti-rossiyskogo-mashinostroeniya-na-osnove-ispolzovaniya-opyta-germanskih-mas#ixzz4x6eJSgCu>
5. Бабук, И. М. Экономика промышленного предприятия / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. - М.: Инфра-М, Новое знание, 2013. - 448 с.
6. Кнышова Е.Н. Экономика организации: Учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.
7. Нормирование расхода материальных ресурсов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mining-enc.ru/n/normirovanie-rasxoda-materialnyx-resursov/>
8. Мокий, М. С. Экономика фирмы. Учебник и практикум / М.С. Мокий, О.В. Азоева, В.С. Ивановский. - М.: Юрайт, 2016. - 336 с.
9. Блохина, Т. К. Экономика и управление инновационной организацией. Учебник для бакалавров и магистров / Т.К. Блохина, О.Н. Быкова, Т.К. Ермолова. - М.: Проспект, 2014. - 428 с.
10. Анализ использования материальных ресурсов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kylbakov.ru/page47/index.html>

УДК 65.011.44

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Найдён А.В.,
бакалавр кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности,
Белюсова К.А.,
к. э. н., старший преподаватель кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»

В статье определена экономическая сущность рентабельности, а также предложены пути повышения уровня рентабельности и прибыльности предприятий в современных условиях.

Ключевые слова: *рентабельность, прибыль, эффективность, предприятие, доход.*

In the article the economic essence of profitability is defined, and also ways of increase of level of profitability and profitability of the enterprises in modern conditions are offered.

Keywords: *profitability, profit, efficiency, enterprise, income.*

Постановка проблемы в общем виде. Прибыльность и доходность предприятия являются важными показателями, которые отражают финансовое состояние предприятия. Однако сегодня в условиях финансового состояния экономики Республики наблюдается тенденция к большому снижению уровня доходов субъектов хозяйствования, что приводит к уменьшению прибыльности или даже к убыточности большого числа предприятий. Исходя из этого, предприятию необходимо найти пути повышения прибыли и доходов.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в исследование роста рентабельности предприятий сделали О.Д. Заруба, А.М. Бандурка, Ф.Ф. Бутинец, О. Кононенко, О.В. Мазуренко, П.Т. Саблук, С.Ф. Покропивный, В.В. Посылаев, Г.В. Савицкая, С.П. Ярошенко и другие. Отдавая должное высокому уровню работ указанных ученых, следует сказать, что на сегодня существует необходимость в систематизации путей роста рентабельности деятельности на предприятии.

Актуальность. Управление рентабельностью – это одна из главных задач на предприятии. Рентабельность является наиболее результативным показателем, показывающим эффективность работы предприятия, а также использование его ресурсов и потенциала.

На данный момент проводится недостаточное количество исследований по теме, к которой относятся способы повышения рентабельности на предприятиях в нынешних условиях.

Цель статьи. Целью статьи является исследование теоретических основ прибыльности на предприятии и поиск возможных путей повышения рентабельности на предприятиях.

Изложение основного материала исследования. Абсолютным измерителем успешной деятельности предприятия является прибыль. Ее наличие свидетельствует об эффективности деятельности. Однако, сам уровень эффективности невозможно определить только по значению прибыли. Для этого нужно сопоставить показатель прибыли с показателем затрат на ресурсы и по относительным значениям определить уровень доходов на предприятии.

Прибыль можно назвать формой дохода предпринимателей, вложивших свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха. Однако, он характеризует лишь ту часть дохода из которой убрали затраты, потраченные на осуществление этой деятельности [1]. Прибыль, как важная категория рыночных отношений, выполняет такие функции:

- 1) показывает эффективность деятельности предприятия;
- 2) стимулирующая – прибыль может являться как финансовым результатом, так и основным элементом финансовых ресурсов на предприятии.

Общая прибыль предприятия является итоговым результатом деятельности на предприятии. А прибыль от реализации продукции, которая составляет более 95% общей прибыли, является основной составляющей

общей прибыли [2]. Для характеристики составляющих, которые входят в формирование прибыли и доходов, важным показателем является рентабельность. Она более полно, чем прибыль, характеризует окончательный результат хозяйствования. Ее величина показывает соотношение между существующими и использованными ресурсами.

Еще одной целью коммерческого предприятия является его рентабельность. Она определяется эффективностью бизнеса в части формирования, распределения и использования финансовых ресурсов. Основой обеспечения прибыльности является качественное развитие предприятия, которое оценивается по прибыли, а конкретнее по параметру качества прибыли. Качество прибыли у предприятия определяется как общая характеристика источников дохода, а высокое качество прибыли характеризуется ростом продаж [3].

На прибыль компании влияют важные показатели качества, такие как:

1. повышение производительности труда;
2. снижение затрат;
3. повышение качества продукции;
4. использование производственных активов [4].

Прибыль можно назвать основным источником расширения основных средств и оборотного капитала, эффективным инструментом, стимулирующим повышение производственных показателей и снижение операционных расходов.

Для обеспечения устойчивого роста предприятия можно выделить такие эффективные меры, которые следует постоянно внедрять в работу:

1. Планирование. Необходимо уделять особое внимание составлению плана получения прибыли, так как правильный и профессиональный подход приведет к желаемому результату. Так же, предприятие может квалифицированно определить размер отчислений в бюджет государства и размер прибыли, оставшейся в его распоряжении для создания финансовой базы развития своей деятельности, а также необходимые расходы на материальное стимулирование труда и социальное развитие.

2. Обращать должное внимание на качество продукции.
3. Постоянный поиск прироста запасов.
4. Поддержание соответствующего уровня бизнеса.

Одним из резервов роста прибыли компании является увеличение объема реализации продукции. Между доходом и ставкой продажи существует прямая связь, то есть, чем больше продано продукции, тем будет больше сумма прибыли, и наоборот, если меньше продали продукции, то и, соответственно, прибыль уменьшится. Увеличение прибыли, которое было получено в результате производственной деятельности предприятия, дает возможность ему заработать средства на социальное и производственное развитие и материальное стимулирование. В то же время, рост выручки на предприятии означает увеличение отчислений в бюджет государства [5].

Резерв роста прибыли на промышленных предприятиях заключается в повышении качества выпускаемой продукции и устранении потерь, вызванных бракованной продукцией. Проблема качества продукции в некоторых отраслях, тесно связана с повышением долговечности и надежности изделий. Многие компании производят продукцию с гарантией, чтобы с одной стороны удостоверить потребителя в качестве товара и, в случае какой-либо поломки или брака, заменить или отремонтировать товар. Это вызывает у потребителя чувство надежности.

Средства производства также должны постоянно совершенствоваться. Это означает, что необходимо внедрять новую технику, внедрять прогрессивные материалы, совершенствовать технологии и так далее. Это позволяет значительно снизить себестоимость продукции и тем самым увеличить прибыль. Снижение себестоимости продукции можно назвать важным условием для стабилизации цен, экономического процветания предприятия, источником сбережений для ускорения социального и экономического развития общества и повышения уровня жизни [6].

Снижение производственных затрат очень важно для прибыльного роста. Оно зависит от экономии финансовых, трудовых, материальных ресурсов, которыми пользуется предприятие. Увеличение доходов может также происходить за счет повышения производительности. С ростом производительности труда снижаются затраты труда на единицу продукции, а значит, уменьшается доля заработной платы в себестоимости. Для ее достижения предприятие должно активно использовать такие мотивационные инструменты:

- способ оплаты;

- оплата сверхурочной работы;

- доставка работников на работу и с работы;

- материальное обеспечение работников по случаю юбилея и других важных дат;

- в зависимости от вида деятельности следует проводить для работников профилактическое оздоровление и медицинское обследование за счет предприятия;

- организовывать путевки в санаторий на лечение для инвалидов труда и работающих.

При этом на предприятии должно обеспечиваться единство трудового коллектива, рациональное делегирование ответственности, надлежащие нормы управления для обеспечения необходимой спецификации и координации управленческих процессов.

Для увеличения полученной прибыли промышленные предприятия должны применять адекватную ценовую политику. Цены должны отражать некоторые социальные аспекты, такие как природа, качество и покупательная платежеспособность потребителей. Цена в значительной степени влияет на платежеспособность предприятия и ее финансовое положение, на ликвидность и на размер прибыли.

Продажа продукции зависит от оплаты труда работников отдела продаж, так как важную роль в продаже играет маркетинг. Мировая торговая практика показала, что многие виды новинок не находят покупателя на рынке без грамотной маркетинговой организации, так как потребителя в первую очередь заинтересует товар о котором он уже ранее слышал по телевизору, в интернете или читал в газете. Поэтому в этих условиях маркетингу необходимо уделять особое внимание.

Для увеличения прибыли очень важно сохранить существующие долгосрочные экономические связи. Их потеря плохо скажется на производстве и логистике.

Для увеличения объема прибыли от продаж следует регулярно проводить инвентаризацию запасов и оборудования для выявления излишков. Эти излишки должны продаваться по рыночным ценам.

Энергозатраты можно снизить, если повысить эффективность деятельности предприятия. Исследования показывают, что проекты энергоэффективности могут снизить общие эксплуатационные расходы на 8,5-19%, что увеличит количество прибыли [7]. Повышение энергоэффективности не обязательно означает, что необходимо заменять старое оборудование. Модернизация существующих технологий – в большинстве случаев лучшее решение, так как оно дает аналогичную экономию энергии и продлевает срок службы старой техники. Во многих случаях, замену или модернизацию оборудования можно полностью избежать, а небольшие усовершенствования техники позволят системам работать более эффективно.

В заключение следует отметить, что важным резервом увеличения прибыли является научно-технический прогресс в производстве. Он, а также снижение энергозатрат, обеспечат резкий поворот к интенсификации производства.

Так же, для стабильной и прибыльной работы предприятия в нынешних условиях, можно предложить следующие пути увеличения рентабельности и прибыли на предприятии, что представлены в табл. 1 [8].

Предложенные мероприятия могут использоваться отечественными предприятиями для повышения доходности своей деятельности в нынешних условиях. Однако предприятия должны активно искать все возможные пути повышения конкурентоспособности собственной продукции, совершенствования производства. Это должно способствовать росту рентабельности и прибыли на предприятии.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Цель научной работы была достигнута путем рассмотрения прибыли с теоретической точки зрения, показателей качества, которые влияют на прибыль. По средствам этого, были найдены возможные пути повышения рентабельности на предприятиях.

Таблица 1

Пути увеличения прибыли и рентабельности продукции

Пути увеличения	
Прибыли	Рентабельности
1. Увеличение объемов производства, а следом и реализации продукции.	1. Снижение себестоимости продукции.
2. Повышение качества продукции.	2. Повышение производительности труда.
3. Продажа ненужного оборудования и иного имущества или сдача его в аренду.	3. Сокращение непроизводственных расходов.
4. Снижение себестоимости продукции посредством наиболее экономного и разумного использования материальных ресурсов, рабочей силы и рабочего времени, производственных площадей и мощностей.	4. Внедрение мероприятий по повышению продуктивности труда своих работников, сокращение административного и управленческого персонала.
5. Расширение производства.	5. Применение актуальных методов управления затратами, одним из которых является управленческий учет или же уменьшение затрат на само производство.
6. Регулярное проведение научных исследований анализа рынка, исследований поведения потребителей и конкурентов.	6. Снятие продукции с низким уровнем рентабельности с производства, а со средним уровнем рентабельности - усовершенствовать.
7. Грамотное составление договорных отношений с посредниками, поставщиками и покупателями.	7. Совершенствование системы маркетинга на предприятии. Необходимо сосредоточить внимание на высокорентабельной продукции и сгруппировать ее по признакам рентабельности.

Итак, чтобы предприятие было максимально рентабельным, необходимо найти соответствующие пути для достижения данной цели. Например, увеличение объемов реализации продукции. Так как увеличив объемы продаж, повысится прибыль на предприятии, что в последствии даст возможность заработать средства на производственное развитие, которое приведет к увеличению качества продукции. Исходя из этого, повысив качество товаров, продукции, услуг, устранив потери, которые были вызваны бракованной продукцией, можно так же увеличить прибыль.

Кроме производственного развития, так же нужно внедрять прогрессивные материалы, улучшать свои технологии – то есть совершенствоваться. Это позволит снизить себестоимость продукции и тем самым увеличит прибыль.

Увеличение прибыли может происходить и за счет повышения производительности, так как затраты на единицу продукции снизятся и уменьшится доля заработной платы в себестоимости. Предприятие не должно забывать и за адекватную ценовую политику, ведь с завышенными ценами, спрос на товары упадет.

Для полной минимизации затрат следует регулярно проводить инвентаризацию материалов, запасов и оборудования, чтобы выявить возможные излишки и, при необходимости, ввести их в производство.

Таким образом, за счет улучшения оборудования, технологий производства можно повысить качество товаров и снизить себестоимость готовой продукции, так же повышение объема реализации продукции позитивно отразится на предприятии.

Список использованных источников

1. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Н.Б. Ярошевич. – К.: Знання, 2012. – 341с.
2. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – Вінниця, 2016. – Вип. 3. – С. 189–192
3. Андреева Т.С. Бухгалтерская отчётность организации: порядок составления и анализ (на примере ОАО «Нефтеавтоматика») / Андреева Т.С. // Дипломная работа. – Казань, 2014. – С. 78.
4. Давидович С.К. Организация, планирование и управление химическим предприятием: учебник для вузов / Давидович С.К. – Ленинград: Химия, 1982. – 368 с.
5. А.М. Поддєрьогін Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 1999. – Вид. 2 – 384 с.
6. А.П. Чивилева Планирование и калькулирование себестоимости продукции предприятия / А.П. Чивилева // Курсовая работа. – Саранск, 2011. – С. 58
7. Frank Collins 5 Ways to Improve Profitability through Energy Efficiency [Электронный ресурс] / Frank Collins // Financial Strategy. – Режим доступа: <https://firstbeaconadvisors.com/5-ways-improve-profitability-energy-efficiency/>.
8. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність, як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга, Л.І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Запоріжжя, 2014. – Вип. 8. – С. 75-81.

УДК 658.511.2

РОЛЬ И МЕСТО АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Парамонов А.В.

магистр кафедры учета и аудита

Евсеенко В.А.,

к.э.н., доцент кафедры учета и аудита

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы, при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

В статье рассмотрено значение анализа состояния и эффективности использования производственных запасов для управления ресурсным потенциалом предприятия. Исследованы подходы ученых к роли и месту анализа материальных ресурсов. Рассмотрены организационные аспекты анализа производственных запасов хозяйствующих субъектов. Определены проблемы, возникающие в процессе управления материальными ресурсами, и обоснованы перспективы их решения.

Ключевые слова: *ресурсы, производственные запасы, анализ, ресурсный потенциал предприятия, управление.*

The article considers the importance of the analysis of the state and efficiency of the use of production reserves for managing the resource potential of the enterprise. The approaches of scientists to the role and place of the analysis of material resources are explored. Organizational aspects of the analysis of production stocks of economic entities are considered. The problems arising in the process of material resources management are identified, and the prospects for their solution are justified.

Keywords: *resources, production reserves, analysis, resource potential of the enterprise, management.*

Постановка проблемы. Важное место в совершенствовании экономической системы управления и улучшения уровня работы занимает анализ, которому присущ мощный арсенал способов и приемов исследования хозяйственных процессов в любой отрезок времени, который способствует повышению оперативности управления.

Производственные запасы принимают участие во всех фазах деятельности предприятия и благодаря входящим и исходящим потокам непрерывно восстанавливаются. С одной стороны формирование и поддержка производственных запасов сопровождаются естественным процессом образования затрат, а исчезновение производственных запасов, или их отсутствие в нужный момент может негативно отразиться на экономике предприятия.

Проблема оптимального регулирования производственных запасов является одной из центральных и наиболее сложных в области управления, что объясняется высокой долей затрат на сохранение материальных ресурсов в структуре затрат предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы анализа производственных запасов предприятия исследовали такие ученые и специалисты в области экономики, как С.В. Андрос [1], К.Л. Багрий [2], Н.С. Билык [3], Ф.Ф. Бутынец [4], С.В. Герасимчук, В.И. Ефименко, Н. Б. Кашена [5], Г.И. Киндрацкая, А.Я. Кобылюх, М.С. Махов, С.С. Мошенский, Е.В. Мных, А.В. Олейник, Т.В. Федченко, А.В. Цуканова, Т.И. Юшко и др. Таким образом, учитывая значительный вклад ученых, отдельные аспекты и вопросы анализа производственных запасов все еще требуют уточнений и дальнейшей научной проработки.

Актуальность. Производственные запасы относятся к факторам, определяющим политику предприятия и не только как необходимое условие бесперебойного функционирования, но и как один из главных показателей правильного вложения их в производство и оборот продукции. Поэтому анализ производственных запасов на производстве как необходимая составляющая учетно-аналитической системы является актуальным направлением в обеспечении эффективности производственной деятельности предприятия.

Эффективное управление запасами является всегда актуальной задачей деловой жизни предприятий и заключается в определении потребности в запасах, оптимизации их состава и структуры, повышении эффективности использования. Важную роль в решении проблем менеджмента запасов предприятий играет улучшение организационного обеспечения и дальнейшее совершенствование методики их анализа, в частности определение цели, направлений и задач анализа.

Цель статьи – исследование места и роли анализа производственных запасов в системе управления ресурсным потенциалом предприятия, а также идентификация проблем, возникающих в процессе управления материальными ресурсами, и обоснование перспектив их решения.

Изложение основного материала. Одним из условий достижения высоких конечных результатов производственной деятельности предприятия и повышения ее эффективности является постоянное продуманное формирование запасов и умелое управление ими. Принятие решений по управлению материальными ресурсами влияет на всю хозяйственную деятельность предприятия: объем реализации (производства), величину издержек, прибыль и рентабельность. То есть для любого предприятия все более важной функцией становится анализ обеспечения предприятия материальными ресурсами и оценка эффективности их расходов.

Анализ производственных запасов предприятия имеет цель обеспечить эффективное выполнение производственной программы за счет сведения к минимуму материальных затрат, уменьшение объема производственных

запасов, снижение цен на ресурсы и повышение их качества. Основными задачами экономического анализа обеспеченности и использования производственных запасов предприятия являются [6]:

- оценка реальности планов материально-технического снабжения, степени их выполнения, влияния на объем производства продукции, ее себестоимость и другие показатели хозяйственной деятельности;
- оценка обеспечения предприятия отдельными видами производственных запасов;
- оценка уровня интенсивности и эффективности использования материальных ресурсов;
- определение характера складских запасов, оценка движения и структуры потребления материальных ресурсов;
- систематизация факторов, обусловивших отклонение фактических показателей использования производственных запасов от плановых (прогнозируемых);
- моделирование взаимосвязей между объемами выпуска продукции и материалоемкости, материалотдачи, другими факторными показателями;
- выявление внутрипроизводственных резервов экономии производственных запасов и оценка их влияния на объем деятельности.

Л.Я. Трынька и А.В. Липчанская (Иванчук) [7] считают, что анализ производственных запасов любого предприятия должен осуществляться в трех ключевых направлениях: анализ обеспеченности предприятия производственными запасами, анализ использования производственных запасов и анализ влияния запасов на производственные результаты предприятия (рис. 1).

Значительное место в организации аналитической работы предстоит определению содержания и последовательности отдельных ее этапов, поскольку результативность анализа хозяйственной деятельности во многом зависит от правильной организации. То есть для обеспечения эффективности аналитической работы ее нужно хорошо продумать, спланировать и организовать [8].

Поэтому аналитический процесс целесообразно представить в виде определенной последовательности однородных по содержанию работ, которые позволят систематизировать и оптимизировать методику, уменьшить трудоемкость аналитических процедур и повысить полученный эффект.

Сегодня экономическая литература предлагает различные подходы к определению количества и детализации этапов и направлений анализа производственных запасов предприятия, что указывает на неоднозначность мнений ученых. В частности, С. Б. Барнгольц и Г. М. Таций [9] выделяют следующие основные направления анализа производственных запасов: анализ выполнения плана поставки материалов, анализ материалов и анализ использования материалов. Но такой подход является несколько обобщенным и требует детализации.



Рис. 1. Основные направления анализа производственных запасов

М.А. Болух, В.С. Бурчевский, М.И. Горбатов и Н.Г. Чумаченко [10] также выделяют три этапа анализа запасов: анализ обоснованности и эффективности формирования портфеля договоров на поставку материальных ресурсов; анализ эффективного использования материальных ресурсов; анализ возможностей мобилизации выявленных резервов повышения эффективности использования материальных ресурсов.

В отличие от вышеупомянутых подходов, Е. В. Мных предлагает несколько иную модель экономического анализа обеспеченности предприятия материальными ресурсами и эффективности их использования, исходя из исследования места и роли, целей и направлений комплексного экономического анализа, использования запасов, оценки внутренних и внешних связей анализа в управлении производственными системами в целом в условиях товарно-сырьевого рынка. По мнению автора, эта модель содержит восемь блоков: анализ материального потока; анализ рынка материальных ресурсов; анализ нормативов регулирования рынка материальных ресурсов; анализ индикативного плана; общий анализ объема и структуры материальных ресурсов предприятия; анализ материалоемкости продукции; анализ материальных затрат на производство; анализ производственно-финансовых результатов, которые достигают за счет рационального использования материальных ресурсов [11].

Исходя из модели, предложенной Е.В. Мных, совокупность задач каждого аналитического блока может меняться с изменением целей управления и с возникновением нестандартных ситуаций в деятельности субъектов хозяйствования.

Таким образом, перечень этапов экономического анализа обеспеченности предприятия материальными ресурсами и эффективности их использования колеблется в пределах от трех до восьми. При этом специфика деятельности предприятия в целом и особенности объекта аналитической оценки в частности приводят к разногласиям в выделениях отдельных этапов анализа материальных оборотных активов предприятия.

Также необходимо заметить, что в условиях развития рыночных отношений с появлением конкуренции, нестабильности внешней среды, инфляцией на предприятиях появляется необходимость эффективного управления, зависящего от уровня его информационного обеспечения, которое предоставляет учетная система. Предприятиям необходима оперативная информация, что позволяет минимизировать затраты на производство и реализацию продукции, регулировать производственную деятельность. То есть исключительная роль информационного обеспечения в процессах управления вызывает повышенное внимание к бухгалтерской финансовой отчетности как основного источника информации об имущественном и финансовом состоянии предприятия, а также результаты его производственно-хозяйственной деятельности за отчетный период [12].

По поводу этого П.И. Атамас отмечает, что наличие информации о производственных запасах имеет большое значение для управления запасами как в технологическом, так и в финансовом аспектах. С позиций управления финансами предприятия, запасы – это иммобилизованные средства, т.е. средства, в определенном смысле изъяты из оборота. Понятно, что без такой вынужденной иммобилизации не обойтись, однако вполне естественно желание минимизировать обусловленные этим процессом косвенные потери, с определенной степенью условности, количественно равные доходу, который можно было бы получить, инвестировав соответствующую сумму в любой альтернативный проект, например, положив деньги в банк под проценты. Поэтому с помощью учетной информации о производственных запасах управленческий аппарат пытается найти «золотую середину»: отсутствие избытка запасов, чтобы не извлекать деньги из оборота или недостатка и не допустить остановки производства [13]. Учитывая эту позицию, очевидно, что для любого субъекта хозяйствования нежелательным является как наличие избыточных производственных запасов, так и их недостаток.

Следовательно, эффективное управление запасами материалов и сырья опирается на единственный принцип: поддерживать их на минимально безопасном уровне, то есть таком, который учитывает надежность поставок и позволяет избежать лишних затрат на хранение и эффективное их использование. При этом в организации анализа обеспеченности

предприятия производственными запасами и эффективности их использования чрезвычайно важное место занимает информационное обеспечение.

Все источники информации для анализа материальных ресурсов можно разделить на три ключевые группы: плановые (для анализа обеспечения потребности предприятия в материальных ресурсах: содержат перспективные и текущие планы материально-технического обеспечения спецификациях, плановые калькуляции изделий, а также бизнес-планы), учетно-отчетные (для проведения ретроспективного анализа материальных ресурсов: используют первичные и отчетные документы) и вне учетные (данные, не предусмотренные установленным формам учета и отчетности: договоры на поставку сырья и материалов, нормы и нормативы расходования материальных ресурсов, результаты исследований сырьевого рынка) [14]. То есть информационное обеспечение анализа производственных запасов предприятия является системой данных и способов их обработки, позволяющие выявить реальную деятельность изучаемого объекта, действие факторов, ее определяющих, а также возможности реализации необходимых управленческих действий. При этом эффективность результатов экономического анализа во многом определяется объемом, полнотой и достоверностью экономической информации. Поэтому для анализа обеспеченности предприятия материальными ресурсами и эффективности их использования опираются не только на учетно-экономические данные, но и на техническую, технологическую и другую информацию.

Таким образом, анализ запасов является своеобразной сигнальной системой, которая сообщает о наступлении или возможном появлении нежелательных тенденций, препятствующих выполнению производственных заданий, требующих от управления предприятием принятия компетентных мер для того, чтобы дать определенному процессу необходимое направление.

По результатам анализа производственных запасов можно выявить такие негативные тенденции:

- 1) низкий уровень оперативности информационного обеспечения управления производственными запасами предприятия;
- 2) несоответствующий уровень контроля и оперативного регулирования процессов образования запасов;
- 3) ограниченность контроля использования производственных запасов.

Преодоление этих тенденций требует постоянного обновления информации о производственных запасах, использования нетрадиционных для отечественной учетной практики подходов путем применения принципов и методов бухгалтерского учета. Поэтому можно выделить следующие направления совершенствования управления производственными запасами на предприятиях, представленные на рис. 2.

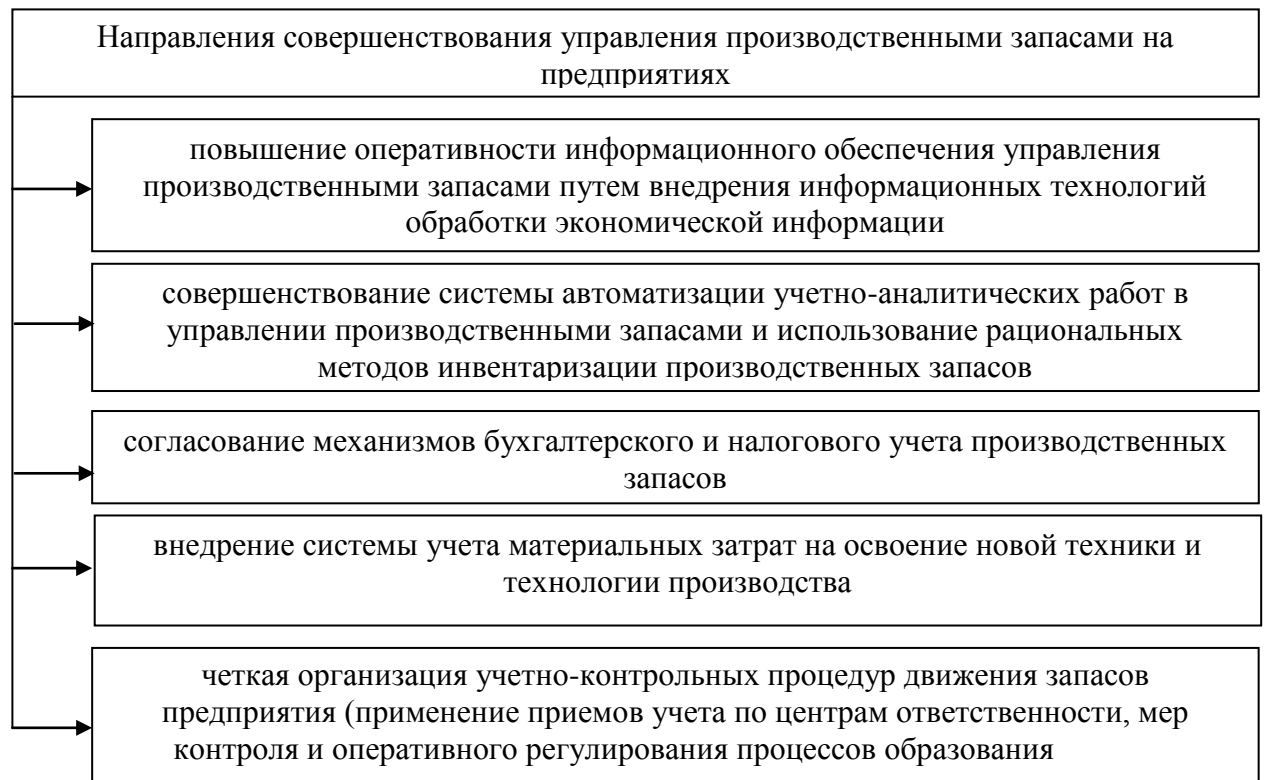


Рис. 2. Направления совершенствования управления производственными запасами на предприятиях

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок. Анализ обеспечения предприятия производственными запасами и эффективности их использования является важным инструментом в системе управления ресурсным потенциалом хозяйствующего субъекта, что помогает достигать высоких конечных результатов. В управлении ресурсами предприятия все начинается с анализа и им заканчивается. Поэтому всем субъектам хозяйствования необходимо учитывать важность и влияние анализа на ход как внутривыпускных процессов предприятия, так и повышения эффективности его финансово-хозяйственной деятельности.

Перспективой дальнейшего исследования является научное обоснование нормативов расходования оборотных активов предприятия.

Список использованных источников

1. Андрос, С. В. Концептуальные аспекты формирования стратегии развития предприятия / С. В. Андрос // Университетские научные записки. – 2018. – № 1. – С. 214-225.
2. Багрій, К. Л. Основні аспекти аналізу формування та використання товарних ресурсів на торговельних підприємствах / К. Л. Багрій // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 279-283.
3. Білик, М. С. Ідентифікація запасів в управлінні логістичною системою / М. С. Білик, Г. І. Кіндрацька, О. Я. Кобилюх // Вісник

національного університету «Львівська політехнічка». – 2010. – № 669. – С. 254–261.

4. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для студентов специальности «Учет и аудит» высших учебных заведений / [Ф. Ф. Бутынец и др.]. – Житомир: ЧП «Рута», 2009. – 912 с.

5. Кащенко, Н. Б. Совершенствование методики анализа производственных запасов предприятия / Н. Б. Кащенко, А. В. Цуканова // Экономическая стратегия и перспективы развития сферы торговли и услуг. – 2011. – Вып. 2. – С. 128-135.

6. Гнеушева, И. Анализ подходов к управлению товарными запасами как составляющей оборотных средств предприятия / И. Гнеушева, Д. Сериков // Экономический анализ: сборник научных трудов / Запорожская государственная инженерная академия. – Запорожье, 2012. – Вып. 10, ч. 2. – С. 50-53.

7. Трынька, Л. Я. Экономический анализ : уч.-метод. пособие / Л. Я. Трынька, О. В. Липчанская (Иванчук). – Киев : Алерта, 2013. – 568 с.

8. Хомовый, С. Системы улучшения учета запасов на предприятии / С. Хомовый, Н. Томилова // Институт бухгалтерского учета, контроль и анализ в условиях глобализации : междунар. сб. науч. работ. – 2016. – Вып. 2. – С. 75-81.

9. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / под ред. С. Б. Барнгольц, Г. М. Таций. – Москва : Финансы и статистика, 1986. – 407 с.

10. Экономический анализ : уч. пособие. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевский, М. І. Горбаток и др. ; под ред. М. Г. Чумаченко. – 3-е изд. – Киев : КНЭУ, 2006. – 556 с.

11. Мных, Е.В. Экономический анализ деятельности предприятия : учебник / Е. В. Мных. – Киев : Киев. нац. торг.-экон. ун-т, 2008. – 514 с.

12. Зинченко, А. С. Направления развития методик анализа формирования и использования материальных ресурсов в производстве / А. С. Зинченко // Управление развитием: сборник научных трудов / Харьковский национальный экономический университет им. Семена Кузнеця. – Харьков, 2013. – № 12(152). – С. 61-63

13. Атамас, П. И. Управленческий учет : уч. пособие. / П. И. Атамас. – изд. 2-е. – Киев : Центр учебной литературы, 2009. – 440 с.

14. Кацель, М. Управление производственными запасами предприятия / М. Кацель, В. Ганин // Институт бухгалтерского учета, контроль и анализ в условиях глобализации : междунар. сб. науч. работ. – 2014. – Вып. 3. – С. 22-25.

УДК 658.589:658.14

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Пищальникова Е.И.,
магистрант,*

Киризлеева А.С.,

кандидат экономических наук, доцент

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

В статье рассматривается налоговая система Донецкой Народной Республики. Изучена структура налоговой системы. Проведен сравнительный анализ налоговых ставок развитых и развивающихся стран, а также непризнанных республик. Описаны особенности данной налоговой системы, выявлены основные проблемы и предложены пути их решения.

Ключевые слова: *налоги, налоговые ставки, налогообложение, налоговая система, налоговые референдумы, пошлины, сборы.*

The article discusses the tax system of the Donetsk People's Republic. Studied its structure. A comparative analysis of the tax rates of developed and developing countries, as well as unrecognized republics, has been carried out. The features of this tax system are described, the main problems are identified and ways to solve them are proposed.

Keywords: *taxes, tax rates, taxation, tax system, tax referendums, duties, fees.*

Актуальность: Построение и развитие нового государства, непременно, будет сопровождаться преобразованиями в налоговой системе, потому что любое государство не может полностью функционировать и выполнять свою роль без налогов. Поэтому построение эффективной налоговой системы, которая способствовала бы развитию экономики страны, является основной задачей государства. Налоговое законодательство должно стимулировать инвестиционную деятельность, а не нагружать налоговыми ставками налогоплательщиков и не побуждать их к уклонению от налогов. Исходя из этого, данная тема является довольно актуальной на сегодняшний день.

Степень изученности проблемы: Данная тема достаточно хорошо изучена такими выдающимися экономистами, как: Д. Рикардо, Дж. Кейнс, П. Самуэльсон, К. Виксель, Й. Шумпетер, Н. Канара, и многие другие. Среди отечественных ученых, исследовавших теоретические аспекты налогообложения можно выделить: В.П. Вишневого [1], И.О. Лунина [2], Т.Н. Юткину [3], А.М. Соколовскую, Ю.В. Чередниченко. В их работах,

исследуются вопросы, связанные с правилами построения, развития и направлениями реформирования налоговой системы государства.

Основное содержание: На современном этапе становления и развития налоговая система Донецкой Народной Республики имеет двухуровневую структуру, которая включает в себя: республиканские и местные налоги и сборы (рис.1) [4].



Рис. 1 Структура налоговой системы

Налоговая система является базой экономической системы любого государства. Именно поэтому, любые проблемы и недостатки налоговой системы и политики могут пагубно повлиять на экономическую ситуацию в стране в целом. На данный момент налоговая система Донецкой Народной Республики находится не в лучшем состоянии. Она работает не рационально и не практично ни по отношению к гражданам, ни по отношению к республике. Одной из основных причин такой работы налоговой системы является несовершенство налогового законодательства.

На сегодняшний день главным нормативно-правовым документом в сфере налогообложения является Закон ДНР «О налоговой системе». Данный закон содержит в себе пояснение основных понятий таких, как налог и сбор, принципы и правила взыскания налогов, права, обязанности налоговых органов и налогоплательщиков, порядок проведения налоговых проверок, а также ответственность, которую несут налогоплательщики за совершение правонарушений. Он представляет собой совокупность норм, принципов и правил налоговых кодексов России и Украины, однако отличительной его чертой является наличие налога с оборота и отсутствие налога на добавленную стоимость [4]. По факту, наличие налога с оборота и налога на прибыль является двойным налогообложением. Так как, хозяйствующий субъект должен сначала с выручки заплатить налог с оборота, а потом вычесть расходы и заплатить налог на прибыль. Несомненно, такое налоговое бремя влечет за собой ухудшение финансового положения хозяйствующих субъектов, минимизацию инвестиционной, предпринимательской активности, а это, в свою очередь, к переходу предприятий в сектор теневой экономики.

Указом от 6 ноября 2017 года №296 «О предоставлении налоговой льготы» было установлено, что юридические лица, физические лица-предприниматели, филиалы юридических лиц-нерезидентов, физические лица, осуществляющие независимую профессиональную деятельность, подавшие заявление в Министерство доходов сборов о прекращении своей хозяйственной деятельности и не осуществляющие ее после подачи данного заявления, последним отчетным периодом могут считать месяц, в котором они подали данное заявление [5]. Однако, в республике отсутствуют такие разновидности налоговых льгот как налоговые каникулы и отсрочки. А их наличие имело бы свои положительные стороны для субъектов, осуществляющих хозяйственную деятельность, так как в любой деятельности есть место форс-мажорным обстоятельствам, в связи с которыми налогоплательщики не имеют возможности своевременно оплатить налоги.

Далее в табл.1 рассмотрена сравнительная характеристика налоговой системы ДНР, развитых стран и непризнанных Республик.

Проанализировав данные табл.1, можно сделать вывод, что самый высокий налог на добавочную стоимость установлен в Украине, на уровне 20%. В США ставка НДС может составлять 2%, но так как ставка является прогрессивной и может достигать своей верхней границы – 15%, наименьшей ее назвать нельзя. Поэтому самой лояльной страной во взимании НДС можно считать Японию, где ставка равна 5%.

Максимальная ставка налога с доходов физических лиц в Германии, его верхняя граница может достигать 53%. Минимальный уровень наблюдается в Абхазии – 10%.

Наибольшая ставка по налогу на прибыль организаций так же в Германии, ее максимуму достигает 45%. Наименьшей ставкой по данному

налогу можно считать ставку в 18% в Украине и Абхазии, так как в США прогрессирующая система, только начинающаяся с 15%.

Таблица 1

Сравнительная характеристика налоговой системы ДНР, развитых стран и непризнанных Республик

Страна \ Вид налога	Налог на добавленную стоимость	Налог на доходы физических лиц	Налог на прибыль организаций
ДНР	Налог на добавленную стоимость отсутствует, заменен на налог с оборота, в размере 1,5 % от суммы выручки.	Подоходный налог. 13 % от суммы месячного дохода.	Налог на прибыль 20 %.
Россия	Налоговая ставка НДС 18%.	13% от суммы дохода.	Налоговая ставка устанавливается в размере 20 %
Украина	20 %	18 %	Налог на прибыль предприятий 18 %
Абхазия	Налоговая ставка — 10 %	Подоходный налог с физических лиц Ставка подоходного налога составляет 10%.	Прибыль предприятий, организаций и иностранных юридических лиц по общему правилу облагается налогом по ставке 18%.
Южная Осетия	налоговая ставка 6%	Налоговая ставка устанавливается в размере 12 процентов	Налоговая ставка устанавливается в размере 20 процентов
Германия	Власти ФРГ установили НДС на уровне 19%	Рассчитывается по прогрессивным ставкам. Минимальная ставка составляет 19%, максимальная – 53%.	Доходы юридических лиц – до 45% с прибыли.
США	В основном размер % ставки зависит от штата, в котором реализуется продукция, от степени распространенности товара, а также от его принадлежности к американскому или заграничному производству. Однако, в среднем ставки НДС по всей стране составляет 2-15%.	Личный подоходный налог Налог является прогрессивным. для семейных пар: при доходе до 36,9 тыс. долл. — 15 %; 36,9 — 89,2 тыс. долл. — 28 %; 89,2 — 140 тыс. долл. — 31 %; 140 — 250 тыс. долл. — 36 %; свыше 250 тыс. долл. — 39,6 %.	Налог на прибыль корпораций Налог является прогрессивным. Фирма платит 15 % за первые 50 тыс. долл. налогооблагаемого дохода, 25 % за последующие 25 тыс. долл., 34 % за следующие 25 тыс. долл., 39 % за следующие 235 тыс. долл., и при превышении дохода 335 тыс. долл. фирма будет платить 34%.
Япония	Облагается оборот на товары, услуги и работы. Ставка составляет всего лишь 5%.	Подоходный налог обладает прогрессивной шкалой ставок. Налоговые ставки находятся в диапазоне от 5 до 40%.	Ставки в диапазоне от 22 до 30%, которые растут вместе с увеличением коммерческого дохода. К основной ставке дополнительно прибавляются ставки на доходы от прироста стоимости капитала – от 5 до 10%.

Исходя из всего вышесказанного, наименьший уровень налогообложения в непризнанных республиках и развивающихся странах, однако, ведение бизнеса там имеет свои недостатки, связанные с экономической нестабильностью.

Можно предположить, что гибкость налоговой системы и налоговых ставок окажет стимулирующее влияние на субъекты хозяйственной деятельности, вследствие чего, увеличится активность инвестиционной

деятельности, возрастет приток иностранного капитала. Поэтому, необходимо полностью модернизировать налоговую систему, тщательно пересмотреть налоги и налоговые ставки. Ведь причина высокой доли теневой экономики состоит в неспособности предпринимателей выплачивать полную сумму налоговых отчислений, без ущерба конкурентоспособности. Необходимо преобразовать налоговую систему так, чтобы налоги стали «реальными» для субъектов хозяйственной деятельности.

Также, очень важным шагом является усиление мониторинга за исполнением налогового законодательства, и принятие самых жестких мер к лицам, сознательно нарушающим законодательство.

Однако мониторинг может проводиться не только со стороны государства, но и наоборот. Теория жертвы – одна из теорий французского экономиста Н. Канара, которая гласит о принудительном характере налога, о жертве приносимой индивидуумом в интересах государства при уплате налога [6]. По-моему мнению, эта теория актуальна и на сегодняшний день, а это является проблемой. Тем не менее, если граждане смогут контролировать, куда и на что государство использует их денежные средства, если налоговая система станет прозрачнее, то такое отношение народа к государству и налогам изменится. Нужно дать возможность налогоплательщикам самим принимать решение о введении того или иного налога, путем проведения референдума. При внесении изменений в налоговое законодательство или при введении нового налога проводить агитационную кампанию, честно описывать все преимущества, недостатки и выносить вопрос на всеобщее рассмотрение. Такие налоговые референдумы практикуются в Европе. Самым ярким примером является Швейцария. Наиболее важные вопросы, касающиеся жизни государства и предложения связанные с изменением основного закона, федеральных законов, выносятся на общенациональное голосование. Для того, чтобы провести референдум нужно собрать 100 тыс. подписей граждан. Затем, в ходе голосования, если вопрос, вынесенный на референдум, получает «двойное большинство» – более 50% голосов и поддержку более половины кантонов, то решение считается одобренным. За последние полгода в Швейцарии было проведено 7 референдумов. Например, в марте 2018 года в Швейцарии прошли два референдума. На одном из них решался вопрос о праве правительства взимать федеральные налоги и НДС, т.к. по истечении 15 лет правительство обязано узнавать у граждан согласны ли они платить налоги и в каком размере. В итоге, решением граждан – 81,4%, правительство получило право взимать налоги до конца 2035 года. На втором референдуме 71,6 % жителей приняли решение платить медиапошлину – плата за пользование телевизором радио, и другой медиатехникой, включая магнитолы в машинах. В июне 75,7% отвергли предложение на исключительное право Национального банка Швейцарии на эмиссию денег [7].

В 2015 году правительство Польши пыталось узнать мнение граждан по вопросам о введении одномандатных округов на выборах в Сейм, об

отмене финансирования партий из бюджета государства и о решении спорных юридических вопросов в пользу налогоплательщиков. Однако референдум был признан не состоявшимся из-за явки избирателей – 7,8% при необходимой явке в 50% плюс один голос.

Наиболее удачные и значимые референдумы, за последние 15 лет, представлены ниже в табл. 2 [8].

Таблица 2

Наиболее удачные и значимые референдумы, за последние 15 лет

Страна	Тема референдума	Решение
Испания	В 2005 году проводился референдум по вопросу ратификации Испанией предложенной ей Конституции ЕС.	Одобрено – 77%
Черногория	Референдум проводился в 2006 году по вопросу о независимости Черногории и выхода ее из состава Государственного Союза Сербии и Черногории	Одобрено – 55,5%
США	В 2008 году прошел референдум: Предложение 8 – названный так из-за поправки в Конституции штата Калифорния, запрещающей однополые браки.	Одобрено – 52,25%
Южный Судан	По итогам референдума, проведенного в 2011 году было принято решение о независимости Южного Судана.	Одобрено – 98,83%
Крым	В 2014 году был проведен референдум о присоединении Крыма к России.	Одобрено – 96,77%
Донецк и Луганск	Референдум о независимости Донецкой и Луганской области. Был проведен в мае 2014 года.	Одобрено – 90%
Шотландия	В 2014 году прошел референдум о независимости Шотландии.	Не одобрено – 55,3%
Армения	В 2015 году по итогам референдума республика Армения перешла к парламентской форме правления, выборы были заменены с мажоритарных на пропорциональные.	Одобрено – 66,2%
Нидерланды	В 2016 году в Нидерландах состоялся референдум по вопросу утверждения Соглашения об ассоциации Украины и Европейского союза.	Не одобрено – 61,49%

Из приведенной выше таблицы мы видим, что во многих странах правительство учитывает мнение своих граждан, поэтому принятые решения являются более эффективными.

И, не менее важным будет, улучшение «налогового воспитания» граждан. Организация различных тренингов для повышения финансовой грамотности населения. Проведение бесед, воспитательных работ с гражданами для понимания важности уплаты налогов.

В связи с последними событиями, а именно сменой власти в сфере налогов и сборов, в Донецкой Народной Республике планируется пересмотр налоговой системы. Также, на ближайшие полгода, выделены приоритетные направления деятельности Министерства доходов и сборов. Уже

разрабатываются предложения об изменениях налогового законодательства, целью которых будет упрощение ведения бизнеса и создание достаточно прозрачной и комфортной конкурентной среды. Рассматривается возможность передачи государственных предприятий профильным министерствам или муниципальным образованиям. Будет проведен анализ структуры формирования налоговых поступлений для установления баланса и равной налоговой нагрузки между хозяйственными субъектами. Планируется создание новых отраслевых льгот преимущественно для сельскохозяйственных предприятий, а также отмена уже существующих индивидуальных льгот. Для снижения давления на предприятия налоговыми проверками разрабатывается регламент их проведения. Также будет автоматизирована выдача таможенных документов и разрешений на экспортно-импортные операции. Одним из пунктов плана является борьба с коррупцией и вымогательством путем создания горячей линии, куда любой желающий может позвонить и сообщить о противоправных действиях [9].

Общие выводы: Для эффективного развития государства налоговой системе должны быть присущи стабильность и гибкость одновременно. В зависимости от состояния экономики, социально-политической ситуации, общественно-экономического устройства общества, от используемых финансовых инструментов регулирования экономики правительству необходимо корректировать налоговую систему. Для ускоренного экономического развития государства в целом и отдельных его производственных отраслей необходимо перейти к более гибкой налоговой системе. Тогда добиться экономического роста можно с помощью изменения налоговых ставок, льгот, штрафов, системы налогообложения, введения или отмены каких-либо налогов. В ситуации, когда экономическое развитие на должном уровне налоговая система стабилизируется, налоговые ставки долгое время остаются неизменными, в законодательство не вносятся кардинальные изменения, система становится прозрачной.

Для хозяйствующих субъектов есть положительные стороны и в той и в той ситуации: при гибкости налоговой системы активизирует свое развитие малый бизнес, при стабильности – у предпринимателей появляется чувство уверенности, они могут заранее рассчитать эффект от принятия того или иного решения, от проведенной сделки, от финансовых операций.

Такое маневрирование налоговой системой представляет налоги как важнейшую категорию в экономике, т.к. изменяя налоговую систему, правительство способствует экономическому росту государства.

Список использованной литературы

1. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.; под общ. ред. В.П. Вишневого. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
2. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. / Под ред. Юткина Т.Ф.: Учебник. – М.: 2010- 429с.

3. Чунихина В.О. Проблемы развития и совершенствования налоговой политики РФ / В.О.Чунихина, И.О.Лунин // ГЭУ, Самара – 2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/14723.pdf>.

4. Закон «О налоговой системе Донецкой Народной Республики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-o-nalogovoj-sistemedonetskoj-narodnoj-respubliki/>.

5. Указ от 6 ноября 2017 года №296 «О предоставлении налоговой льготы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mdsdnr.ru/images/ukazi_glavi/ukaz_296_061117.pdf.

6. Сердюков А.Э., Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л. / Налоги и налогообложение: Учебник для вузов. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – С.16.

7. «Референдумы в Швейцарии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nashgazeta.ch/dossier/13019>.

8. «15 главных референдумов за последние 15 лет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://life.ru/t/политика/423541/15_ghlavnykh_riefieriendumov_za_posljednie_15_liet.

9. Закон «О налоговой системе Донецкой Народной Республики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mdsdnr.ru>.

УДК 001.895:332.1

ПРАКТИКА, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ ИННОВАЦИЙ НА РЫНОК

Ушакова И.Н.,

магистрант,

Жидченко В.Д.,

к.э.н., профессор кафедры экономики предприятия

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье приведена систематизация подходов к классификации стратегий продвижения инновационной продукции и определены особенности их реализации в ДНР. Раскрыты причины низкого уровня внедрения инноваций в ДНР. Рассмотрена сущность стратегии продвижения инновационной продукции и проанализированы необходимые условия применения тех или иных стратегий. Обоснованно параметры, необходимые для разработки эффективной стратегии продвижения инноваций.

Ключевые слова: *инновации, инновационная продукция, продвижение инновационной продукции, маркетинг инноваций, стратегия продвижения.*

The article presents the systematization of approaches to the classification of strategies to promote innovative products and the features

of their implementation in the DNR. The reasons for the low level of innovation in the DNR are revealed. The essence of the strategy of promotion of innovative products and analyzed the necessary conditions for the application of certain strategies. The parameters necessary for the development of an effective strategy to promote innovation are justified.

Keywords: *innovation, product innovation, promotion of innovative products and services, innovation, marketing, promotion strategy.*

Постановка проблемы. Реалии развития экономической системы характеризуются активизацией инновационной деятельности, что является определяющим направлением функционирования успешных предприятий. В ДНР, где уровень внедрения инноваций все еще является угрожающе низким, выход на рынок с инновационной продукцией может обеспечить устойчивое положение на рынке и рост конкурентоспособности продукции. Продвижение на рынок инновационной продукции донецкого производства позволит обеспечить прибыльность, коммерческий успех и повышение имиджа отечественных предприятий в глазах реальных и потенциальных потребителей.

Для того чтобы инновационная продукция, производимая предприятием, попала на рынок к конкретным потребителям, необходим эффективный комплекс маркетинговых мероприятий для ее продвижения. Поэтому важнейшим элементом системы маркетинга инноваций является выбор и внедрение стратегии продвижения инновационной продукции. Правильная стратегия позволит предприятию реализовать свои конкурентные преимущества, найти своего потребителя и принести высокий результат как предприятию, так и отрасли, и экономике в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам по применению стратегий продвижения инновационной продукции уделяли внимание в своих трудах отечественные и зарубежные ученые. Среди отечественных ученых, проблемой маркетинговых стратегий продвижения инновационной продукции занимались Л.Э. Довгань, М.В. Ситникский, Н.И. Чухрай, С.М. Ильяшенко, С.Г. Фирсова, Ю.В. Каркай.

Так, Л.Э. Довганем [2] исследованы маркетинговые и инновационные аспектам обеспечения конкурентоспособности организации. М.В. Ситническим [10] определены и систематизированы основные задачи маркетинговой стратегии при органическом включении товара-новинки в существующий ассортимент рынка. Н.И. Чухрай [13] обосновывает необходимость и актуальность учета специфики этапов жизненного цикла товара при разработке маркетинговых мероприятий по продвижению товара на рынок, а также разрабатывает классификацию стратегий вывода совершенно нового товара на рынок. С.М. Ильяшенко [3; 4] изложены методологические и теоретико-методические основы маркетинга инноваций, в частности значительное внимание уделяется вопросу роли стратегий в системе маркетинга компании. С. Г. Фирсова [12] анализирует методические подходы разработки и внедрения стратегий продвижения инновационной продукции. Ю.В. Каракаем [5] выявлены предпосылки и

методические основы формирования маркетинговых стратегий, особенности разработки концепций маркетинга и его программ на рынках инновационных товаров, усовершенствованы методические основы разработки стратегии сегментации рынка инноваций.

Среди зарубежных исследователей стоит отметить труды И. Ансоффа [1], К.Л. Келлера [7], Ф. Котлера [6], М. Портера [11] и И. Шумпетера [14]

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Вопросом стратегий продвижения инновационной продукции занималось много ученых, однако до сих пор отмечается отсутствие единого комплексного подхода к проблеме обеспечения стратегической поддержки процессов продвижения инновационной продукции на рынок. Недостаточно внимания уделяется особенностям применения стратегий продвижения инноваций в ДНР, ведь отечественная экономика требует уникального подхода, несмотря на ее нестабильность, острое проявление кризисных явлений и присутствие трансформационных процессов. Достаточно ограниченным является инструментарий оценки эффективности внедрения различных стратегий, что требует дальнейших основательных исследований; отсутствует систематизация различных подходов к классификации стратегий и условий их применения.

Целью исследования является систематизация подходов к классификации стратегий продвижения инновационной продукции и определение особенностей их реализации в ДНР.

Формулировка целей статьи. Для достижения поставленной цели определены следующие цели исследования: рассмотреть сущность понятия «стратегия продвижения инновационной продукции»; проанализировать необходимые условия применения тех или иных стратегий; рассмотреть параметры, необходимые для разработки эффективной стратегии; раскрыть и систематизировать известные стратегии продвижения инновационных товаров, которые являются уместными для применения на отечественных предприятиях.

Изложение основного материала исследования. Практика инновационной деятельности предприятий ДНР достаточно неутешительная.

Согласно известным данным, наблюдается низкое внедрения инноваций и реализации инновационной продукции, что говорит про низкую конкурентность продукции ДНР как на отечественном, так и мировом рынке. Кризисные явления в экономике и вооруженное противостояние еще больше замедляют процесс переориентации производств на инновационную продукцию. Наряду с этим большое количество новой продукции потерпит неудачу на рынке из-за отсутствия или некорректности маркетинговой стратегии продвижения инноваций. Правильная стратегия является прочной опорой в коммерциализации новых товаров и услуг. В сложившихся условиях, средства большинства предприятий очень ограничены и необоснованные расходы на продвижение инноваций способны привести к значительному усложнению финансового состояния компаний. Поэтому

проблема повышения эффективности стратегий продвижения новых товаров становится все более актуальной.

Стратегия маркетинга включает перспективные и текущие цели предприятия (включая условия пересмотра целей), описание задач, которые необходимо решить для достижения этих целей, изложение мероприятий, направленных на решение поставленных задач, контрольные показатели и критерии достижения целей [4, с. 161].

Маркетинговая стратегия инновационных товаров должна быть ориентирована на достижение долгосрочных рыночных целей предприятия, обеспечение его конкурентных позиций с учетом потенциала предприятия и факторов бизнес-среды. Основной задачей маркетинговой стратегии является разработка планов и программ выхода с товаром-новинкой на рынок и органическое включения новинки в существующий ассортимент продукции компании [10, с. 50].

Выбирая стратегию продвижения на рынок инновационной продукции, руководству компании необходимо обратить внимание на ряд важных факторов, а именно: цели и задачи компании, ее потенциал и возможности; расходы на продвижение, составляют финансовые ограничения; цену товара; восприятие продукции потенциальным потребителем; уровень конкуренции и имеющиеся угрозы.

Указанные факторы составляют важную управленческую информацию, которая должна быть полной и достаточной для анализа рыночной ситуации, то есть самым важным в выборе стратегии продвижения товара на рынок является поиск необходимой информации.

Разрабатывая маркетинговую стратегию инновационной продукции, любое предприятие должно осуществить глубокий анализ потенциальных возможностей развития инновационной деятельности предприятия, так и внешней среды, что также в значительной степени определяет систему долгосрочных целей инновационного развития. К внутренним прогнозным параметрам развития предприятия, которые должны быть учтены при разработке маркетинговой стратегии инновационных товаров стоит отнести такие:

- инновационные возможности предприятия;
- инвестиционные возможности предприятия;
- его ресурсное обеспечение, в частности интеллектуальный кадровый потенциал, способный обеспечивать производство и сбыт инновационных продуктов;
- сбытовую сеть, ее структуру и технический уровень;
- производственные возможности, уровень себестоимости и целевых цен [2, с. 308].

Предприятие, заинтересованное в выходе на рынок (нового товара) и в зависимости от условий функционирования может применять различные маркетинговые стратегии, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Условия использования маркетинговых стратегий продвижения новых товаров

Характеристики	Стратегии продвижения новых товаров			
	Интенсивный маркетинг	Выборочное проникновение	Широкое проникновение	Пассивный маркетинг
Цель	Максимум прибыли	Максимум прибыли	Захват максимальной доли рынка	Высокая прибыль
Проникновение на рынок	Быстрое	Медленное	Очень медленное	Медленное
Цена	Высокая	Высокая	Низкая	низкая
Платежеспособность потенциальных потребителей	Готов платить определенную цену	Готов платить определенную цену	Большинство не готовы платить высокую цену	Потребители будут покупать только за умеренную цену
Ознакомленность потребителей	Низкая	Высокая	Низкая	Высокая
Угроза конкуренции	Низкая	Низкая	Высокая	Высокая
Емкость рынка	Невелика	Низкая	Велика	Велика
Расходы на продвижение	Высокие	Низкие	Высокие	Низкие

Источник: [3, с. 142]

Каждую из указанных маркетинговых стратегий используют при определенных условиях согласно определенных особенностей внешней и внутренней среды.

Однако среди отечественных компаний более популярная классификация маркетинговых стратегии инновационных товаров в соответствии с предполагаемой для освоения инновационным товаром доли рынка (табл. 2).

Таблица 2

Типы маркетинговых стратегий инновационных товаров в зависимости от доли рынка

Размер части осваиваемого рынка	Особенности стратегии	
	Своеобразие продукта с точки зрения потребителя	Низкие затраты по сравнению с конкурентами
Осваиваются большие сегменты	Стратегия дифференциации	Стратегия лидерства в издержках
Осваивается небольшой подсегмент рынка	Стратегия ниши	

Источник: [2, с. 315]

Согласно данным таблицы 2, стратегия лидерства в издержках ориентирована на получение и поддержание величины затрат предприятия на более низком уровне, чем у конкурентов. Преимущество в издержках обеспечивает защиту от конкуренции, поскольку конкуренты с более высокими затратами первыми выбывают из борьбы. Однако не каждое

предприятие ДНР может позволить себе обратиться к такой стратегии, ведь для ее реализации, оно должно иметь большую емкость рынка, значительные инвестиции, высокую технологичность производства, качественную рабочую силу, рациональную систему сбыта и возможность осуществления масштабного производства. Поэтому стратегия лидерства в расходах целесообразна для успешных или быстрорастущих отечественных предприятий с высокотехнологичным производством и значительными объемами капиталовложений.

Стратегия дифференциации призвана обеспечить уникальность инновационной продукции. Дифференциация способна снизить чувствительность к изменению цен и защитить от конкуренции путем прочной связи с потребителем, который не может найти достойной альтернативы на рынке. Эффективно реализовать такую стратегию могут украинские предприятия способны обеспечить высокое качество товара и его сервисного обслуживания, чьей сильной стороной является научно-исследовательская база и кооперация с поставщиками. Основная идея дифференциации состоит в том, что товар предприятия должен отличаться от товаров конкурентов и быть неповторимым с точки зрения потребителя. С другой стороны, не только особенности предприятия важны для реализации стратегии дифференциации, потребители такой продукции должны иметь высокую покупательную способность, что сейчас характеризует весьма незначительную долю рынка, ведь доходы украинцев значительно сократились за последние несколько лет. Поэтому данная стратегия будет более целесообразна при условии стабилизации экономики ДНР, когда и предприятия, и потребители будут иметь в распоряжении стабильные доходы.

Последняя указанная стратегия – ниши (концентрации) обеспечивает достижения большего эффекта в случае концентрации усилий на четко очерченной цели предприятия. Такая стратегия довольно часто используется украинскими предприятиями; при этом ставится акцент на определенной группе потребителей, географическом регионе, части номенклатуры продуктов. Условиями реализации стратегии ниши являются низкие затраты, ориентация на низкий сегмент потребителей, где конкретное предприятие способно обойти конкурентов именно за счет более низких издержек производства.

При выборе базовой стратегии продвижения инновационной продукции компания всегда ориентируются не только на определенную позицию на рынке (долю рынка), но и предварительное установление уровня цен. Трансформируя вышеупомянутые стратегии в соответствии с фактором цены на товар, получим следующее. Стратегия лидерства в издержках ставит своей задачей низкие рыночные цены на инновационный товар. Такая стратегия ориентирует предприятие на всестороннее уменьшение затрат производства и обращения для того, чтобы достичь наименьшего уровня затрат по отрасли. Стратегия дифференциации имеет целью установить

средний или относительно высокий уровень цен продажи. Высокий уровень цен может иметь место только при использовании стратегии ниши, поскольку рыночный под сегмент здесь относительно мал. Предприятие не может одновременно фокусировать внимание на этом под сегменте и стремиться к высокой производственной мощности (т. е. осуществлять экономию на масштабе) [10, с. 51].

Однако в научной литературе и на практике можно встретить еще один подход, согласно которому, компании сосредотачивают усилия на разработке определенной стратегии инновационных товаров, в зависимости от связи «товар-рынок» определяет стратегические границы концепции маркетинга (табл. 3).

Таблица 3

Маркетинговые стратегии инноваций, описаны связью «товар-рынок»

Рынок	Товар	
	Старый	Новый
Старый	Проникновения на рынок	Развитие продукту
Новый	Развития ринку	Диверсификация

Источник: [2, с. 317]

Отечественные предприятия используют стратегию проникновения для интенсификации своих рыночных усилий через выход на новые рынки с инновационной продукцией. Главными средствами при этом являются рекламирования, акцентирование внимания на специфике инновационного товара. Можно также воспользоваться модификацией существующего продукта, что называется «повторным запуском». Другим инструментом стратегии проникновения на рынок является «разделение» существующих продуктов на отдельные, несвязанные компоненты.

Стратегия развития рынка является уместной, предприятие стремится к освоению новых географических регионов со своим инновационным товаром, новых сегментов потребителей, увеличивая объем продаж с помощью новых каналов сбыта. Указанная стратегия является весьма актуальной для предприятий ДНР, ведь именно она может помочь активизировать инновационную деятельность фирмы и найти новые инновационные решения по продукции и услугам для будущих потребителей.

Маркетинговая стратегия диверсификации присуща тем отечественным предприятиям, которые имеют в товарном портфеле новые товары и одновременно способны в ресурсном аспекте овладеть с ними новые рынки.

Выводы. На современном этапе экономического развития ДНР для государственных предприятий производство и продвижение инновационной продукции являются одними из важнейших факторов обеспечения их рыночного успеха, устойчивого развития и высокой прибыли. Постоянно растущая конкуренция заставляет компании на этапе вывода инновационного

товара на рынок реализовывать действенную, адекватную условиям и возможностям предприятия стратегию его продвижения.

Среди предприятий ДНР наиболее популярными являются стратегии продвижения, выбираются в зависимости от характеристик конкретного инновационного товара и рынка, на который данный товар будет выходить; маркетинговые стратегии, соответствующие различным частицам рынка; стратегии, соответствующие важнейшим рыночным и внутрифирменным параметрам.

Маркетинговая стратегия инновационных товаров должна ориентировать предприятие на максимальное выявление и реализацию своих сравнительных преимуществ, на активный поиск своего места на рынке, своего потребителя, всячески поощряя инновационный спрос. Таким образом, разработка маркетинговой стратегии инновационных товаров позволяет наиболее обоснованно выбрать рынок, его долю и потенциального потребителя для инновационной продукции фирмы. Реализация адекватной и просчитанной маркетинговой стратегии инновационных товаров предприятия требует значительных усилий, мастерства специалистов по маркетингу и инвестиций. Однако именно стратегия продвижения является ключом к коммерческому успеху нового товара на рынке.

Список использованных источников

1. Ансофф. И. Стратегическое управление: монография/ И. Ансофф / Пер.с англ. Э.Л. Леонтьевой и др.; науч. ред., рец. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 2004. – 520 с.
2. Довгань Л. Есть. Стратегическое управление / Л.Е. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. Учеб. пособ. 2-е вид. – К.: Центр учебной литературы, 2011. – 440 С.
3. Ильяшенко С.Н. Научные основы маркетинга инноваций: [монография в 3 т. Том 2] / С.Н. Ильяшенко. – Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. – 284 с.
4. Ильяшенко С. М. Маркетинговая товарная политика [Электронный ресурс]: учебник / С. М. Ильяшенко. – Сумы: ВТД
5. «Университетская книга», 2005. – 234 с. – Режим доступа : <http://essuir.sumdu.edu.ua/geat/123456789/29359/1>
6. Iliashenko_product_policy.pdf
7. Каракай Ю.В. Маркетинг инновационных товаров: [монография] / Ю.В. Каракай – К.: КНЕУ, 2005. – 226 с.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер и др. – К.; М. ; СПб. : Вильямс, 1998. – 1056 с.
9. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент: учебник. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 816 с.
10. Междисциплинарный словарь по менеджменту / [по Ред. Д.М. Черванева, О.И. Жилинской]. – К.: Ничлава, 2011. – 624 с.

11. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

12. Ситницкий М. Стратегическое маркетинговое планирование процессов продвижения инновационной продукции на рынок / Н. Ситницкий, Ю. Варава // Вестник Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. Экономика. – 2012. – Вып. 136. – С. 50-54.

13. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов: учеб. – М.: ЗАО «Бизнес-школа»; «Интел-синтез», 2000. – 640 с.

14. Фирменная С.Г. Маркетинг нововведений: исследование, Сегментирование, прогнозирование: учебное пособие / С.Г. Фирсова. – К.: Атика, 2010. – 240 с.

15. Чухрай Н.И. Стратегические решения в продвижении инновации на рынок / Н.И. Чухрай // Вестник Хмельницкого национального университета. – 2010. – № 5. – Т 4. – С. 32-36.

16. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

УДК 658.1:65.017.3

МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Щусь Н.С.,

магистрант,

Степанчук С.С.,

к.э.н., доц., доцент кафедры финансов,

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

В статье рассматриваются особенности ведения малого бизнеса, факторы, которые способствуют развитию хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса, проблемы управления прибылью и затратами, направления совершенствования методики регулирования затрат.

Ключевые слова: малый бизнес, эффект, затраты, механизм регулирования.

The article discusses the features of running a small business, the factors that contribute to the development of economic activities of small businesses, problems of managing profits and expenses, and ways to improve the methods of managing costs.

Keywords: small business, effect, costs, regulatory mechanism.

Постановка проблемы: Эффективность хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса определяется финансовым результатом, а именно прибылью, которая обеспечивает потребности предприятий и государства в целом или убыток. Конечный результат хозяйственной деятельности характеризует доход от обычных видов деятельности, порядок формирования которого регламентируется законодательными актами. Обобщающая оценка деятельности предприятий предоставляется на основании таких итоговых показателей, как прибыль- абсолютный показатель и рентабельность- относительный показатель.

Для экономики в целом деятельность предприятий малого бизнеса является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню их развития анализируется способность государства приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке.

Одной из важнейших задач системы управления предприятиями малого бизнеса является создание эффективной системы учета и контроля затрат, что сможет обеспечить процесс управления качественной информацией о затратах с целью выявления резервов их снижения и повышения рентабельности производства.

Анализ последних исследований и публикаций. В разработку вопросов механизма регулирования и анализа финансовых результатов деятельности предприятий внесли вклад такие ученые, как Безруких П.С., Блатов Н.А., Галаган А.М., Камышанов А.П., Макарьева В.И. и другие. Среди зарубежных ученых, которые занимались проблемами формирования финансовых результатов можно отметить таких, как: М.Ф. Ван Бреда, Дж.Ф. Миддлтон, У.А. Патон и другие. Невзирая на их научный вклад, вопрос регулирования финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса остается дискуссионным и требует исследований в условиях постоянных социально-экономических изменений.

Актуальность. Развитие малого бизнеса является одним из условий перехода государства к полноценным рыночным отношениям, устойчивому развитию его экономики, обеспечению стабильности в социальной сфере. В условиях становления новых государственных образований, к которым относится Донецкая Народная Республика, основной целью развития малого бизнеса является насыщение внутреннего рынка потребительскими товарами и оказание услуг населению. Поэтому актуальной задачей является изучение механизма регулирования финансовых результатов хозяйственной деятельности, создание эффективной системы учета и контроля затрат предприятий малого бизнеса с целью выявления резервов их снижения и роста эффективности производства.

Цель статьи. Разработка теоретических основ и методических рекомендаций по совершенствованию механизма регулирования финансовых результатов для повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса.

Изложение основного материала исследования. Под малым бизнесом понимается деятельность, которую осуществляют субъекты рыночной экономики при определенных критериях, к которым следует отнести такие, как численность персонала, размер уставного капитала, величина активов, объем оборота.

Малый бизнес-это базовая составляющая рыночного хозяйства, которая представляет наиболее совершенную форму производственно-экономических отношений, при которых предприниматель, работая в условиях полной хозяйственной самостоятельности и имущественной ответственности, становится подлинным хозяином.

Сфера деятельности предприятий малого бизнеса является весьма разносторонней. Это и торговля, и общественное питание, всевозможные услуги как населению государства, так и крупным предприятиям.

В отдельных странах малые предприятия занимают доминирующее положение как по их количеству, так и по удельному весу в производстве товаров, оказании услуг[1].

Важная роль деятельности предприятий малого бизнеса заключается в том, что они обеспечивают значительное количество населения государства новыми рабочими местами; насыщают рынок новыми товарами, а так же выпускают специальные товары и услуги; способствуют поддержанию стабильности рыночных отношений; обеспечивают необходимую мобильность производства в условиях рынка, что ведет к динамичности хозяйственного развития и росту национальной экономики.

Большое значение имеет способность предприятий малого бизнеса создавать новые возможности не только для трудоустройства населения, но и для предпринимательской деятельности населения и использования свободных производственных мощностей.

Владельцы предприятий малого бизнеса более склонны к сбережениям. У них всегда высокий уровень мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается на хозяйственной деятельности предприятий и экономике государства в целом [2].

В то же время необходимо обозначить и некоторые недостатки предприятий данного уровня хозяйствования, к которым можно отнести такие, как более высокий уровень риска, зависимость от крупных предприятий, повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования и прочие. Большинство неудач предприятий малого бизнеса связано с профессиональной некомпетентностью владельцев. Шансы таких предприятий на успех растут по мере ее «взросления». Предприятия, которые долго существуют при одном владельце, приносят более высокий и стабильный доход, чем те, которые часто меняют владельцев. Также у предприятий данной категории существуют трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов и практически отсутствует склонность к инвестиционной деятельности из-за недостаточных размеров капитала.

Деятельность предприятий малого бизнеса определяется конечным финансовым результатом, которым является прибыль. Именно этот показатель отражает «эффект» работы предприятий малого бизнеса.

Термин «эффект» произошел от латинских слов «effectus» или «efficio», которые в переводе означают исполнение, действие, результат.

«Эффектом» может являться физический объем продаж товаров, выполненных работ либо услуг; затраты времени на выполнение рабочих параметров производственного процесса как результат действий работников предприятий малого бизнеса; денежные доходы, как результат оплаты за реализованный товар, выполненные работы либо услуги [3].

Абсолютный «эффект» финансовых результатов предприятий малого бизнеса характеризует прибыль.

Прибыль-это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности предприятий малого бизнеса, а с другой, источник доходов бюджетов различных уровней.

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход. Этот доход отображает разницу между совокупным доходом и совокупными затратами.

С помощью изучения динамики финансовых результатов по ее составляющим элементам можно решить ряд основных задач, оценить конкурентные позиции предприятий. Так, рост прибыли от продаж свидетельствует о повышении конкурентоспособности предприятий. Так же возможно сделать оценку стратегии управления активами предприятий. Снижение прибыли от продаж при одновременном увеличении операционных доходов может означать сокращение основного вида деятельности наряду с увеличением операций, связанных с передачей имущества в аренду или продажей активов.

Планирование прибыли является необходимым участком финансово-экономической работы. В процессе разработки планов по прибыли важно выбрать варианты производственной программы и наилучший вариант, который обеспечил бы максимальную прибыль. Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли от реализации продукции, оказания услуг [4].

Независимо от вида «эффекта», его количественная характеристика есть величиной абсолютной. Это ограничивает возможности использования данного показателя в экономическом анализе, что определяет необходимость при проведении анализа применять показатель эффективности.

Эффективность, для которой характерны свойства динамичности и историчности, является важнейшей социально-экономической категорией. В общем смысле эффективность- это продуктивность использования ресурсов для достижения любой цели.

Показатели «эффект» и эффективность вместе характеризуют успешность экономической деятельности, так как по отдельности они не

могут дать полной оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса.

Предприятия малого бизнеса для успешного функционирования и усиления своих конкурентных преимуществ должны стремиться к повышению эффективности своей хозяйственной деятельности. Поэтому для оценки уровня финансовой эффективности чаще всего применяется показатель рентабельности.

Рентабельность является одним из основных показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса. Данный показатель характеризует уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи. Ее уровень зависит от эффективности производственной, сбытовой и коммерческой деятельности. При помощи показателя рентабельности можно оценить эффективность работы предприятий. Следовательно, данный показатель можно рассматривать как один из критериев качества управления. По значению уровня рентабельности можно определить способность предприятий получать достаточную прибыль для инвестиционных вложений [5].

Рентабельность как показатель, представляет собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в предприятие или сумме имущества предприятия малого бизнеса, используемого для организации своей хозяйственной деятельности.

Рентабельность измеряется с помощью целой системы относительных показателей, которые характеризуют эффективность работы предприятий малого бизнеса в целом, доходность различных направлений их деятельности, выгодность производства отдельных видов товаров, выполнения работ либо услуг. Эти показатели более точно и полно, в отличие от прибыли, отражают окончательные результаты хозяйственной деятельности, так как их величина показывает соотношение «эффекта» с имеющимися или используемыми ресурсами [6].

Итоги результатов оценки финансовой эффективности предприятий малого бизнеса зависят от того, насколько правильно произведен расчет показателей рентабельности и насколько реально они отражают ее существенные характеристики. В наибольшей степени это относится к показателю прибыли как главной характеристики эффективности работы предприятия.

В современных условиях предприятия малого бизнеса, при осуществлении хозяйственной деятельности, должны проявлять определенную гибкость при выборе концепции прибыли, в соответствии с поставленными целями. Не существует единого механизма расчета прибыли, при котором обеспечивалось бы получение наиболее реального показателя.

Под формированием финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса следует понимать определение значения балансовой прибыли (убытка) и ее производных: налогооблагаемой,

чистой и нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Можно сказать, что механизм формирования и регулирования финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса – это процесс, при котором распределение одного из финансовых результатов является формированием нового финансового результата. И так как в системе счетов, отражающих финансовый результат хозяйственной деятельности должна сформироваться вся необходимая информация, содержащаяся в отчете о прибылях и убытках, дана взаимосвязь счетов для отражения финансового результата, которая позволяет проследить этапы формирования этих результатов и порядок их учета [7].

Одним из важнейших условий стабильного функционирования и развития предприятий малого бизнеса является управление затратами, непрерывный процесс их планирования, анализа и принятия управленческих решений, которые направлены на оптимизацию затрат и их снижение. Следует выделить ряд основных задач, которые должны решать в процессе управления затратами:

определение и регулирование базовых составляющих цены;

оценка эффективности производства;

обеспечение режима экономии и увеличения прибыли путем учета, анализа, контроля затрат.

Оценка роли управления затратами предприятий малого бизнеса меняется в сторону признания их ключевого значения в обеспечении эффективного развития предприятий. Повышение роли управления затратами обуславливает необходимость поиска новых путей и возможностей их снижения, требует улучшения методов планирования, учета, анализа и регулирования процессов формирования затрат [8].

Специфика управления затратами на предприятиях малого бизнеса определяется особенностями организации и ведения бухгалтерского учета. Выбор формы ведения бухгалтерского учета зависит от применяемой на предприятии системы налогообложения. Для предприятий малого бизнеса предусмотрен упрощенный порядок составления бухгалтерской отчетности. Бухгалтерский учет необходимо вести с целью контроля финансового положения и для оценки финансовых результатов его хозяйственной деятельности [9].

Планирование затрат предполагает разработку и составление бюджета расходов на предстоящий период, а также процессы нормирования и разработки обоснованных нормативов, устанавливающих количественную и качественную оценку различных элементов, которые используются в процессе производства товаров, выполнения работ либо оказания услуг. Анализ затрат направлен на оценку фактических показателей, сопоставление их с плановыми и показателями предыдущих периодов и выявление причин отклонений, на основе чего осуществляется контроль и регулирование затрат предприятий малого бизнеса, соответственно их снижение и оптимизация [10].

Эффективная работа предприятий малого бизнеса достигается при условии достижения максимальных результатов при минимальных затратах. Минимизация затрат достигается в том случае, когда оптимизирована структура источников формирования оборотных активов предприятий.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Повышение эффективности работы предприятий малого бизнеса имеет важное значение для экономики. Именно на этих предприятиях в кратчайшие сроки может быть достигнуто оптимальное соотношение между затратами и эффектом. В свою очередь, снижение себестоимости единицы продукции ведет к повышению эффективности производства и тем самым создает предпосылки для обеспечения ее конкурентоспособности.

Рост конкурентоспособности продукции способствует увеличению объема продаж и на этой основе росту прибыли предприятий малого бизнеса. Это обеспечивает возможности накопления средств для расширения, развития и совершенствования производства, что служит предпосылкой для дальнейшего повышения эффективности производства.

Эффективная работа предприятий малого бизнеса способствует обеспечению эффективности общественного производства. В современных условиях необходимо создание механизма поддержки малого бизнеса со стороны государства. Это относится к финансовому обеспечению, созданию условий по реализации товаров и услуг, применению гибкой системы налогообложения.

Список использованных источников

1. Малое и среднее предпринимательство в России / Стат.сб. / Росстат. – М., 2010. – 172 с.
2. Берзон Н.И., Газман В.Д. Финансовый менеджмент / Н.И. Берзон, В.Д. Газман // Изд.5-е. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 336 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп./ Г.В. Савицкая -М.:ИНФРА-М, 2012. – 512 с.
4. Подлесная В.Г. Динамика нормы прибыли в социально-экономических циклах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 4. – С. 23-31.
5. Безруких П.С. Бухгалтерское дело: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ П.С. Безруких. И.П. Комиссарова// -М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 271 с.
6. Бережная Е.В. Резервы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия//Концепт.-2015. – Спецвыпуск № 03.-ART 75065.-0,5 п.л.-URL:<http://e-koncept.ru/2015/75065.htm>.
7. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа./Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 222 с.

8. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебник, изд. 2-е издание, дополн. и перераб./Л.Н. Чечевицына. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 384 с.

9. Киреева Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие / Н.В. Киреева. – М.: Издательский дом «Социальные отношения», 2012. – 512 с.

10. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2011. – 548 с.

УДК 332.146.2

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗЫСКАНИЯ И УПЛАТЫ АЛИМЕНТОВ НА ТЕРРИТОРИИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Белова Е.В.,

студентка заочного отделения факультета юриспруденции и социальных технологий

Разбейко Н.В.,

*преподаватель, кафедры хозяйственного права
ГОУ ВПО «Донецкая Академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»*

Статья подготовлена по актуальной тематике алиментные обязательства родителей по содержанию несовершеннолетних детей. Исследованы особенности правового регулирования алиментных отношений в Донецкой Народной Республике: как в части нормативного регулирования, так и в части правоприменительной практики.

Ключевые слова: алименты, исполнительное производство, исполнительная служба, взыскание.

The article has been prepared on topical issues of maintenance obligations of parents for the maintenance of minor children. The features of the legal regulation of alimony relations in the Donetsk People's Republic, both in terms of regulatory and law-enforcement practice, have been investigated.

Key words: alimony, enforcement proceedings, executive service, recovery.

Проблемы взыскания алиментов на территории Донецкой Народной Республики. Разбор проблем взыскания алиментов с родителей, которые выехали с территории ДНР, для работы или на постоянное место жительства.

Постановка проблемы в общем виде. На данном этапе становления молодого государства Донецкая Народная Республика остро встал вопрос взыскания алиментов. Согласно ст.180 Семейного Кодекса Украины родители обязаны содержать ребенка до достижения им совершеннолетия. Таким образом, закон возлагает на родителей обязанность по предоставлению содержания своим несовершеннолетним детям, то есть детям, не достигшим 18 лет. Обязанность родителей содержать своих детей возникает с момента их рождения и сохраняется до достижения детьми совершеннолетия. Тем не менее, наиболее часто возникают обязательства по удержанию алиментов с родителей на содержание несовершеннолетних детей.

Анализ последних исследований и публикаций. Убалехт Ольга Викторовна исследовала правовые проблемы взыскания и уплаты алиментов в России и странах континентальной семьи права. Саградян А. Е. изучал

вопрос о судебном взыскании алиментов на содержание родителей. Кузнецова Ольга Валерьевна исследовала алиментный фонд как способ решения проблемы взыскания алиментов на детей. Темникова Наталья Александровна изучала роль международных договоров в реализации права ребёнка на получение содержания. Михайлова Е.Н., Михайлов И.В. проанализировали зарубежный опыт в сфере взыскания алиментных платежей. Концевой Геннадий Владимирович исследовал признание и исполнение иностранных решений по делам о взыскании алиментов. Ласкова В. Г. изучала проблемные ситуации, связанные с взысканием алиментов на содержание несовершеннолетних детей.

Актуальность. В Донецкой Народной Республики не ратифицированы международные договора в сфере прав ребенка. Так же отсутствует единая база данных о принятых судебных решениях между исполнительной службой и таможенными органами. Проблема взыскания алиментов на территории ДНР стоит остро, и связано это в первую очередь с отсутствием заключенных международных договоров. Тем самым существенно усложняется процедура взыскания алиментов с родителей выехавших за пределы ДНР для работы.

Изложение основного материала исследования. Согласно нормам действующего законодательства содержание детей может производиться как путем заключения соглашения между родителями, так и в судебном порядке на основании исполнительного листа.

Невыполнение своих обязанностей перед ребенком по его содержанию, является нарушением не только Семейного Кодекса, но и международного законодательства:

1. Декларации прав ребенка (1959).
2. Конвенции ООН о правах ребенка (1989).
3. Всемирной Декларации об обеспечении выживания, защиты и развития детей (1990)

В соответствии со ст. 189 Семейного Кодекса родители имеют право заключить договор об уплате алиментов на ребенка, в котором могут определить размер и сроки выплаты. Условия договора не могут нарушать права ребенка, установленные этим кодексом. Договор заключается в письменной форме и нотариально заверяется.

В случае невыполнения одним из родителей своей обязанности по договору алименты с него могут взыскиваться на основании исполнительной надписи нотариуса.

Так же ст. 187 Семейного Кодекса предусмотрено, что один из родителей может подать заявление по месту работы, месту выплаты пенсии, стипендии об отчислении алиментов на ребенка с его заработной платы, пенсии, стипендии в размере и на срок, которые определены в заявлении. Такое заявление может быть им отозвано.

На основании заявления одного из родителей алименты отчисляются не позднее трехдневного срока со дня, установленного для выплаты заработной платы, пенсии, стипендии.

На основании заявления одного из родителей алименты могут быть отчислены и тогда, когда общая сумма, подлежащая вычету на основании заявления и исполнительных документов, превышает половину заработной платы, пенсии, стипендии, а также если с него уже взыскиваются алименты на другого ребенка.

Таким образом, Семейным Кодексом определены только самые основные способы уплаты алиментов:

- в долях от заработка и (или) иного дохода лица, обязанного уплачивать алименты;
- в твердой денежной сумме, уплачиваемой периодически;
- в твердой денежной сумме, уплачиваемой единовременно; - путем предоставления имущества;
- иными способами, относительно которых достигнуто соглашение.

При этом в соглашении об уплате алиментов может быть предусмотрено сочетание различных способов оплаты алиментов. Вместе с тем, при удостоверении соглашений об оплате алиментов на несовершеннолетних детей путем передачи им в собственность имущества необходимо учитывать интересы ребенка и руководствоваться тем правилом, что основное назначение алиментов – это предоставление средств на содержание, удовлетворение повседневных потребностей ребенка. Исходя из этого, нецелесообразно в качестве оплаты алиментов на ребенка передавать ему в собственность неликвидное имущество, а также имущество такого целевого назначения, в котором у ребенка нет необходимости и потребности.

Следует иметь в виду, что имущество может быть передано в качестве причитающихся алиментов не только в собственность, но и на основании иного вещного права. Например, отец вправе в счет причитающихся алиментов предоставить в безвозмездное пользование ребенку и его матери принадлежащую ему на праве собственности квартиру.

Согласно ст. 192 СК возможно изменение размера алиментов:

1. по решению суда или договоренностью между родителями, может быть со временем уменьшен или увеличен по решению суда по иску плательщика или получателя алиментов в случае изменения материального или семейного положения, ухудшения или улучшения здоровья кого-то из них и в других случаях;

2. размер алиментов может быть уменьшен, если ребенок находится на содержании государства, территориальной общины или юридического лица, по заявлению родителей, уполномоченного территориальной общины, юридического лица, на иждивении которого находится ребенок, и с согласия органа опеки и попечительства.

Если при отсутствии соглашения об оплате алиментов после установления в судебном порядке размера алиментов изменилось

материальное или семейное положение одной из сторон, суд вправе по требованию любой из сторон изменить установленный ранее размер или полностью освободить от уплаты лицо, обязанное уплачивать алименты. В продолжение разговора об уплате алиментов через суд отметим, что согласно ст. 184 Семейного Кодекса, если родитель, обязанный уплачивать алименты, имеет нерегулярный, меняющийся заработок и (или) иной доход или получает заработок и (или) иной доход полностью или частично в натуре или иностранной валюте либо у него отсутствует заработок и (или) иной доход, а также в других случаях, когда взыскание алиментов в долевом отношении к заработку и (или) иному доходу родителя невозможно, затруднительно или существенно нарушает интересы одной из сторон, суд вправе определить размер алиментов, взыскиваемых ежемесячно, в твердой денежной сумме или одновременно в долях и в твердой денежной сумме. Семейным Кодексом установлена зависимость размеров алиментов от величины прожиточного минимума для соответствующей социально-демографической группы населения.

Отличий взыскания алиментов по соглашению от взыскания алиментов в судебном порядке не так уж много.

Во-первых, в отличие от взыскания по решению суда размер алиментов определяется сторонами соглашения.

Во-вторых, указанный размер не может быть ниже размера, который можно было бы получить при их взыскании на несовершеннолетних детей в судебном порядке.

Проблем в правоприменительной практике с добровольной уплатой либо взысканием алиментов в судебном порядке немало. На практике законодательство, регламентирующее порядок взыскания алиментов, к сожалению, не всегда работает. Согласно положениям теории права принятый закон реально может регулировать правоотношения лишь в том случае, если он экономически детерминирован, соответствует определенной социально — экономической формации. В нашем же случае представляется возможным говорить о том, что алиментное законодательство не имеет под собой полноценного экономического фундамента, не в полной мере соответствует нынешней социально — экономической формации.

Речь, прежде всего, о том, что зачастую не представляется возможным исполнение судебных решений о взыскании алиментов. Возникало затруднение взыскание алиментов с родителей, которые выехали на постоянное место проживания на территорию Украины. Как следствие возникают ситуации, когда гражданин вынужден выезжать на территорию Украины и подавать исполнительный лист к исполнению как на территории Украины так на территории ДНР. Связано это прежде всего с агрессивной украинской политикой, с отказом признать за народом ДНР права на самоопределение, с отказом признать Донецкую Народную Республику, и как следствие - с непризнанием судебных решений, исполнительных листов Донецкой Народной Республики.

Так же, возникает проблема при взыскании, с родителя выехавшего на заборки на территорию Российской Федерации.

Решением этой проблемы стало бы согласно ч.4 ст. 181 Семейного Кодекса, своевременное информирование таможенной службы о должниках и принудительном взыскании алиментов, на весь срок на который выезжает гражданин непосредственно перед пересечением таможенной границы ДНР. Судебная практика до основания Донецкой Народной Республики показывает, были вынесены судебные решения о запрете выезда, при задолженности по алиментам, с такими представлениями в суд обращались работники исполнительной службы. Действующая инструкция в органах исполнительной службы позволяет так же обращаться в суд, за вынесение решения о запрете выезда.

Судебная практика показывает, что в большинстве случаев алименты в судебном порядке взыскиваются с лиц, не имеющих места работы, а соответственно, и не имеющих постоянного источника дохода, что вынуждает их покидать территорию ДНР, чем существенно усложняется процедура взыскания алиментов.

Наиболее приемлемым выходом из сложившейся ситуации, может быть наложение ареста на имущество должника, при задолженности по оплате алиментов от 2 месяцев.

В случаях если должник, пытаясь скрыть доходы не регистрирует на своё имя недвижимое имущество или подлежащее государственной регистрации движимое имущество, находясь в браке, то действенной мерой процессуального принуждения может стать наложение ареста и изъятие совместно нажитого имущества супругов, т.к. в соответствии со ст. 60 Семейного Кодекса, имущество, приобретенное супругами за время брака, принадлежит жене и мужу на праве общей совместной собственности независимо от того, что один из них не имел по уважительной причине (обучение, ведение домашнего хозяйства, уход за детьми, болезнь и т.п.) самостоятельного заработка (дохода).

К сожалению, на практике государственные исполнители не всегда могут найти время для проведения описи и ареста имущества должника из-за большого количества исполнительных производств. Уверена, что здесь обратная зависимость: широкое применение арестов имущества должников по уплате алиментов могло бы стремительно сократить количество должников.

Представляется, что проблему реального взыскания алиментов частично можно было бы решить за счет применения системы оплачиваемого принудительного труда. Однако ст. 30 Конституции Донецкой Народной Республики говорит о том, что принудительный труд запрещен. Применение принудительного труда возможно только в качестве уголовного наказания и только на определённый срок (не более одного года). Решение проблемы и в этом случае является проблематичным.

Попытка государства решить существующую проблему взыскания алиментов путем установления уголовной ответственности, в соответствии со ст.163 Уголовного Кодекса Донецкой Народной Республик, за злостное уклонение от уплаты алиментов также наталкивается на ряд проблем, которые не способствуют своевременной выплате алиментов.

Так, в УК ДНР не определено на законодательном уровне понятие злостного уклонения от уплаты алиментов. Как следствие, у недобросовестных родителей появилась законодательная лазейка - платить иногда и понемногу, чтобы суд и правоохранительные органы не имели оснований для привлечения к уголовной ответственности.

Мера максимально предусмотренного уголовного наказания настолько мала, что даже идя путем привлечения к уголовной ответственности всех недобросовестных плательщиков алиментов, законодатель в результате придет лишь к тому, что судимость смогут иметь значительное количество граждан ДНР, но ситуация с выплатой алиментов не улучшится, т.к. даже за повторное злостное уклонение от уплаты алиментов наказание не ужесточается. Страдают в этой ситуации дети недобросовестных родителей.

Вариантом решения этой проблемы могут стать соответствующие изменения в ст. 163 Уголовного кодекса Донецкой Народной Республики, предусматривающие чёткое законодательное определение понятия злостного уклонения от уплаты алиментов, значительного ужесточения уголовной ответственности за повторное совершение этого преступления лицом, ранее за него судимым.

Отмечу, что особенностью российской правовой системы является то, что основным критерием, по которому то или иное лицо может претендовать на алиментные выплаты, является его нетрудоспособность в силу возраста либо здоровья. В то время как в некоторых западных странах (например, Швейцарии или Италии), да и в дореволюционной России, алиментные выплаты могли присуждаться невиновному в разводе супругу, который может впасть в нужду в результате расторжения брака. То есть и законодатель, и суд вникают не только в правовую, но и в моральную сторону дела. Таким образом, на государственном уровне подчеркивается общественная ценность самого института брака и семьи.

Вывод. Для решения проблемы взыскания по исполнительным листам алиментов, необходимо не только четко прописанные инструкции о порядке наложения ареста и правилах взыскания алиментов в исполнительных службах, но и добросовестное, максимально эффективное их исполнение; оперативная передача данных о запрете выезда за территорию Республики должников в органы Таможенной службы Донецкой Народной Республики, с целью не возможности выезда должника за пределы границы Донецкой Народной Республики. Открытие судебных реестров, для более оперативной работы Таможенных служб ДНР. Согласованность действий исполнительной службы с Центрально Республиканским Банком Донецкой Народной Республики, на наличие счетов.

Список использованных источников

1. Конституция Донецкой Народной Республики: Закон ДНР от 14.05.2014 [Электронный ресурс]. // <http://dnronline.ru/konstituciya-dnr/>
2. Семейный Кодекс [Электронный ресурс] // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/294714/ed20130804/page?text=%F1%EF%В3%EB%FC%ED%E0>.
3. Временный порядок об исполнительном производстве донецкой народной республики (в новой редакции) от 31.05 2016 г. №7-37
4. Латифуллина Л. И. Проблемы исполнительного производства по алиментным обязательствам // Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 850-852.
5. Убалехт Ольга Викторовна Правовые проблемы взыскания и уплаты алиментов в России и странах континентальной семьи права // Вестник ЧелГУ. 2010. №19. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/pravovye-problemy-vzyskaniya-i-uplaty-alimentov-v-rossii-i-stranah-kontinentalnoy-semi-prava> (дата обращения: 12.03.2017).
6. Сагрядян А. Е. К вопросу о судебном взыскании алиментов на содержание родителей // Наука и современность. 2013. №26-2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-sudebnom-vzyskanii-alimentov-na-soderzhanie-roditeley> (дата обращения: 12.03.2017).
7. Кузнецова Ольга Валерьевна Алиментный фонд как способ решения проблемы взыскания алиментов на детей // Вестник ЧелГУ. 2013. №17 (308). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/alimentnyy-fond-kak-sposob-resheniya-problemy-vzyskaniya-alimentov-na-detey> (дата обращения: 12.03.2017).
8. Темникова Наталья Александровна Роль международных договоров в реализации права ребёнка на получение содержания // Вестник ОмГУ. Серия. Право. 2012. №3 (32). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-mezhdunarodnyh-dogovorov-v-realizatsii-prava-rebyonka-na-poluchenie-soderzhaniya> (дата обращения: 12.03.2017).
9. Михайлова Е.Н., Михайлов И.В. Анализ зарубежного опыта в сфере взыскания алиментных платежей // Ученые записки ОГУ. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2013. №5.
10. Концевой Геннадий Владимирович Признание и исполнение иностранных решений по делам о взыскании алиментов // Вестник СГЮА. 2015. №1 (102). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/priznanie-i-ispolnenie-inostrannyh-resheniy-po-delam-o-vzyskanii-alimentov> (дата обращения: 12.03.2017).
11. Ласкова В. Г. Проблемные ситуации, связанные с взысканием алиментов на содержание несовершеннолетних детей // Вестник Югорского государственного университета. 2015. №S3-2 (38).
12. Михайлова Е.Н., Михайлов И.В. Отдельные вопросы взыскания алиментных обязательств в Российской Федерации // Ученые записки ОГУ. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2014. №1. .

УДК 347.457

ЮРИДИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК ОБЪЕКТОВ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

Голос И.И.

студент специальности «Юриспруденция»

Оболешева Е.Е.

*ст. преподаватель кафедры хозяйственного права,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье анализируются нормативно-правовые акты, касающиеся ценных бумаг. Ценные бумаги рассматриваются как объекты гражданских прав. Основной акцент в статье сделан на определение юридического значения ценных бумаг как объектов гражданских прав.

Ключевые слова: ценные бумаги, объект гражданских прав, фондовый рынок, документ.

In this article analyzes legislation relating to securities. Securities are considered as object of civil rights. The main focus of the article is on the definition and legal significance of securities as objects of civil rights.

Keywords: securities, objects of civil rights, stock market, document.

Постановка проблемы в общем виде. В большинстве государств рынок ценных бумаг является наиболее регулируемой сферой финансового рынка. В условиях необходимости привлечения частных финансовых ресурсов актуальность приобретает исследование института ценных бумаг, государственного регулирования рынка ценных бумаг в целях создания системы мер защиты прав инвесторов.

Особую актуальность исследование данного вопроса приобретает в условиях построения Донецкой Народной Республики как демократического правового социального государства, формирования собственного законодательства, развития рыночных отношений, функционирование хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм. Основным атрибутом (составляющей) любого цивилизованного рынка является фондовый рынок, или рынок ценных бумаг.

Вместе с тем, рынок ценных бумаг, включающий в себя их эмиссию, размещение, отчуждение, модифицирование, погашение, другие операции одновременно является и той сферой, где остается немало неразрешенных проблем и вопросов и, следовательно, возможны злоупотребления.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная тема была подробно рассмотрена и проанализирована в исследованиях и публикациях ведущих российских ученых-правоведов: Лялин В.А., Воробьев П.В.,

Жуков Е.Ф., Игнатова Т.В., Ванин В.В., Волкова Л.И., Малыхина М.Н., Круглова Н.Ю., Стародубцева Е.Б., Сароян Р.Р. и др.

Основная цель данной работы состоит в том, чтобы проанализировать действующее законодательство, регулирующее вопросы, связанные с ценными бумагами и определить их юридическое значение.

Актуальность. Тема ценных бумаг является актуальной в практическом и научном плане в современных условиях деятельности субъектов предпринимательской деятельности, так как в последние годы во всем мире значительно увеличились объемы и количество сделок по приобретению крупных пакетов акций, акционерных обществ.

Изложение основного материала исследования. Существует несколько нормативно-правовых актов, регулирующих отношения, связанные с ценными бумагами, в частности с акциями: Закон Украины «О ценных бумагах и фондовом рынке», Гражданский кодекс Украины (далее ГК Украины) [1; 2]. Эти и иные законодательные акты Украины применяются в Донецкой Народной Республике на основании Постановления Совета Министров № 9-1 «О применении Законов на территории ДНР в переходный период» [3].

К объектам гражданских прав относятся материальные и нематериальные блага либо деятельность по их созданию, по поводу которых субъекты гражданского права вступают между собой в правовые отношения, приобретают гражданские права и обязанности. Объекты гражданских прав подразделяются на материальные и нематериальные (идеальные). К первой группе относят: вещи; работы и услуги, а также их результаты, имеющие овеществленный либо иной материальный эффект (например, ремонтные работы, услуги по перевозке, хранению вещей); имущественные права требования (такие, как денежные средства на банковском счете, доля в имуществе). Ко второй группе причисляют: результаты творческой деятельности (изобретения, произведения искусства); личные неимущественные права (право на имя, право на защиту чести и достоинства, право на личную неприкосновенность и др.).

Понятие объектов гражданских прав связано с понятием объектов гражданского оборота, но эти понятия нельзя назвать тождественными. Большинство, но не все объекты гражданских прав, могут участвовать в обороте. Так, не могут становиться объектами гражданского оборота личные неимущественные права, неотчуждаемые от своего носителя: право на жизнь, право свободного передвижения, выбора места пребывания и жительства и др.

Признак оборотоспособности объектов гражданских прав, понимаемый как способность выступать предметом гражданско-правовых сделок, является одним из составляющих правового режима этих объектов

Проблемы объектов гражданских прав занимают одно из центральных мест в теории и практике гражданско-правового регулирования

имущественных и неимущественных отношений современного российского общества.

При анализе понятия «объект» на философском уровне оно предстает как часть материального и духовного мира, на которую направлена познавательная и преобразующая деятельность субъекта. В данной трактовке объектом становится часть мира, которая используется субъектом в познавательном и практически-прикладном плане. Но для права в процессе его реализации важна практически-прикладная сторона деятельности субъекта; познавательная его активность важна здесь лишь в той мере, в какой она позволяет понять положение объекта в механизме правового регулирования.

Нередко под объектом понимают те общественные отношения, которые подвергаются регулирующему воздействию норм гражданского права. Или, как еще говорят, - это объект права в объективном смысле. Действительно, нормы права воздействуют на регулируемые отношения, и это воздействие имеет практический характер. Однако в теории права такие отношения, как отмечено выше, обычно рассматриваются не в качестве объекта права, а в качестве предмета правового регулирования.

Наибольшие сложности состоят в понимании того, как в действительности соотносятся понятия «объекты гражданских прав» и «объекты гражданских правоотношений». Весьма распространено суждение о том, что теоретические положения об объектах гражданских правоотношений относятся и к объектам гражданских прав. При таком понимании объект гражданского права и объект гражданского правоотношения - это практически одно и то же.

Пожалуй, наиболее последовательно данную точку зрения в настоящее время отстаивает Е.А. Суханов. По мнению ученого, объектом правового регулирования может быть только поведение людей (их деятельность), а не сами по себе явления окружающей действительности, например, вещи или результаты творческой деятельности. Поэтому считается, что именно оно (поведение) и составляет объект гражданских правоотношений, тогда как вещи и иные материальные и нематериальные блага, в свою очередь, составляют объект (или предмет) соответствующего поведения участников (субъектов) правоотношений. На этом основываются традиционные попытки разграничения понятий «объект гражданского правоотношения» и «объект гражданских прав». Однако, как полагает Е.А. Суханов, такие блага становятся объектами не только прав, но и обязанностей, которые в совокупности как раз и составляют содержание правоотношений. Таким образом, категория объекта гражданских прав совпадает с понятием объекта гражданских правоотношений (либо понятие объекта гражданских прав следует признать условным и весьма неточным). Е.А. Суханов полагает возможным признать объектом гражданских правоотношений (или объектом гражданских прав) правовой режим разнообразных благ, а не сами эти блага. Ведь именно этим, а не своими физическими свойствами, отличаются друг от

друга различные объекты гражданского оборота, и именно эта их сторона имеет значение для гражданского права [4].

По поводу представленной позиции следует отметить, что в нормах действующего гражданского законодательства термин «объекты гражданских прав» употребляется только в грамматическом множественном числе, и эта лексическая особенность закона представляется отнюдь не простой случайностью. Законодатель избегает единственного числа, поскольку соответствующее понятие призвано отображать весь спектр внеюрисдикционных реалий, по поводу которых в ст. 177 ГК Украины образованы абстракции отождествления: имущество, вещи, деньги, ценные бумаги, имущественные права и т.д.

«Объекты гражданских прав» оттого лишены единственного числа, что они подразумеваются законодателем как некий правовой континуум, представленный теоретической идеей о системе имущественных и социальных благ, составляющих экономическую и духовную основу существования человека и общества. Эта абстракция-идея, однако, содержит в себе обобщение сущностных черт не наличных внеюрисдикционных реалий (благ), а отображающих их изолирующих абстракций и абстракций отождествления. Конечно, все познавательные абстракции, относящиеся к соответствующим благам, содержат определенную степень обобщения их сущностных свойств и качеств, но уровень общности явлений в них воспроизводится по-разному.

Объектами гражданских прав является то, на что направлены права и обязанности субъектов гражданских правоотношений. Статья 177 ГК Украины содержит перечень таких объектов: 1) вещи, включая деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество, имущественные права; 2) результаты работ и оказание услуг; 3) результаты интеллектуальной деятельности; 4) нематериальные и материальные блага.

Деньги и ценные бумаги являются объектами гражданского права, поэтому относятся к категории вещей.

Ценная бумага - является объектом гражданских прав (ст. 194 ГК Украины), представляет собой документ, который отражает связанные с ним имущественные права, может самостоятельно обращаться на рынке и быть объектом купли-продажи и иных сделок, служит источником получения регулярного или разового дохода, выступает разновидностью денежного капитала [2].

Таким образом, ценная бумага - это документ, обладающий следующими признаками:

1. документ, удостоверяющий определенные имущественные права;
2. документ, который имеет строгую форму и обязательные реквизиты, документ, который не содержит обязательных реквизитов ценных бумаг и не отвечает форме, установленной для ценных бумаг, не является ценной бумагой (п. 2 ст. 196 ГК Украины);

3. Это документ, содержащий имущественное право, реализация которого возможно только путем использования самого документа;

4. В юридической литературе выделяют также такой признак ценной бумаги как "публичная достоверность". Суть публичной достоверности состоит в том, что ценная бумага, составленная с соблюдением формы и обязательных реквизитов, не может быть оспорена должником по причинам отсутствия оснований обязательства либо его недействительности, т.е. должник обязан произвести исполнение по ценной бумаге лишь на основании чисто формальных признаков - соответствия формы и обязательных реквизитов.

В гражданском кодексе ценная бумага определяется как документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении (ст.194 ГК Украины). Иными словами, бумага признается ценной не в силу присущих ей естественных свойств, а потому, что она подтверждает права ее владельца на определенные материальные или нематериальные блага-вещи, деньги, действия третьих лиц, другие ценные бумаги. При этом осуществление соответствующих прав возможно, как правило, лишь при предъявлении ценной бумаги. Распространенность ценных бумаг в развитом хозяйственном обороте обусловлена тем, что, обладая определенной стоимостью, они, наряду с деньгами, служат удобным средством обращения и платежа, выполняют роль кредитного инструмента и обеспечивают упрощенную передачу прав на различные блага. Выполнение ценными бумагами указанных выше функций возможно благодаря тому, что они обладают рядом свойств, отличающих их от этих иных юридических документов, которыми также подтверждаются различные субъективные гражданские права, в частности долговых расписок, страховых полисов, завещаний и т.д. Прежде всего любая ценная бумага должна составляться в строго определенной законом форме и иметь все необходимые реквизиты (ч.1 ст.196 ГК Украины). По общему правилу, ценные бумаги представляют собой составленные на специальных бланках письменные документы, имеющие достаточно высокую степень защиты от подделки. В случае если ценной бумаги не существует в физически осязаемой форме или их бумажные бланки помещаются в специальные хранилища, владельцу ценной бумаги выдается документ, удостоверяющий право собственности на ту или иную фондовую ценность. Этот документ называется сертификатом ценной бумаги.

Важнейшей особенностью ценных бумаг является возможность их передачи другим лицам. В зависимости от вида ценной бумаги способы их передачи могут быть различными от самого простого до наиболее усложненного. С передачей ценной бумаги к новому владельцу переходят в совокупности все, удостоверяемые ею права [5].

Ценным бумагам свойственен признак публичной достоверности. Суть этого признака заключается в том, что законом предельно ограничен круг тех

оснований, опираясь на которые должник вправе отказаться от исполнения лежащей на нем обязанности. В частности, оформленная по всем правилам ценная бумага не может быть оспорена должником со ссылкой на отсутствие основания возникновения обязательства либо на его не действительность [5].

Допускаются лишь возражения по формальным основаниям, в частности, ссылка на пропуск срока предоставления ценной бумаги к исполнению, либо оспаривание ценной бумаги со ссылкой на отсутствие основания возникновения обязательства либо на его недействительность. Допускается лишь возражения по формальным основаниям, в частности, ссылка на пропуск срока представления ценной бумаги к исполнению, либо оспаривания ценной бумаги со ссылкой на ее подделку или подлог. Владелец ценной бумаги, обнаруживший подлог или подделку ценной бумаги, вправе предъявить к лицу, передавшему ему бумагу, требование о надлежащем исполнении обязательства, удостоверенного ценной бумагой, и о возмещении убытков [6].

Наконец, характерным признаком ценной бумаги является то, что осуществление воплощенного в ней субъективного гражданского права возможно лишь при предъявлении ценной бумаги. Утрата ценной бумаги влечет за собой, как правило, невозможность реализации закрепленного ею права. Вместе с тем лицо, утратившее ценную бумагу на предъявителя или ордерную ценную бумагу, вправе обратиться в суд с заявлением о признании утраченной ценной бумаги недействительной и о восстановлении прав по ней [7].

Нельзя сказать, что ценные бумаги имеют какую-то материальную ценность, но они воплощают в себе гарантированные права на ценности действительные, фактические: деньги, товары, услуги. Они могут реализовывать функцию платежа, кредита, образования сокровищ, распределения прибыли и т.п. Так как ценные бумаги заменяют собой реальные товары и деньги, создают условия для более эффективного финансирования рынка: хранения и обращения товарно-денежных ценностей, быстрого и экономного перехода их от одного собственника к другому [8].

Основной особенностью ценных бумаг является тесная, неразрывная связь выраженных в них прав с документальной (бумажной) формой их фиксации. В силу такой связи имущественное право существует лишь в форме бумаги, следовательно, передача (отчуждение) бумаги является передачей самого права, а ее утрата – прекращением права [9].

Выводы. Объектом гражданских прав признается то, по поводу чего возникает гражданское правоотношение. Гражданский кодекс классифицирует объекты гражданских прав, используя в качестве критерия различные их свойства [10].

Гражданский кодекс выделяет ценные бумаги, как объект гражданских прав, в отдельную главу и рассматривает их в качестве самостоятельного

института. Это говорит о том, что законодательство о ценных бумагах, стало развиваться более динамично.

Виды имущественных прав, которые могут удостоверяться ценными бумагами, как и их обязательные реквизиты и требования к форме, определяются в установленном законом порядке. Таким образом, не любые виды гражданских прав могут удостоверяться ценными бумагами или облекаться в их форму – для этого требуется указание закона.

Надо отметить, что основным свойством ценных бумаг является их публичная достоверность, выражающаяся в том, что должник по ценной бумаге не вправе проверять, является ли его кредитором лицо, требующее исполнения. Чтобы освободиться от обязанности по ценной бумаге, должник должен совершить исполнение тому, кто отвечает официально установленным формальным признакам [11].

Несомненно, законодательство о ценных бумагах далеко не идеально и его следует совершенствовать. По мере возникновения практических ситуаций, когда будет выявляться несоответствие норм права принципам функционирования рынка корпоративных ценных бумаг будет изменяться и законодательство.

Так, по-прежнему остается проблемой нежелание участников рынка осуществлять сделки на организованных рынках. Поэтому в законодательстве должен быть решен вопрос о повышении статуса организовано оформленных рынков. Постепенно на рынке ценных бумаг следует установить правила торговли ценными бумагами, которые направлены на обеспечение равных возможностей доступа к информации участников фондового рынка, на перемещение вторичного рынка обращения ценных бумаг на организованный. Правовое регулирование рынка ценных бумаг в ДНР будет обновляться и совершенствоваться по мере развития фондового рынка. С развитием экономической стабильности будет развиваться и интерес к ценным бумагам у граждан и иностранных инвесторов. Хотя, в то же время, данные процессы взаимосвязаны. Экономическое развитие предприятий зависит от тех денежных средств, которые они смогут привлечь путем размещения своих акций.

Список использованных источников

1. О ценных бумагах и фондовом рынке [Электронный ресурс]: закон Украины: офиц. текст [принят Верховной Радой 23.02.2006]. – Режим доступа: http://kodeksy.com.ua/ka/o_cennyh_bumagah_i_fondovom_rynke.html

2. Гражданский кодекс Украины по состоянию на 19.01.2013 [Электронный ресурс]: офиц. текст [принят Верховной Радой 16 января 2003 года]. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030435.html

3. О применении Законов на территории ДНР в переходный период [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров ДНР №9-1 от 02.06.2014г. – Режим доступа: <https://dnr-online.ru/download/postanovlenie->

soveta-ministrov-dnr-9-1-ot-02-06-2014g-o-primenenii-zakonov-na-territorii-dnr-v-perehodnyj-period/

4. Суханов Е. А. Гражданское право - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: БЕК, 2009. –221 с.

5. Жуков Е.Ф. Рынок ценных бумаг. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 463 с.

6. Жуков Е.Ф. "Рынок ценных бумаг"/Учебное пособие для студентов, обучающихся по экономической специальности - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2010. –222 с.

7. Лялин В.А., Воробьев П.В. Рынок ценных бумаг. - М.: Проспект, ТК Велби, 2009. - 384 с.

8. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право. – М.: Высшее образование, 2010. – 875 с.

9. Стародубцева Е.Б. Рынок ценных бумаг. - М.: ИНФРА-М, ФОРУМ, 2009. - 176 с.

10. Рексин Д.В., Сароян Р.Р. "Рынок ценных бумаг"/Учебное пособие - М.: МГИУ, 2010. –223 с.

11. Чалдаева Л.А., Соколова О.В., Ярцева Н.М., Круня В.Ф., под ред. д. э. н., профессора Л.А. Чалдаевой "Ценные бумаги: общая характеристика, налогообложение, бухучет"/Учебное пособие - М.: Магистр, 2010. –304 с.

УДК 347.23

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРИЗНАНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ В ПОРЯДКЕ НАСЛЕДОВАНИЯ

Рыковой Ю. А.,

магистрант,

Витвицкая В.В.,

*к.ю.н., доцент, доцент кафедры административного права
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье исследуется субъектный состав, основания и условия обращения в суд с требованием о признании права собственности в порядке наследования. На основании анализа действующего законодательства рассматриваются наиболее проблемные вопросы по разрешению споров о признании права собственности на наследственное имущество, анализируются и выделяются наиболее характерные проблемы, с которыми сталкиваются наследники,

Ключевые слова: наследование, наследство, право собственности, наследственное имущество, суд.

The article examines the subject composition, the grounds and conditions for going to court with the requirement to recognize the right of ownership in the inheritance order. Based on the analysis of the current legislation, the most problematic issues in resolving disputes on the recognition of the right of ownership of inherited property are considered, the most characteristic problems encountered by heirs,

Key words: *inheritance, inheritance, property right, inheritance property, court.*

Актуальность. Вопросы института наследования неоднократно рассматривались в юридической литературе многими учеными, такими как В.И. Серебровским, В.К. Дронниковым, П.С. Никитюком, Ю.А. Заикой, З.В. Ромовской, И.В. Жилинковой, С.Я. Фурсой, Л.В. Козловской и другими учеными. Однако приходится констатировать, что возникающие проблемы, связанные с признанием права собственности на наследство в судебном порядке специально не исследовались, в связи с чем, их не следует считать разрешенными в полном объеме.

Цель исследования. С учетом современной правовой доктрины и анализа материалов судебной практики возникла необходимость рассмотрения особенностей разрешения судами споров о признании права собственности на наследственное имущество.

Изложение основного материала исследования. Наследственное право входит в число основных прав человека, гарантируемых Конституцией Донецкой Народной Республики [1]. Конституционная норма ограничивается лишь общей формулировкой данного права, подробная же регламентация права наследования содержится в специально посвященных этому институту нормах гражданского законодательства. В настоящее время на территории Донецкой Народной Республики, до принятия Законов, регулирующих отношения между субъектами права, применяются Законы Украины или Законы других государств в частях, не противоречащих Декларации о суверенитете Донецкой Народной Республики, Конституции ДНР [2].

В частности, частью 2 статьи 86 Конституции Донецкой Народной Республики, пунктом 2 Постановления Совета Министров Донецкой Народной Республики от 2 июня 2014 года № 9-1 (с изменениями и дополнениями), предусмотрено, что законы и другие правовые акты, действовавшие на территории Донецкой Народной Республики до вступления в силу Конституции Донецкой Народной Республики, применяются в части, не противоречащей Конституции Донецкой Народной Республики [1].

Согласно указанной норме Конституции, в связи с отсутствием гражданского Кодекса Донецкой Народной Республики, на данный момент применяются положения Гражданского Кодекса Украины. Вопросы вступления в наследство регулируются его нормами. Кроме того, в соответствии с ч. 4 ст. 28 и 39 Конституции Донецкой Народной Республики,

право наследования гарантируется, а также каждому лицу гарантируется судебная защита его прав и свобод.

Действующим законодательством определен нотариальный порядок оформления права на наследство (гл. 89 Гражданского Кодекса Украины – далее ГК) [3].

В теории процесс наследования прост: с момента открытия наследства следует в течение 6 месяцев обратиться к нотариусу и оформить свидетельство о праве на наследство. На практике процедура часто усложняется. В результате чего нотариус не может оформить наследство, и наследнику необходимо обращаться в суд за защитой своих прав.

У наследника, который в установленном законом порядке принял наследство, право владения и пользования наследственным имуществом возникают с момента открытия наследства. Такой наследник может защищать свои нарушенные права владения и пользования наследственным имуществом в соответствии с порядком, предусмотренным главой 29 ГК.

Открытие наследства не означает возникновение у наследников права на наследство, а означает лишь возникновение права на принятия либо отказа от него. Для приобретения права собственности в порядке наследственного правопреемства необходимым юридическим фактом является факт принятия наследства.

Согласно ст. 1268 Гражданского кодекса Украины осуществление права на наследование состоит прежде всего в том, что наследник имеет право принять наследство или не принять его. При этом не допускается принятие наследства с условием или с оговорками [3].

Наследник обязан явиться к нотариусу лично и предоставить документ, подтверждающий его личность, а также свидетельство о смерти наследодателя, чтобы нотариус смог установить время открытия наследства. Кроме того, наследник должен сообщить нотариусу о месте открытия наследства и о наличии других наследников (если ему об этом известно) независимо от того, приняли они наследство фактически или обязаны для его принятия подать заявление о принятии наследства к нотариусу.

Документы, составленные за пределами территории Донецкой Народной Республики с участием должностных лиц компетентных органов других государств или от них исходящие, принимаются нотариусом при условии их легализации соответствующим органом республиканского органа исполнительной власти, реализующего государственную политику в сфере международных отношений. Без легализации такие документы принимаются нотариусом в тех случаях, когда это предусмотрено законодательством Донецкой Народной Республики и международными договорами Донецкой Народной Республики (ст.110 Закона Донецкой Народной Республики «О нотариате») [4].

В соответствии со статьей 59 Закона ДНР «О нотариате» нотариус или должностное лицо, совершающее нотариальные действия, отказывает в его совершении, в частности, если не предоставлены в полной мере сведения

(информация) и документы, необходимые для совершения нотариального действия. Нотариус или должностное лицо, совершающее нотариальные действия, не принимает для совершения нотариальных действий документы, если они не соответствуют требованиям, установленным статьей 57 настоящего Закона, или содержат сведения, предусмотренные частью 4 статьи 57 настоящего Закона. Нотариусу или должностному лицу, совершающему нотариальные действия, запрещается безосновательно отказывать в совершении нотариального действия. По требованию лица, которому отказано в совершении нотариального действия, нотариус или должностное лицо, совершающее нотариальные действия, обязаны изложить причины отказа в письменной форме и разъяснить порядок его обжалования. Об отказе в совершении нотариального действия нотариус в течение десяти рабочих дней выносит соответствующее постановление [4].

Если нотариусом обоснованно отказано в выдаче свидетельства о праве на наследство, возникает гражданско-правовой спор, который подлежит рассмотрению в исковом производстве.

Признание права собственности на наследственное имущество в судебном порядке является исключительным способом защиты, который подлежит применению, если существуют препятствия для оформления наследственных прав в нотариальном порядке, в том числе и в случае определения судом наследнику дополнительного срока для подачи заявления о принятии наследства.

В соответствии с частью 1 статьи 1298 ГК Украины свидетельство о праве на наследство выдаётся наследникам после окончания шести месяцев со времени открытия наследства, поэтому спор о наследовании может быть разрешён только после окончания этого срока [3].

Если наследник не принял наследство, то его требования о признании права собственности на наследственное имущество не подлежат удовлетворению судом. Принятие наследства наследником, который обращается с требованием о признании права собственности на наследственное имущество, должно подтверждаться надлежащими доказательствами: копиями документов наследственного дела, если такое дело заводилось нотариусом, справками с жилищно-эксплуатационных организаций, сельских советов по месту проживания наследодателя.

Анализ судебной практики свидетельствует о том, что наследники обращаются в суд с иском о признании права собственности на наследственное имущество преимущественно из-за:

- отсутствия регистрации права собственности на недвижимое имущество за наследодателем;
- потери наследником правоустанавливающих документов на наследственное недвижимое имущество;
- наличия в составе наследственного имущества самовольно возведённых объектов (в частности, гаражей, сараев);

Право собственности в порядке наследования устанавливается судом лишь при наличии мотивированного постановления нотариуса об отказе в выдаче свидетельства о праве на наследство.

Отсутствие доказательств, подтверждающих факт невозможности получения у нотариуса свидетельства о праве на наследство, а именно постановления нотариуса об отказе в выдаче свидетельства о праве на наследство, является основанием для отказа в иске [5].

Следует обратить внимание на определение надлежащего ответчика по делам о признании права собственности на наследственное имущество.

Нотариус не является участником правовых отношений о наследовании, в связи с чем, отсутствуют основания предъявления именно к нотариусу иска о признании права собственности на наследственное имущество в случае его отказа выдать свидетельство о праве на наследство на наследственное недвижимое имущество.

При отсутствии других наследников по завещанию и по закону, устранения их от права на наследование, непринятия ими наследства, а также отказа от его принятия, ответчиками по делам о наследовании являются соответствующие территориальные органы Министерства доходов и сборов Донецкой Народной Республики по месту открытия наследства.

При рассмотрении дел о наследовании суду необходимо установить:

- время и место открытия наследства;
- круг наследников, которые приняли наследство;
- законодательство, которое подлежит применению в части

правового режима наследственного имущества на время открытия наследства (при рассмотрении споров о наследовании, наследство по которым открылось и было принято до 1 января 2004 года, не допускается применение судами норм ГК Украины, а применению подлежат нормы законодательства, действующего на время открытия наследства, в частности ГК УССР).

Обстоятельства, входящие в предмет доказывания по указанной категории дел, можно установить только при исследовании документов, имеющихся в наследственном деле.

Надлежащими доказательствами по фактам, которые необходимо установить для разрешения спора о праве наследования, являются копии документов соответствующего наследственного дела, в частности, поданных заявлений о принятии или об отказе от принятия наследства, выданных свидетельств о праве на наследство, справок жилищно-эксплуатационных организаций, сельских, поселковых советов по месту жительства наследодателя [5].

Как в теории, так и в судебной практике неоднократно поднимался вопрос о возможности признания права собственности на наследственное имущество за наследодателем уже после его смерти. При этом процессуально-правовой статус наследодателя по таким делам был разным. Речь идет, прежде всего, о признании права собственности за наследодателем на самовольно возведенные постройки. По мнению З.В. Ромовской, в этом

случае речь идет о судебном подтверждении права, которым лицо владела при жизни. Смерть лица прекращает способность иметь права на будущее, но не прекращает существование реального права, не умирает вместе с ней, а переходит к его правопреемникам. Поэтому судебное признание права, которым лицо владело до момента смерти, не противоречит законодательной сути гражданской правоспособности, является научно взвешенным и практически целесообразным [6, с.240].

Приведенная позиция о признании права собственности за наследодателем справедливо критикуется, ведь ни законодательством УССР, ни действующим гражданским законодательством не предусмотрена возможность для умершего физического лица приобрести имущество в собственность. Правоспособность человека возникает в момент его рождения и прекращается со смертью. Итак, после смерти лица его правоспособность прекращается, а поэтому она не может быть предметом гражданских отношений [7, с.94-95].

Кроме того, в случае предъявления иска о признании права собственности за наследодателем, не понятным остается процессуально-правовой статус последнего. Не вызывает сомнения, что лица, участвующие в гражданском деле, должны быть живыми как на момент предъявления иска, так и на момент принятия судебного решения. Иначе применяются правила о приостановлении или прекращении производства по делу в зависимости от возможности правопреемства в спорных правоотношениях.

Содержание института процессуального правопреемства определено в ст. 37 Гражданского кодекса. Так, в случае смерти физического лица, прекращения деятельности юридического лица, замены кредитора или должника в обязательстве, а также в других случаях замены лица в отношениях, по которым возник спор, суд привлекает к участию в деле правопреемника соответствующей стороны или третьего лица на любой стадии гражданского процесса. Все действия, совершенные в гражданском процессе до вступления правопреемника, обязательные для него так же, как они были обязательны для лица, которое он заменил. Кроме того, суд не может решать вопрос о правах и обязанностях умершего. Признание права собственности на наследственное имущество за наследодателем противоречит действующему гражданскому законодательству [8].

Как показывает практика, значительное количество дел составляют споры о признании права собственности в порядке наследования на объекты самовольного строительства [8].

В соответствии с частью 2 статьи 376 ГК лицо, которое осуществило либо осуществляет самовольное строительство недвижимого имущества, не приобретает права собственности на него.

По смыслу части 1 статьи 376 ГК объект недвижимости относится к самовольному строительству при наличии одного из следующих условий:

- земельный участок не отведен для этой цели;
- отсутствует надлежащее разрешение на строительство;

- отсутствует надлежащим образом утверждённый проект;
- при строительстве допущены существенные нарушения строительных норм и правил.

В случае отсутствия документов, подтверждающих право собственности наследодателя на жилой дом, или отсутствия государственной регистрации права собственности необходимо выяснить причины отсутствия правоустанавливающих документов, государственной регистрации права собственности или документов на застройку.

В случае несоблюдения наследодателем требований законодательства о государственной регистрации права собственности на недвижимое имущество, судами может признаваться в порядке наследования право на застройку, право на строительные материалы и прочее в соответствии с установленным судом правовым режимом спорного имущества.

В случае отсутствия документов об отводе земельных участков под застройку, такое строительство может быть признано самовольным и отказано в признании права собственности на него в порядке наследования.

При осуществлении наследодателем самовольного строительства (часть 1 статьи 376 ГК) к наследникам переходит право собственности на строительные материалы, оборудование и т.д., которые были использованы в процессе этого строительства. В случае признания судом права собственности на самовольно возведённое строение за собственником (пользователем) земельного участка, на котором это здание размещено, в состав наследства входит право на возмещение затрат на строительство (часть 6 статьи 376 ГК). К наследникам, принявшим наследство, в случае сноса самовольного строительства переходит обязанность возместить стоимость расходов на его снос и приведение земельного участка в первоначальное состояние (части 4, 7 статьи 376 ГК).

Право собственности на объекты самовольного строительства может быть признано за наследником, правомочным требовать признания его права наследования, исключительно при условии наличия документов, подтверждающих право собственности на землю или право пользования земельным участком, выданным на имя наследодателя или наследника, и актов ввода в эксплуатацию здания (сооружения), если наличие таковых предусмотрено нормами действующего законодательства на момент завершения строительства.

При наличии документов, подтверждающих предоставление наследодателю или наследнику земельного участка для строительства дома, акта отвода земельного участка под застройку, разрешений на застройку, если дом не был введён в эксплуатацию, такое строительство не может признаваться самовольным, а является незавершённым.

Также, если строительство осуществлялось по закону, то в случае смерти застройщика до завершения строительства, его права и обязанности входят в состав наследства, поэтому по иску наследника судами могут признаваться за наследником имущественные права застройщика.

Признание права собственности в порядке наследования на объект незавершённого строительства в соответствии с действующим законодательством невозможно [5].

Выводы. Таким образом, признание судом права собственности на наследственное имущество является исключительным способом защиты, которое должно применяться только в случае, если существуют препятствия для оформления наследственных прав в нотариальном порядке. Право собственности на наследство может быть признано судом только за тем наследником, который в установленные законом срок и способ принял наследство.

Признание права собственности на наследственное имущество за умершим наследодателем противоречит действующему гражданскому законодательству.

Право собственности на объекты самовольного строительства может быть признано за наследником, правомочным требовать признания его права наследования, исключительно при условии наличия документов, подтверждающих право собственности на землю или право пользования земельным участком, выданным на имя наследодателя или наследника, и актов ввода в эксплуатацию здания (сооружения). В ином случае к наследникам переходит лишь право собственности на строительные материалы, оборудование и т.д., которые были использованы в процессе этого строительства.

Признание права собственности в порядке наследования на объект незавершённого строительства невозможно.

Список использованных источников

1. Конституция Донецкой Народной Республики//Верховный Совет Донецкой Народной Республики// Протокол № 1 от 14 мая 2014 года // [Электронный ресурс]: [Режим доступа] – <http://dnr-online.ru>.

2. О применении Законов на территории ДНР в переходный период: Постановление СМ ДНР от 02.06.2014 г. № 9-1 //Совет Министров ДНР//[Электронный ресурс]: [Режим доступа] – <http://old.dnr-online.ru/doc/dokumenty-soveta-ministrov/postanovlenie-9-1-ot-02-06-2014g-o-primenenii-zakonov-na-territorii-dnr-v-perexodnyj-period/>.

3. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV// Верховна Рада України // [Электронный ресурс]: [Режим доступа]– <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>;

4. О нотариате: Закон Донецкой Народной Республики № 142-ИНС от 24.06.2016 г. // Постановление Народного Совета Донецкой Народной Республики // [Электронный ресурс]: [Режим доступа]– <http://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-notariate/>.

5. О судебной практике по делам о наследовании: Постановление Пленума Верховного Суда Донецкой Народной Республики от 19 мая 2017

года № 4 // [Електронний ресурс]: [Режим доступу] – <https://supcourt-dnr.su/pplenium/o-sudebnoy-praktike-po-delam-o-nasledovanii>.

6. Ромовська З.В. Українське цивільне право. Спадкове право. Академічний курс: Підручник / З.В. Ромовська. – К., 2009. – 263 с.

7. Гвоздик П. О. Проблеми позову про визнання права власності на нерухоме майно, що входить до складу спадщини

8. /П.О. Гвоздик, С.О. Бородовський // Часопис цивільного і кримінального судочинства. – 2013. – № 1.

9. Цивільний процесуальний кодекс: Закон України від 02.03.2014 №1618-IV // Верховна Рада України // [Електронний ресурс]: [Режим доступу] – <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15/ed20140302>

Журнал

**«Студенческий вестник ДонАУиГС»,
научный журнал**

Материалы представлены на языке оригинала.

Опубликованные материалы отображают точку зрения авторов,
которая может не совпадать с мнением редколлегии журнала.

При цитировании или частичном использовании текста
публикаций
ссылка на журнал обязательна.

Подписано в печать решением ученого совета
ГОУ ВПО «ДонАУиГС» протокол № 5 от 27.12.2018 г.
Формат 64x80 1/16. Усл. печ. л. 14,3.
Тираж 100 экз.

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»