

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

**СБОРНИК
НАУЧНЫХ РАБОТ**

СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

Выпуск 14

**Донецк
2019**

УДК 082.1: 336
ББК Ч25я54 + У26
Г72

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». Вып. 14 / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – 258 с.

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

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

УДК 082.1:336
ББК Ч25я54+У26

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

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

В соответствии с решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит» включён в Перечень рецензируемых научных изданий.

Учредитель:

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

Главный редактор:

Волощенко Л.М. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Заместитель главного редактора:

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Саенко В.Г. – доктор экономических наук, доцент, ГБОУ «ДВОКУВСДНР»;

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

Научный редактор:

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

Технический секретарь:

Волобуева Д.С. – ассистент, ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

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

Телефон: (062) 337-66-09

Издаётся по решению Учёного совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

© ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

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

Гордеева Н.В., Гребенюк В.А.

Управленческие и экономические механизмы повышения эффективности горнодобывающих предприятий ДНР.....7

Петрушевская В.В., Мотько Л.Р.

Проблемы формирования финансовых ресурсов субъектов малого предпринимательства.....15

Рудченко Т.И., Лазаренко Е.В.

Проблемы развития малого предпринимательства Донецкой Народной Республики и пути их решения.....25

Титиевская О.В., Осадченко Д.В.

Пути увеличения прибыли и рентабельности промышленных предприятий.....38

Шилина А.Н., Саенко В.Б., Зироян Р.А.

Роль финансового прогнозирования в системе управления предприятием.....47

Шумаева Е.А., Колобова В.В.

Эффективность интеграционных стратегий современных компаний: практический аспект.....58

Секция 2. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

Агафоненко О.Ю.

Оценка формирования стратегии структурной трансформации экономики региона.....72

Довгань А.С.

Бюджетный дефицит, как фактор уменьшения стоимости денег.....87

Доценко А.В.

Материализация интеллектуального капитала за счёт механизма государственно-частного партнёрства в международном инжиниринге.....96

Кондрашова Е.А., Броварь Н.А.

Электронная торговля как индикатор развития цифровой экономики.....110

Рудченко Т.И.

Методические подходы к осуществлению мониторинга и оценки качества Республиканских социальных программ.....120

Рудченко Т.И., Носов В.А.

Методы предупреждения коррупции в органах государственной власти.....134

Рудченко Т.И., Хасан И.С.

Прогнозирование потребности в подготовке квалифицированных кадров и его внедрение в исследования рынка труда.....150

Рыбникова Г.И., Бухтияров А.С.

Имплементация современных механизмов эффективного распределения гуманитарной помощи на территории Донецкой Народной Республики.....166

Филиппова Ю.А., Мамедова Д.М.

Особенности реализации финансового механизма бюджетных организаций.....179

Секция 3. ВОПРОСЫ АНАЛИЗА, УЧЁТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Верига А.В.

Категория «расходы» в системе качества учётно-аналитической информации.....190

Криштопа И.В.

Учёт чистой прибыли и её распределение между учредителями (участниками).....201

Сичкар И.А.

Роль и значение экономической диагностики в антикризисном управлении промышленными предприятиями в современных условиях.....209

Тонконоженко Ю.А.

Калькулирование себестоимости услуг в бюджетных учреждениях Донецкой Народной Республики (на примере биржи новаций ДНР).....221

Секция 4. РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

Кравцова И.В.

Структура инвестиционного потенциала банковской системы и особенности его формирования.....231

Кухенная М.А.

Количественная оценка согласованности интересов субъектов рынка потребительского кредитования.....237

Романинец Р.Н., Константинова М.А.

Современные системы и организация оплаты труда в зарубежных странах.....246

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

УДК 332.1

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ ДНР

Гордеева Н.В.,

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

Гребенюк В.А.,

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

В статье рассматривается горнодобывающая отрасль Донецкой Народной Республики, которая представлена первичным сектором производства. На сегодняшний день возникла необходимость обновления шахтного фонда для повышения эффективности работы как отдельных горнодобывающих предприятий, так и промышленного сектора экономики. Решением данной проблемы является формирование адекватной стратегии инновационного развития региона и её реализация с использованием всего инструментария управленческих и экономических механизмов.

Ключевые слова: *инновационная система, промышленный комплекс, стратегия управления внедрением инноваций.*

The People's Republic, which is represented by the primary production sector. Today is necessary to improve the performance of both individual mining enterprises and the industrial sector of the economy. Solutions to this problem are an adequate strategy for innovation development.

Key words: *Innovation system, industrial complex, strategy for managing innovation.*

Постановка задачи. В современных условиях хозяйствования на большинстве государственных горнодобывающих предприятий существует ряд проблем, которые напрямую связаны с моральным устареванием средств производства. Сложившаяся ситуация

является критической и требует привлечения дополнительных денежных средств для инновационного обновления горного оборудования.

Проблемы инновационного обновления актуальны в современных условиях хозяйствования ДНР, поскольку финансирование осуществляется по остаточному принципу. Несмотря на ряд государственных реформ и программ развития, положительная динамика на предприятиях не была достигнута.

В современных условиях угольная промышленность претерпевает кризис, поскольку помимо отсутствия финансирования и обновления шахтного фонда, возникла проблема отсутствия рынков сбыта добываемого угля. Среди наиболее значимых причин стагнации этой отрасли следует выделить:

→ недостаток грамотного управленческого персонала;

→ полное отсутствие внешнего финансирования, что связано с низкой инвестиционной привлекательностью отрасли и региона в целом;

→ недостаток государственного финансирования, поскольку большая часть бюджетных средств ДНР расходуется на оборону и поддержание бюджетных учреждений.

Анализ последних исследований и публикаций. Данной проблеме посвящены работы отечественных и зарубежных учёных. Среди них можно выделить работы: Бойко А.Н. [1], Водачек Л.В. [2], Килимник В.Г. [4], Кузина В.А. [6], Пилипенко А.В. [8], которые описывают способы решения проблемы низкой эффективности государственного управления инновационной деятельностью горнодобывающих предприятий.

Целью статьи является теоретическое обоснование основных направлений и рассмотрение методических рекомендаций по совершенствованию механизма государственного управления инновационным развитием промышленности Республики.

Изложение основного материала. Ранее учёными отмечалось, что одним из наиболее перспективных выходов из сложившейся кризисной ситуации в угольной промышленности региона может стать венчурное инвестирование, но с обязательным участием органов государственного контроля. Однако в сложившейся ситуации привлечение инвестиций остаётся на уровне планов в связи с непризнанностью Республики, высокими инвестиционными рисками, связанными с военным положением, и

пр. Выведение из кризиса центральных для Республики отраслей хозяйства необходимо делать поэтапно, но под полным контролем и с помощью государства, причем оно должно взять на себя главную роль.

Важно обратить внимание на восстановление производственных мощностей до уровня прошлых лет, включая восстановление предприятий горнодобывающей промышленности, поставляющих сырьё в виде угля на коксохимические и металлургические предприятия региона. Положительным аспектом такой деятельности станет частичное решение вопроса занятости в Республике. Следует учитывать, что на восстановительную деятельность требуются колоссальные вложения из республиканского бюджета, что подразумевает необходимость создания оптимальных и стабильных источников его наполняемости [1; 5].

В долгосрочной перспективе восстановление угольной и как следствие металлургической и коксохимической промышленности приведёт к появлению постоянного источника поступлений денежных средств в бюджет [2, с. 31].

Устаревший шахтный фонд не способен работать на полную мощность, поэтому для получения максимальной отдачи необходимо провести ряд инновационных мероприятий. Это, в свою очередь, также потребует значительных вложений из бюджета государства, что снова возвращает нас к решению вопроса о его наполняемости.

Таким образом, именно государство должно быть максимально заинтересовано в выведении из кризиса ряда отраслей промышленности, а для этого необходимо провести инновационные мероприятия, направленные на обновление оборудования и техники, переустройство управленческого персонала. Государство должно обеспечить благоприятные условия для инновационной деятельности через аккумуляцию финансовых ресурсов на научные исследования как за счёт бюджетных средств, так и путём создания целевых фондов, всесторонней поддержки развития прикладной науки, вплоть до создания малого инновационного предприятия, формирования госзаказов на научно-исследовательские работы (НИР), что создаст первичный спрос на инновации и координацию инновационной деятельности. Кроме того, важным рычагом поддержки

инновационной деятельности является конкуренция. Государство, заинтересованное в инноватике, должно поддерживать конкурентную среду на рынках, включая применение таких рычагов: субсидии, льготы и страхование рисков и пр. Также необходимо создать нормативно-правовую базу, ориентированную на закрепление в законодательстве инновационных процессов [8; 9].

Механизм государственного контроля инновационных процессов является частью системы управления экономикой Республики. Используя этот механизм, органы государственной власти будут формировать инновационную политику государства, выявят общую стратегию, первостепенные и второстепенные цели и задачи, направления инновационных процессов и инновационной деятельности, систему политических, экономических, правовых, социальных методов мотивации людей, создадут специальные организационные формы и структуры, которые обеспечат возможность и условия для развития как вышеуказанных отраслей хозяйства, так и прочих, нуждающихся в инноватике [5, с. 22].

Комплекс структур и механизмов, обеспечивающий получение, накопление научных и технических знаний в Республике, а также условия их использования составят национальную систему нововведений или, иначе говоря, национальную инновационную систему.

Так, концепцию национальной инновационной системы и её роли в процессах технологического и экономического развития сформулировали ещё в середине 80-х годов XX ст. учёные разных стран мира. В центре её внимания находятся национальные особенности организации инновационного процесса в разных странах, функции отдельно взятых социальных и частных институтов, формы взаимодействия этих институтов на разных стадиях технологических инноваций. Такая концепция применима и для Донецкой Народной Республики.

Основываясь на том, что Республика является промышленным регионом и значительная часть металлургического и коксохимического производства зависима от горнодобывающей отрасли, которая тоже широко распространена на этой территории, можно сказать, что национальной особенностью промышленности является угольная промышленность, как поставщик необходимого

сырья и другим отраслям региона. Таким образом, первостепенным является проведение инновационной деятельности конкретно в этом промышленном секторе, поскольку он является центральным для региона.

Петенко И.В. [7, с. 26] отмечает национальную инновационную систему как «экономический механизм, базирующийся на разработке и эксплуатации новых знаний и технологий, интеграции на внешние рынки и ускоренном росте конкурентоспособности государства». Поскольку Донецкая Народная Республика является непризнанным государством, то говорить о масштабном выходе на внешние рынки не приходится, однако сохраняется возможность выхода на соседний рынок. Тесное сотрудничество с другими странами предполагает взаимовыгодное сотрудничество и, как следствие, дополнительный источник дохода в республиканский бюджет. Кроме того, перспективным является использование зарубежного опыта, что касается технологических и управленческих средств и рычагов восстановления промышленных отраслей народного хозяйства.

Отталкиваясь от концепции национально-исследовательской системы (НИС), следует отметить, что ключевую роль в реализации технологических изменений играют факторы, которые представляют региональную специфику и выражают исторический опыт, культуру, язык, размер государства, систему образования, особенности сферы научных разработок, масштабы экономики, отношения субъектов хозяйствования между собой и пр. С точки зрения системного подхода в определении НИС, целесообразно выделить её субъекты, объекты и взаимоотношения между ними.

Таким образом, следует уточнить определение НИС, с учётом современных для Республики реалий, обусловленных совокупностью отношений между субъектами инновационной деятельности по поводу создания, распространения и использования инноваций в пределах Республики. На основании этого определения следует выделить основные структурные элементы национальной инновационной системы.

Субъекты НИС представлены всеми видами субъектов хозяйствования или других подразделений, которые заняты созданием, распространением и использованием инноваций (промышленные предприятия, предприятия и организации

инфраструктуры инновационной деятельности, научно-исследовательские институты, венчурные фирмы и пр.), государством в лице органов государственного управления и контроля над инновационными процессами. Структура национальной инновационной системы представлена на рис. 1.

Объектами НИС выступают инновации в физическом и информационном смысле, которые создаются и используются с целью получения прибыли или иного эффекта.



Рис. 1. Структура национальной инновационной системы предприятий [4]

В процессе инновационной деятельности осуществляются различные отношения, а именно:

отношения, возникающие в процессе создания нового знания, в частности, научного результата и его востребованности для эффективной деятельности предприятий;

права владения и распоряжения инновациями и доходами от их использования;

отношения, касательно прав по передачи на интеллектуальный результат предприятиям-партнерам.

Попадая в сферу правового регулирования, указанные отношения могут быть определены как волевые, урегулированные нормами права и находящиеся под охраной как самого предприятия, так и государства в целом.

В ходе исследования выявлено, что инновационные отношения, вызывают обострение конкурентной борьбы, порождая тем самым вслед за собой целую цепь новых инновационных отношений.

Так, в современных социально-экономических условиях хозяйствования горнодобывающие предприятия переориентируют свое экономическое развитие в сторону экономики инноваций, выбирая наиболее адекватную национальным особенностям модель НИС. При этом выбор модели во многом определяется существующим уровнем экономического развития, системой образования и науки.

В случае ДНР, НИС характеризуется, с одной стороны, определённой совокупностью субъектов инновационной деятельности и устоявшимися формами взаимодействия между ними в ходе реализации инновационных процессов, обусловленных региональной спецификой и социально-экономической политикой Республики, а с другой – динамичностью инновационных процессов под влиянием внешней среды, в частности из Российской Федерации, как основного экономического партнёра [3; 6].

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, для реализации инновационной политики в Республике необходимо создать ряд государственных органов исполнительной власти, ответственных за проведение данной политики. Эти органы должны взаимодействовать с другими органами исполнительной власти, такими как: министерство финансов, министерство налогов и сборов, министерство труда и социальной политики и пр., образуя республиканскую инновационную систему. Данная система, исходя из её концепции, предполагает привлечение высококвалифицированных управленческих кадров для создания оптимальной стратегии, актуальной для условий Республики и

решения тактических задач по управлению внедрением инноваций в промышленность и контроля над средствами, выделяемыми на инновации из республиканского бюджета.

Направления дальнейших разработок по данной проблеме необходимы прежде всего в сфере государственного управления и управления инновационными процессами на специфических производствах. Наиболее приоритетными являются создание условий внедрения инноваций на предприятиях тяжелой и добывающей промышленности без остановки производственных процессов и организация системы контроля над целевым использованием денежных средств, направленных на внедрение инноваций.

Список использованных источников

1. Бойко А.Н. Инновационное обеспечение развития промышленных предприятий / А.Н. Бойко // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: материалы десятой международной научно-практической конференции по инновационной деятельности. – Киев-Симферополь-Алушта, 2005. – 343 с.

2. Водачек Л.В. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л.В. Водачек, О.А. Водачкова // М.: Экономика, 2009. – 167 с.

3. Грозный И.С. Конкурентные преимущества промышленного предприятия: стратегия достижения в инновационном аспекте: монография / И.С. Грозный. – Донецк: ООО «Восточный издательский дом», 2010. – 328 с.

4. Килимник В.Г. Особенности реструктуризации угольных отраслей России, Украины и Казахстана / В.Г. Килимник, Л.Е. Хлапенков. – М.: Горная промышленность. – 2001. – № 1. – С. 33-40.

5. Комарова О.М. Методологические основы государственного регулирования инновационного развития региона / О.М. Комарова // Экономика и управление. – 2010. – №4 (54). – С. 102-107.

6. Кузин В.А. Перспективы развития конкурентных отношений на предприятиях угольной промышленности / В.А. Кузин, А.А. Епишенкова, В.Г. Васильев // Менеджер. – 2005. – № 3. – С. 104-110.

7. Петенко И.В. Социально-экономическое направление развития угольной промышленности: монография / И.В. Петенко, О.О. Киселева, Л.И. Антошкина. – Донецк: ДонГУУ, 2011. – 183 с.

8. Пилипенко А.В. Инновационная активность российских предприятий / А. Пилипенко. – М.: Маркет ДС, 2003. – 432 с.

9. Харченко В.В. Совершенствование механизма государственного управления инновационным развитием угледобывающей отрасли: дис. ... канд. наук гос. упр.: 25.00.05 / Харченко Виталий Витальевич; Донецкий государственный университет управления. – Донецк, 2013. – 199 с.

10. Экономическая оценка государственных приоритетов технологического развития: коллективная монография / Ю.Н. Бажал, В.П. Александрова, М.С. Данько и др.; отв. ред. Ю.М. Бажал. – Киев, Институт экономического прогнозирования НАН Украины, 2002. – 320 с.

УДК 223.4

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Петрушевская В.В.,

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

Мотько Л.Р.,

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

В статье исследованы проблемы формирования финансовых ресурсов субъектов малого бизнеса. Изучена классификация видов финансирования малых предприятий, источники финансирования. Выделены основные проблемы их финансового обеспечения. Определены факторы, влияющие на процесс формирования финансовых ресурсов малых предприятий.

***Ключевые слова:** финансовые ресурсы, малый бизнес, классификация видов финансирования малых предприятий, источники финансового обеспечения малых предприятий.*

The article examines the problems of formation of financial resources of small businesses. Studied the classification of types of

financing of small enterprises, sources of financing. The main problems of their financial support are highlighted. The factors influencing the process of formation of financial resources of small enterprises are determined.

Keywords: financial resources, small business, classification of types of financing for small enterprises, sources of financial support for small enterprises.

Постановка задачи. Современная рыночная экономика предопределяет потребность во всестороннем изучении вопросов финансового обеспечения хозяйствующих субъектов. Ограничения в осуществлении малыми предприятиями инвестиционной деятельности в пределах, отвечающих реальным потребностям развития экономики, в первую очередь связаны с недостаточным объёмом финансовых ресурсов. В итоге это негативно влияет на процесс расширенного воспроизводства, конкурентоспособность фирм на финансовых и товарных рынках.

Анализ последних исследований и публикаций. Многие российские и зарубежные учёные посвятили свои труды изучению проблем формирования и развития малого предпринимательства. К ним относятся: Б.М. Широков, Т.Н. Кошелева, Е.П. Науменко и др. [1; 2; 3]. Литературные источники раскрывают множество отдельных аспектов касательно значения и места малых предприятий в экономике страны в целом. Однако вопросы финансового обеспечения малого предпринимательства на сегодняшний день недостаточно изучены и раскрыты не в полном объёме.

Актуальность. Процессам зарождения и развития малого бизнеса насчитывается свыше 25 лет. Однако в настоящее время неудовлетворительное состояние его функционирования и обеспечение развития повышает актуальность исследуемой темы. Данная ситуация в первую очередь связана с неэффективностью налогового механизма, недостаточным финансовым обеспечением. Ведь именно это считается результатом неправильно сформированной основы для успешного функционирования малых предприятий. Перечисленные факторы негативно влияют на развитие современного малого бизнеса. Именно по этой причине изучение вопросов, связанных с проблемами функционирования финансовых механизмов развития субъектов малого предпринимательства, раскрытие их структуры, анализ используемых финансовых инструментов, методов и рычагов, а

также их воздействие на работу малых предприятий приобретает особую актуальность в современных экономических условиях.

Цель статьи заключается в исследовании проблем финансового обеспечения малых предприятий в современных условиях.

Изложение основного материала исследования. Основная цель финансов любого вида бизнеса и размера предприятия в первую очередь заключается в формировании достаточного количества финансовых ресурсов, используемых в ходе текущей операционной деятельности и дальнейшем развитии фирмы. Указанная цель не отличается сущностными характеристиками в зависимости от размера компании. Размер субъекта хозяйствования имеет значение в выборе и обосновании главной цели предприятия, а также размер компании влияет на возможность использования определённых инструментов.

Существование проблем в формировании финансовых ресурсов как при становлении, так и при дальнейшем развитии и росте предприятия является отличительной особенностью субъектов малого предпринимательства. Малые предприятия всегда испытывают недостаток финансового обеспечения в период становления и развития, их оборотные средства в денежной форме также находятся в дефиците, а для получения заёмного капитала таким фирмам предлагают, как правило, невыгодные условия.

Основные источники финансового обеспечения субъектов малого предпринимательства приведены на рис. 1.

Процесс формирования финансовых ресурсов проходит во время создания самого предприятия. Организационно-правовая форма компании имеет значение при формировании уставного капитала. Поэтому уставный капитал может состоять из паевых взносов, акционерного капитала, долгосрочного кредита, бюджетных средств. Зачастую многие малые предприятия при выборе организационно-правовой формы отдадут предпочтение обществу с ограниченной ответственностью, нежели закрытому акционерному обществу. Стоит отметить, что общество с ограниченной ответственностью и закрытое акционерное общество имеют свои ограничения касательно числа участников. Следовательно, инвестиционные вклады в виде паёв или долей также предусматривают определённые ограничения [3].



Рис. 1. Источники финансирования малых предприятий

Поэтому можно сделать вывод, что ещё в процессе становления субъекта малого бизнеса возникают проблемы, связанные с недостатком собственных финансовых ресурсов при формировании основного и оборотного капитала.

Из-за недостатка собственных ресурсов малые предприятия уменьшают свои возможности в вопросе самофинансирования, а данный источник является наименее рисковым для субъектов малого предпринимательства. Внутренние финансовые ресурсы, образованные в процессе деятельности предприятия, являются основным источником самофинансирования. Большую долю в составе внутренних финансовых ресурсов имеет, безусловно, прибыль, которая остаётся в распоряжении компании и распределяется на накопление и потребление.

Отличительной особенностью и в то же время проблемой малых предприятий является то, что они не направляют свою

прибыль на накопления, а ориентируются на текущую прибыль. Также стоит отметить высокую долю малых предприятий, деятельность которых приносит убытки.

Сегодня часто говорят, что необходимо стимулировать инновационную деятельность малых фирм путём снижения ставки налога на прибыль для компаний, разрабатывающих и применяющих в ходе своей деятельности разнообразные инновации. Это может положительно отразиться на развитии их самофинансирования [2].

В настоящее время во многих компаниях можно наблюдать значительную изношенность основных средств, для обновления которых можно использовать инвестиции. Малые предприятия должны достичь того, чтобы их собственные финансовые ресурсы обеспечивали большую часть инвестиционных программ. Для достижения данной цели можно прибегнуть к использованию механизма ускоренной амортизации.

Недостаточный объём относительно масштабов деятельности малых предприятий ограничивает возможности выпуска акций, ведь они являются источником самофинансирования. Большинство малых предприятий не имеет доступа к фондовому рынку. Это происходит по той причине, что для выхода на фондовый рынок необходимо изменить организационно-правовую форму предприятия, а данное преобразование повлечёт за собой серьёзные расходы. При акционировании небольшие фирмы, как действующие, так и недавно созданные, нуждаются в оценке своего имущества. И здесь аудиторские услуги также повлекут значительные финансовые издержки. Чем меньше компания, тем больше затрат, связанных со сбором сведений и выпуском акций, так как они не могут распределяться среди большого количества акций. Финансовые рынки также недоступны представителям малого бизнеса потому, что они имеют недостаточно знаний и опыта для того, чтобы уверенно ориентироваться в специфике функционирования рынка.

Основываясь на вышесказанном, можно сделать вывод о том, что малые предприятия имеют определённые источники для самофинансирования. Для получения положительного результата необходимо использовать их максимально эффективно и в полном объёме. Многие факторы зависят от преобразования нормативно-

правовой базы, в частности, вопросы, связанные с налогообложением прибыли, амортизационными механизмами, участием в фондовом рынке и т.д.

Вышеперечисленные источники финансирования субъектов малого предпринимательства относятся к группе собственных источников финансовых ресурсов предприятия. Но для малых предприятий ещё существуют и внешние источники, к которым относятся лизинг, франчайзинг и кредитование.

Наиболее эффективным способом финансирования при условии ограниченных возможностей в использовании собственных средств является лизинговая форма покупки имущества.

Лизинговые услуги помогают предпринимателям при открытии или расширении бизнеса даже при условии ограниченного объёма стартового капитала. Ведь лизинг не требует единовременной и полной оплаты при получении оборудования, он способствует организации нового производства без привлечения больших финансовых ресурсов. Поэтому лизингополучатель при использовании механизма лизинга одновременно приобретает оборудование и имеет возможность его финансировать.

Малые предприятия, находящиеся на первоначальном этапе организации бизнеса, испытывают дефицит финансовых ресурсов, что является основной проблемой в их деятельности на данной стадии развития. Однако для уже функционирующих малых предприятий возникают проблемы, связанные с обновлением основных средств и развитием материально-технической базы. Зачастую предприятия не располагают достаточным объёмом финансовых ресурсов для приобретения современного оборудования и проведения масштабной реконструкции производства, а это могло бы положительно отразиться на качестве и конкурентоспособности их продукции.

В решении данного вопроса также поможет лизинговый механизм. Лизинг уже на начальном этапе при выборе и покупке оборудования упрощает процесс обновления основных фондов и расширения производства. Целесообразно отметить, что применение лизинга позволяет сторонам лизинга иметь право на определённые налоговые льготы, предусмотренные законодательством.

Большой популярностью пользуется также франчайзинг, представляющий собой долгосрочные отношения между двумя или несколькими партнёрами, которые объединены совместными целями в использовании единых товарных знаков, проверенных технологий, ноу-хау и других объектов права интеллектуальной собственности. Франчайзинговая система охватывает ряд экономических и правовых отношений.

Использование франчайзинга для малых предприятий имеет такие преимущества:

→ всесторонняя поддержка и заинтересованность франчайзера (компания, предоставляющей право пользования своим брендом) в коммерческом успехе франчайзи (компания, покупающей разрешение на эксплуатацию бренда у франчайзера);

→ возможность приобретать товары, продукты, расходные материалы по льготным ценам через франчайзера, что, безусловно, приводит к снижению затрат;

→ использование уже функционирующей концепции и методики ведения малого бизнеса;

→ автоматическое привлечение клиентов в процессе использования известных товарных знаков;

→ снижение затрат на рекламу, так как после приобретения торговой марки франчайзи «подключается» к уже действующей рекламной компании франчайзера.

Банковское кредитование является следующим внешним источником финансовых ресурсов малых предприятий. Экономически развитые страны используют банковское кредитование как основной внешний источник формирования финансовых ресурсов. Однако в Донецкой Народной Республике сложились несколько иные условия.

На сегодняшний день в ДНР только проходят организационно-правовые мероприятия по разработке механизма кредитования. Правлением ЦРБ ДНР принято Постановление № 278 от 7 декабря 2018 г. «Об утверждении Правил предоставления кредитов банковскими учреждениями в ДНР», которое 24 декабря 2018 г. было зарегистрировано в Министерстве юстиции ДНР [4].

В конце января было объявлено о начале набора специалистов в области кредитования юридических и физических лиц.

26 апреля 2019 года Народным Советом Донецкой Народной

Республики был принят Закон Донецкой Народной Республики «О Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики», в котором закреплены полномочия банка по выдаче кредитов. Данный закон был подписан 2 мая 2019 года Главой ДНР [5].

В экономически развитых странах, где функционирует система банковского кредитования, недавно созданные предприятия имеют минимальные шансы для получения кредитов на развитие своего бизнеса.

Так как банковские учреждения не занимаются финансированием предпринимателей, которые находятся на первоначальных этапах становления бизнеса. Зачастую банки устанавливают минимальные сроки, в течение которых субъект малого предпринимательства должен не только просуществовать, но и показать прибыль [6].

В странах с функционирующей системой банковского кредитования можно выделить ряд основных проблем для малых предприятий, которые препятствуют в получении кредитов. К ним относятся:

→ скрытая и недостоверная информация, представленная в отчётности малых компаний. Причиной этого может служить отсутствие стимулов для более прозрачного отражения финансовых результатов. Следовательно, снижается вероятность получения банковского кредита, за счёт которого можно пополнить оборотные средства и направить часть на финансирование инвестиционных целей;

→ достаточно трудно провести адекватную оценку деятельности малого предприятия из-за его незначительных масштабов;

→ при привлечении кредитов проработка бизнес-планов не отличается высоким качеством;

→ небольшой объём собственных средств и нехватка ликвидных активов, которые могли бы быть использованы в качестве залога по кредиту;

→ несоответствия относительно эффективности деятельности субъектов малого бизнеса и размеров процентных ставок по кредитам, к которым, как правило, ещё добавляются различные банковские комиссии;

→ разнообразные сложности и продолжительность процесса получения кредита в банке, которые зачастую ещё усугубляются недостатком квалификации заёмщика в процессе оформления документов для получения займа.

Бюджетное финансирование также входит в состав внешних источников финансового обеспечения субъектов малого бизнеса. На сегодняшний день в Донецкой Народной Республике на базе министерства экономического развития создан Совет по развитию предпринимательства, презентация которого состоялась на круглом столе в мае 2019 года. Состоялось уже и первое заседание Совета. Его цель – поддержка предприятий малого и среднего бизнеса.

На деятельность малых предприятий в экономически развитых странах существенно влияет микрофинансирование. Оно подразумевает под собой финансовую отрасль, направленную на предоставление разнообразных финансовых услуг субъектам, которые по определённым причинам не способны воспользоваться стандартными услугами банка [6].

Существуют различные программы микрофинансирования, которые разрабатываются не только банками, но и специализированными кредитными организациями, занимающимися финансовым обеспечением малого и среднего бизнеса. Но не существует такой программы микрофинансирования, которая включала бы очень важный для зарождающегося бизнеса момент, как «старт-ап».

Большинство кредитных организаций, принимающих участие в программах микрофинансирования, многие фонды содействия кредитованию малых предпринимателей отказывают в предоставлении кредитов малому бизнесу. Ведь для получения микрокредита в банке или поддержки и поручительства фонда субъект малого предпринимательства должен функционировать на протяжении не менее одного квартала и вести экономическую деятельность.

Анализируя проблемы финансового обеспечения субъектов малого предпринимательства, можно выделить ряд факторов, влияющих на процесс формирования финансовых ресурсов малого бизнеса и представленных в табл. 1.

Таким образом, проблемы формирования финансовых

ресурсов субъектов малого предпринимательства обусловлены рядом как внутренних, так и внешних факторов.

Таблица 1

Факторы, влияющие на процесс финансового обеспечения малых предприятий

Внутренние	Внешние
Уровень ликвидности и платёже способности предприятия	Доступ к кредитованию
Объёмы и сроки кредиторской задолженности	Государственная поддержка
Уровень финансовой независимости	Изменение уровня налоговой нагрузки
Увеличение доли прибыли	

Они требуют решений не только на уровне самих предприятий, но и на государственном уровне и всего бизнес-сообщества в целом.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В большинстве случаев субъекты малого бизнеса на всех этапах своего развития сталкиваются с проблемой дефицита финансовых ресурсов в ходе хозяйственной деятельности предприятия. Недостаточный объём финансирования может разрушить не только планы предпринимателя на дальнейшее развитие бизнеса, но и поставить под угрозу всю деятельность компании. Поэтому малые предприятия в процессе создания и развития своего бизнеса должны привлекать абсолютно все источники финансирования. То есть финансирование должно обеспечиваться за счёт собственных ресурсов, а также привлечённых и заёмных средств. Именно такой подход приведёт к успеху в бизнесе.

Список использованных источников

1. Широков Б.М. Малый бизнес. Финансовая среда предпринимательства: учебно-методическое пособие / Б.М. Широков. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 496 с.

2. Кошелева Т.Н. Управление формированием инновационной среды малого предпринимательства как основа инновационного развития экономики: монография / Т.Н. Кошелева. – М.:

СПБУТУиЭ, 2016. – 302 с.

3. Науменко Е.П. Малый бизнес. Проблемы финансирования и развития / Е.П. Науменко // Экономика и социум. – 2016 – № 12(31). – С. 394-398.

4. Об утверждении Правил предоставления кредитов банковскими учреждениями в Донецкой Народной Республике: принят Постановлением Центрального Республиканского Банка Донецкой Народной Республики № 278 от 7 декабря 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://crb-dnr.ru/documents/Правила%20банковской%20деятельности/598>

5. О Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики: закон Донецкой Народной Республики; принят Постановлением Народного Совета 26 апреля 2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovetsu/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-otsentralnom-respublikanskom-banke-donetskoj-narodnoj-respubliki/>

6. Маркова Ф.А. Зарубежный опыт государственной поддержки малого предпринимательства / Ф.А. Маркова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-1 (59-1). – С. 932-933.

УДК 334.012.64

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Рудченко Т.И.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и
государственного управления*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»;

Лазаренко Е.В.,

*ведущий специалист отдела структурной статистики
Главного управления статистики Донецкой Народной Республики*

Статья посвящена анализу основных проблем малого бизнеса и обоснованию необходимости содействия развитию малого предпринимательства. Проанализирована ситуация с положением и функционированием малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: малое предпринимательство, конкуренция, структурная трансформация, проблемы малого бизнеса, предпринимательский риск, государственная поддержка, стимулирование предпринимательской деятельности, кредитование малого бизнеса.

The article analyzes the main problems of small business and substantiates the need to promote the development of small business. The situation with the situation and functioning of small business in the Donetsk People's Republic is analyzed.

Keywords: small business, competition, structural transformation, problems of small business, entrepreneurial risk, state support, stimulation of entrepreneurial activity, crediting of small business.

Постановка задачи. Ключевым фактором развития экономического прогресса в любой стране является развитие реального сектора экономики, значительная часть которого в рыночной системе приходится на малое предпринимательство. В странах Европейского Союза в малом предпринимательстве занято почти 70% населения, а удельный вес производимой этим сегментом продукции составляет около 55-60% ВВП. В Дании этот показатель намного выше и достигает 80%. В Украине малый бизнес создаёт приблизительно 14-18% ВВП. В Российской Федерации его доля составляет около 20% [1].

Малые предприятия стали наиболее распространённой формой реализации свободы предпринимательской деятельности, предпосылкой здоровой экономической конкуренции, занятости и повышения благосостояния для значительной части населения [2]. Малый бизнес не требует огромных стартовых инвестиций, имеет высокую скорость оборота ресурсов, удовлетворяет значительную долю спроса на товары и услуги массового потребления.

Повышение конкурентоспособности экономики Донецкой Народной Республики невозможно без успешного развития малого предпринимательства, которое, благодаря гибкости и адаптивности, имеет высокий потенциал в преодолении последствий экономического кризиса, проявившихся в росте цен на сырьё и энергию, затруднении доступа к кредитованию, значительном снижении спроса на товары и услуги, изменении валютного курса и инфляции, значительном ухудшении экономического климата.

Особое значение малого бизнеса для Донецкой Народной Республики проявляется ещё и в том, что, он может стать базой для формирования «новой экономики» – современных компаний, созданных не на базе устаревших предприятий и прежней

практики, а буквально «с нуля».

Именно малый бизнес способен активно и гибко проводить структурную трансформацию, внедрять научно-технические и технологические достижения, поддерживать основы конкуренции, лабильность и адаптивность рыночной экономики, оперативно мобилизовывать необходимые для производства ресурсы. Поэтому исследование проблем развития малого предпринимательства и поиск путей их решения является актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Базовые положения теории предпринимательства, включая малый бизнес, раскрыты в трудах А. Смита, А. Маршалла, Дж.М. Кейнса, Дж.К. Гэлбрэйта, Й. Шумпетера и др. Среди современных зарубежных авторов теоретические и практические аспекты развития малого предпринимательства нашли отражение в трудах Р. Барра, С. Брю, Э. Доллана, П. Друкера, П. Самуэльсона, Р. Уотермана.

Проблемы функционирования и поддержки малого предпринимательства в значительной мере раскрыты в трудах российских учёных: Ф.Ф. Хамидулина, Ю.А. Афонина, А.П. Жабина, А.Н. Галагана, М.Г. Лапусты, В.С. Потаева, В.Г. Басарева.

Вместе с тем стремительные и глубокие изменения, происходящие в сложных экономических и социальных условиях Донецкой Народной Республики, требуют обобщения и систематизации накопленных теоретических знаний, практического опыта, более детального рассмотрения и анализа специфических проблем малого бизнеса и определение способов их решения.

Актуальность. Выделены особенности и роль малого предпринимательства, его успешное функционирование в повышении конкурентоспособности национальной экономики. Отмечены положительные сдвиги в развитии малого бизнеса в Республике, проведена систематизация и классификация насущных проблем. Разработаны направления государственной политики по решению проблем развития малого бизнеса.

Цель статьи – исследовать существующие проблемы развития малого предпринимательства Донецкой Народной Республики, определить пути их решения и направления дальнейшего развития.

Изложение основного материала исследования. Малые

формы предприятий имеют определённые преимущества по сравнению с крупным бизнесом, а именно: в силу своей многочисленности обеспечивают население большим количеством рабочих мест, имеют значительные возможности вовлекать в трудовой процесс разные социальные группы и слои населения, обеспечивают стабильные поступления денежных средств в государственный бюджет, меньше зависят от внешней конъюнктуры и биржевых спекуляций. Вместе с тем создание малого предприятия связано с огромным риском, неизбежно возникающим при рождении нового явления или процесса. Становление малого бизнеса требует определённой продолжительности во времени, последовательности конкретных этапов, основанной на эволюции экономического состояния, особенностях макро- и микроуровня.

Малое предпринимательство положительно влияет на структурную трансформацию экономики, обеспечивает высокие стимулы к инновациям и высокоэффективному труду, создаёт благоприятную среду для формирования и развития конкурентных отношений, сокращая монополистические тенденции в осуществлении предпринимательской деятельности, вносит немалый вклад в увеличение общих объёмов розничного товарооборота. Поэтому необходимо разработать меры по внедрению реалистично обоснованной и эффективной государственной политики, способы поддержки и развития малого бизнеса, стимулирования предпринимательской деятельности, что станет основой экономического и социального благополучия Донецкой Народной Республики.

Основные задачи органов государственной власти должны базироваться на целях, которые будут кратно увеличивать количество малых предприятий.

Малый бизнес Донецкой Народной Республики занимает значительную часть в торгово-посреднической сфере. Доля торговых предприятий в общем количестве деловых структур в 2016 г. составила 32,1%. В промышленной сфере малые предприятия занимали 14,8% от общего количества предприятий. Более 20% малых предприятий были заняты операциями с недвижимостью, рис. 1 [3].

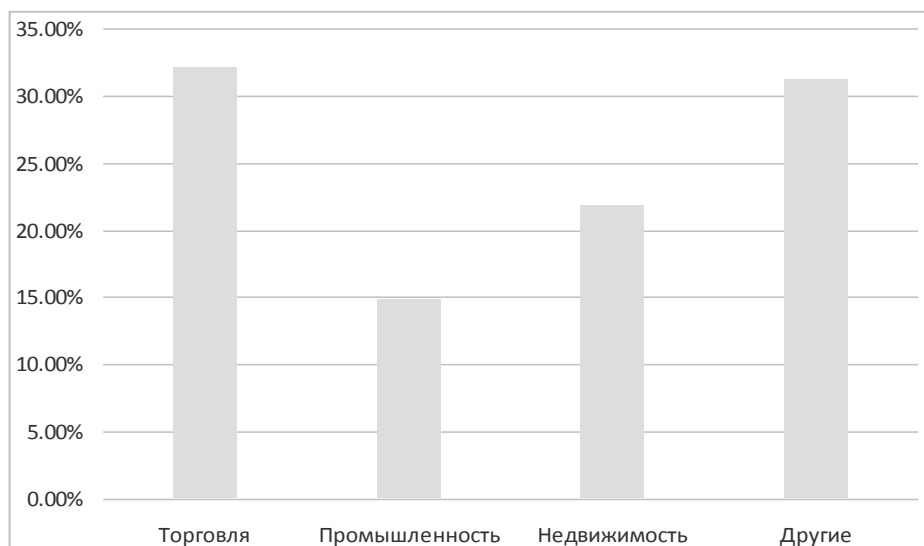


Рис. 1. Структура участия малого предпринимательства по видам экономической деятельности, % (2016 г.)

В 2016 г. доля в общем объёме реализованной продукции (работ, услуг) малыми предприятиями в сфере торговли составила 74,1%. Это более чем в 5 раз превышает совокупность аналогичных показателей по промышленности и рынку недвижимого имущества. При этом большая часть сбыта продукции малых предприятий приходилась на г. Донецк (74,6%) и г. Макеевку (10,7%) [3].

Четверть всех наёмных работников малых предприятий была занята в 2016 г. в торговле (25,6%), почти столько же работало в промышленной сфере (24,9%). Удельный вес наёмных работников на малых предприятиях, занимающихся операциями с недвижимостью, составил 12,3% от общего количества занятых, рис. 2 [3].

Вместе с тем сложная экономическая ситуация в Донецкой Народной Республике усугубляет проблемы функционирования малого предпринимательства. Помимо внешних препятствий, связанных с военной обстановкой, отсутствием международного признания, экономической блокадой, крайне негативно воздействуют инфляционные процессы, сокращение производства, обрыв прежних хозяйственных связей, падение платёжной дисциплины, отсутствие развитой банковской системы и банковского кредитования, низкий уровень защиты предпринимателей на юридическом уровне. Кроме того, отсутствуют чёткие и понятные «правила игры» для субъектов предпринимательства, образовалась некая «мозаика» из законов

Российской Федерации и Украины, практик регламентации и координации экономических процессов. На сегодняшний день в относительно выгодной ситуации оказались преимущественно субъекты малого бизнеса, занимающиеся продуктами питания. Предприниматели на едином налоге платят 2,5% с оборота и единый социальный взнос, что позволяет им «выжить» и продолжать свою деятельность.

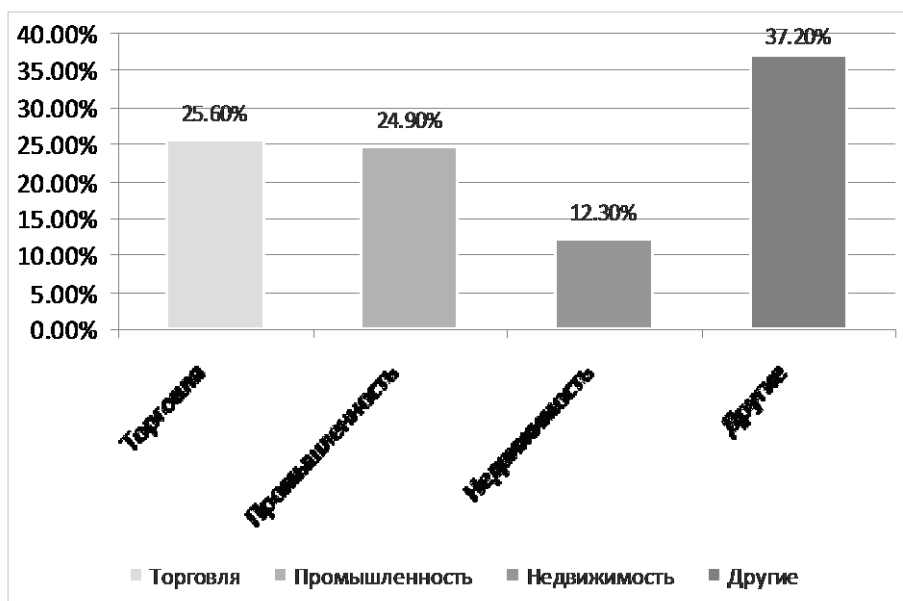


Рис.2. Доля наёмных работников малых предприятий, % (2016 г.)

Вместе с тем сложная экономическая ситуация в Донецкой Народной Республике усугубляет проблемы функционирования малого предпринимательства. Помимо внешних препятствий, связанных с военной обстановкой, отсутствием международного признания, экономической блокадой, крайне негативно воздействуют инфляционные процессы, сокращение производства, обрыв прежних хозяйственных связей, падение платёжной дисциплины, отсутствие развитой банковской системы и банковского кредитования, низкий уровень защиты предпринимателей на юридическом уровне. Кроме того, отсутствуют чёткие и понятные «правила игры» для субъектов предпринимательства, образовалась некая «мозаика» из законов Российской Федерации и Украины, практик регламентации и координации экономических процессов. На сегодняшний день в относительно выгодной ситуации оказались преимущественно субъекты малого бизнеса, занимающиеся продуктами питания.

Предприниматели на едином налоге платят 2,5% с оборота и единый социальный взнос, что позволяет им «выжить» и продолжать свою деятельность.

Анализ состояния и проблем развития малого предпринимательства в Республике показывает, что отсутствие эффективной государственной поддержки может привести к значительному сокращению доли малого бизнеса во многих секторах экономики, что повлечёт за собой всё нарастающее социальное напряжение и скатывание государства в экономическую пропасть [4].

Проблемы развития малого бизнеса в Донецкой Народной Республике можно разделить на две группы: макроуровня и микроуровня, поскольку функционирование малого предпринимательства определяют как общая экономическая ситуация в стране, так и способность конкретного предпринимателя использовать данные ему права и собственные способности для реализации хозяйственных целей.

К важнейшим проблемам развития малого предпринимательства на макроуровне можно отнести следующие:

1) отсутствие действенного механизма поддержки, развития и защиты со стороны государства, что создаёт препятствия в процессе функционирования малых предприятий;

2) существование и распространение коррупции, последствиями которой становятся увеличение сектора теневой экономики, нелегальных схем ведения бизнеса, рейдерства, растёт недоверие к органам власти, происходит разрушение правовой системы.

3) ограниченность и непрозрачность доступа к государственным и коммунальным ресурсам (земля, имущество, финансирование), что увеличивает продолжительность и стоимость процедур предоставления в собственность или аренду, создаёт возможности нарушения справедливости при подключении к инженерным сетям общего пользования, нивелирует открытость механизмов и критериев предоставления финансово-кредитной поддержки;

4) недостаточная эффективность механизмов защиты прав и интересов субъектов малого предпринимательства, что приводит к искажениям в применении норм права органами власти, разрушает

доверие к органам публичной власти, способствует распространению практик, лежащих вне норм официального законодательства;

5) избыточное регулирование хозяйственной деятельности, что повышает расходы на оплату административных услуг, увеличивает затраты времени и средств на прохождение официальных процедур по созданию предприятия, регистрации собственности;

6) низкий уровень конкуренции на внутреннем рынке, в результате чего новым субъектам производства товаров и услуг трудно войти в сегмент рынка, имеющего высокую концентрацию крупных предприятий;

7) несовершенство налоговой системы, которое вынуждает предпринимателей малого бизнеса уходить в теневой сектор, вести «двойную бухгалтерию», скрывать доходы для минимизации налогов;

8) отсутствие или недостаточность развитой инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства (бизнес-центров, бизнес-инкубаторов, технологических парков, информационно-консультативных учреждений, общественных объединений субъектов предпринимательства);

9) низкий уровень платёжеспособного спроса населения, что снижает ёмкость рынков товаров и услуг потребительского назначения, ориентирует предпринимателей преимущественно на торговую, а не на производственную деятельность;

10) отсутствие действенного механизма финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий наряду с недостаточными возможностями самофинансирования;

11) неразвитость взаимодействия крупного и мелкого предпринимательства на местном уровне, отсутствие социальной ответственности бизнеса.

Проблемы малого предпринимательства на микроуровне проявляются в следующих аспектах:

1) низкий уровень мотивации работников и, соответственно, производительности труда;

2) большие потери времени, связанные с подготовкой налоговых документов, наклонение от налогообложения и

проведение теневых операций, нарушение норм хозяйственного права;

3) неудовлетворительный уровень квалификации самих предпринимателей, дефицит организационно-экономических и правовых знаний, нехватка деловой этики, хозяйственной культуры, что вызывает трудности в осуществлении инновационного пути развития;

4) недостаточно эффективный менеджмент, что не способствует повышению конкурентоспособности предприятий;

5) нехватка средств для развития собственного бизнеса;

6) высокий уровень предпринимательских рисков.

Несмотря на то, что для функционирования малого бизнеса в Республике сложилась трудная ситуация, всё же можно выделить определённые положительные сдвиги: налоговая служба действует достаточно успешно, патенты оформляются в течение дня, действует принцип «единого окна». Активно разрабатываются и используются имеющиеся материальные, кадровые, организационные и технологические ресурсы. Для определения правовых, экономических и социальных принципов предпринимательской деятельности, определения гарантий свободы предпринимательства и его государственной поддержки принят Закон Донецкой Народной Республики «О предпринимательстве» [5].

В Донецкой Народной Республике для успешного поступательного движения в росте предпринимательской деятельности в 2015 г. была создана общественная организация «СП ДНР» (Союз предпринимателей ДНР) как добровольное самоуправляемое некоммерческое объединение с целью расширения возможностей субъектов предпринимательской деятельности в производственном, научно-техническом и социальном развитии. Участники Союза взаимодействуют, обмениваясь информационной, моральной и материальной поддержкой, внедряют общие бизнес-проекты. Союз предпринимателей ДНР осуществляет совместную работу с органами государственной власти и управления Республики по проблемам подготовки и исполнения нормативных актов, постановлений Совета Министров Донецкой Народной Республики, принятию решений по экономической, правовой и социальной

защите, содействию предпринимательской деятельности [6].

Несмотря на это, экономическое развитие Донецкой Народной Республики требует более эффективных и неотложных действий в сфере государственной поддержки малого бизнеса. Целью государственной политики в этой сфере должно стать создание экономических, правовых и политических условий для более свободного развития малого бизнеса, обеспечивающих повышение социально-экономической эффективности деятельности малых предприятий, значительный рост численности занятого населения в секторе малого предпринимательства, повышение доходов и уровня социальной защищённости граждан, работающих на малых предприятиях.

Результатом должно стать формирование среднего класса как базы политической и экономической стабильности, высоких темпов развития малого бизнеса как одного из главных факторов социально-экономического развития государства, увеличение доли малого бизнеса в формировании внутреннего валового продукта, расширение сфер деятельности.

Для этого необходимо провести большую работу со стороны органов законодательной и исполнительной власти, оптимизировать нормативно-правовую базу, проанализировать и взять за основу опыт стран с развитой рыночной экономикой. В частности, самыми актуальными вопросами являются ограничение избыточных функций по осуществлению контроля над деятельностью предприятий малого бизнеса со стороны чиновников, оптимизация нормативно-правовых основ в сфере малого бизнеса со стороны государства. С целью расширения возможностей доступа малого предпринимательства к источникам кредитно-финансовых средств, остро необходимых для их существования и развития, необходимо обратиться к опыту стран, ранее находившихся в такой же ситуации. Кроме того, следует выработать комплекс мер по таким жизненно важным направлениям: содействие в создании кредитных кооперативов, организаций взаимного кредитования, помощь в выпуске облигаций под государственные гарантии; разработка действенных механизмов государственных гарантий по обеспечению и разделению возможных рисков между государством, кредитными союзами и малыми предприятиями, получающими финансовую помощь; закрепление государственным регулятором, которым

выступает Центральный Республиканский Банк, фиксированной процентной ставки по кредитам и займам для субъектов малого бизнеса; внедрение в сфере малого бизнеса доступных схем лизинга, содействие в привлечении внебюджетных кредитно-финансовых ресурсов в малое предпринимательство [7]. Целесообразно разработать положения по развитию системы микрокредитования, которая будет реализовываться на территории Донецкой Народной Республики в подавляющем большинстве случаев на инновационных малых предприятиях, а также рассмотреть возможность создания республиканского венчурного фонда инвестиций [8].

В целом ключевые задачи государственной политики по решению проблем развития малого бизнеса можно разделить на четыре отдельных блока:

1. Административно правовые, направленные на правовую поддержку и сопровождение развития малого бизнеса. К ним относятся: создание полноценной нормативно-правовой базы, приведение действующих нормативно-правовых актов всех уровней в соответствие с принципами регуляторной политики; совершенствование налогового законодательства для создания стимулов развития малого предпринимательства, особенно инновационной направленности; внедрение упрощённой системы бухгалтерского учёта и отчётности малых предприятий; упрощение системы регистрации и легализации субъектов предпринимательства; оптимизация государственного регулирования предпринимательского сектора с использованием мер дерегуляции.

2. Организационно-экономические, включающие: стимулирование развития внутреннего рынка товаров и услуг, создание эффективной конкурентной среды; улучшение технологической структуры производства с использованием передовых научно-технологических достижений; содействие полноценному функционированию рынка материально-технических ресурсов; информационное обеспечение малого предпринимательства, формирование базы данных, содержащей информацию по нормам действующего законодательства, информационно-аналитические материалы.

3. Инвестиционные, нацеленные на обеспечение предприятий малого бизнеса финансовыми и инвестиционными ресурсами.

4. Социокультурные, направленные на формирование культуры ведения бизнеса, ориентированные на повышение социальной ответственности. Эти меры требуют объединения усилий и плодотворного взаимодействия государственных структур, в том числе центров занятости и учебных заведений, с общественными организациями. Предметными формами реализации такого сотрудничества могут выступать специальные курсы, семинары, тренинги, что будет способствовать повышению уровня юридической и экономической компетентности.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Малое предпринимательство выступает фундаментом рыночной экономики и создаёт необходимую атмосферу конкуренции. Именно малый бизнес способен быстро реагировать на изменение рыночных условий, создавать дополнительные рабочие места. В нынешних условиях хозяйствования одним из путей выхода из экономического кризиса является создание выгодных позиций для развития малых предприятий. Анализ существующих проблем в этом секторе экономики показал, что без действенного и результативного государственного влияния может произойти сокращение малого предпринимательского сектора с последующим нарастанием проблем экономического и социального характера. Поэтому именно государственная поддержка выступает ключевым фактором развития малого бизнеса, что требует создания результативного механизма эффективного взаимодействия между государством и малым предпринимательством.

Решение проблем малого бизнеса должно стать ключевым направлением государственной политики в силу того, что малое предпринимательство непосредственно будет содействовать значительному повышению эффективности реализации экономического потенциала, усилению конкурентоспособности национальной экономики. В стремительном развитии малого предпринимательства заинтересованы все слои общества, крупные экономические структуры, политические и общественные организации, так как малые предприятия выступают базисом экономической пирамиды, обеспечивающим занятость и доходы

большому сегменту населения, следовательно, и удовлетворение жизненных потребностей людей.

Список использованных источников

1. Титов Б. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир / Б. Титов. – Институт экономического роста им. Столыпина П.А., 2018. – 16 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf>.

2. Шимширт Н. Государственные механизмы развития малого бизнеса и предпринимательства в современных условиях / Н. Шимширт, В. Копилевич // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 2. – С. 31-36.

3. О развитии малого бизнеса в Республике: доклад Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=2474:komp-mn-mal-biz-090217&catid=40&Itemid=665

4. Дубляк Л.П. Проблемы развития малого предпринимательства / Л.П. Дубляк, Г.Г. Цегелик // Экономика и экономические науки. – 2014. – № 1-2. – 232 с.

5. Закон о предпринимательстве ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expert-dnr.ru/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-predprinimatelstve/>.

6. Общественная организация «Союз предпринимателей Донецкой Народной Республики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sp-dnr.ru/ustav#II>.

7. Волкова И.А. Современные проблемы малого и среднего бизнеса в России / И.А. Волкова, А.Ю. Попова // Экономика и экономические науки. – 2016. – № 4. – 340 с.

8. Венчурные фонды России. Деловой квартал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dk.ru/wiki/venchurnyy-fond>.

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Титиевская О.В.,

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

Осадченко Д.В.,

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

Статья посвящена раскрытию сущности прибыли и рентабельности их значения и роли для предприятия. Определены и указаны факторы влияния и резервы роста показателей прибыли и рентабельности. Предложены основные направления их увеличения.

***Ключевые слова:** прибыль, рентабельность, эффективность, резервы предприятия, промышленность, факторы.*

The article is devoted to the disclosure of the essence of profit and profitability of their value and role for the enterprise. Factors of influence and reserves of growth of indicators of profit and profitability are identified and indicated. The main directions of their increase are proposed.

***Keywords:** profit, profitability, efficiency, reserves, enterprises, industry, factors.*

Постановка задачи. Прибыль в условиях современной рыночной экономики является важнейшим показателем эффективной деятельности предприятия. Рост прибыли не только создаёт основу для расширенного воспроизводства предприятия, но и способствует удовлетворению социальных и материальных потребностей субъектов предпринимательской деятельности. При осуществлении предпринимательской деятельности все её субъекты преследуют единую цель – получение максимально возможной прибыли. Чем больше прибыль, тем эффективней осуществляется предпринимательская деятельность. Именно поэтому анализ факторов, которые влияют на прибыль предприятий и пути её повышения, являются первоочередной задачей предпринимателей.

Анализ последних исследований и публикаций. Направления

повышения прибыльности и рентабельности предприятий являются объектом научного и практического исследования отечественных и зарубежных ученых в области финансового менеджмента, а также корпоративных финансов. Весомый вклад исследования путей роста прибыли и рентабельности внесли такие ученые, как И.А. Авдеенко, [1], В.В. Бочаров [2], Ю.Н. Полюшко [4], С.Г. Арефьева [5] и другие.

Актуальность. В современной кризисной и нестабильной для Донецкой Народной Республики экономике, поиск путей повышения рентабельности и прибыльности предприятий является первоочередной задачей. Донецкая Народная Республика характеризуется большим количеством промышленных предприятий. Повышение прибыльности данной отрасли влияет не только на предпринимателей, владеющих данными предприятиями, но и на экономику ДНР в целом. Именно поэтому рост прибыльности является прерогативой не только предпринимателей, но и Республики. Ведь с увеличением прибыли увеличивается и полученный налог на прибыль, то есть пополняется бюджет.

Цель статьи – анализ факторов, резервов и путей повышения прибыльности и рентабельности промышленных предприятий на территории Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала. Конечный финансовый результат деятельности любого субъекта экономики является очень важным как для владельца, так и для наёмных работников и государства в целом. Получение предприятием положительного финансового результата создаёт для него возможности обновлять материально-техническую базу, финансировать за счёт собственных средств инвестиционные проекты, расширять виды экономической деятельности, реализовывать социальные программы для сотрудников и тому подобное. Положительный финансовый результат – залог стабильности и финансовой независимости предприятия. Оценка финансового результата деятельности предприятия является его прибыльность.

Экономической категорией, которая наиболее полно отражает финансовую способность предприятия к расширенному воспроизведению, является прибыль. Возможность предприятия развивать и расширять свою деятельность прямо пропорционально зависит от размера полученной прибыли.

Прибыль является конечным финансовым результатом, который характеризует абсолютную эффективность его деятельности [1]. Прибыль является одной из самых важных экономических категорий, и её сущность можно рассмотреть на рис. 1.

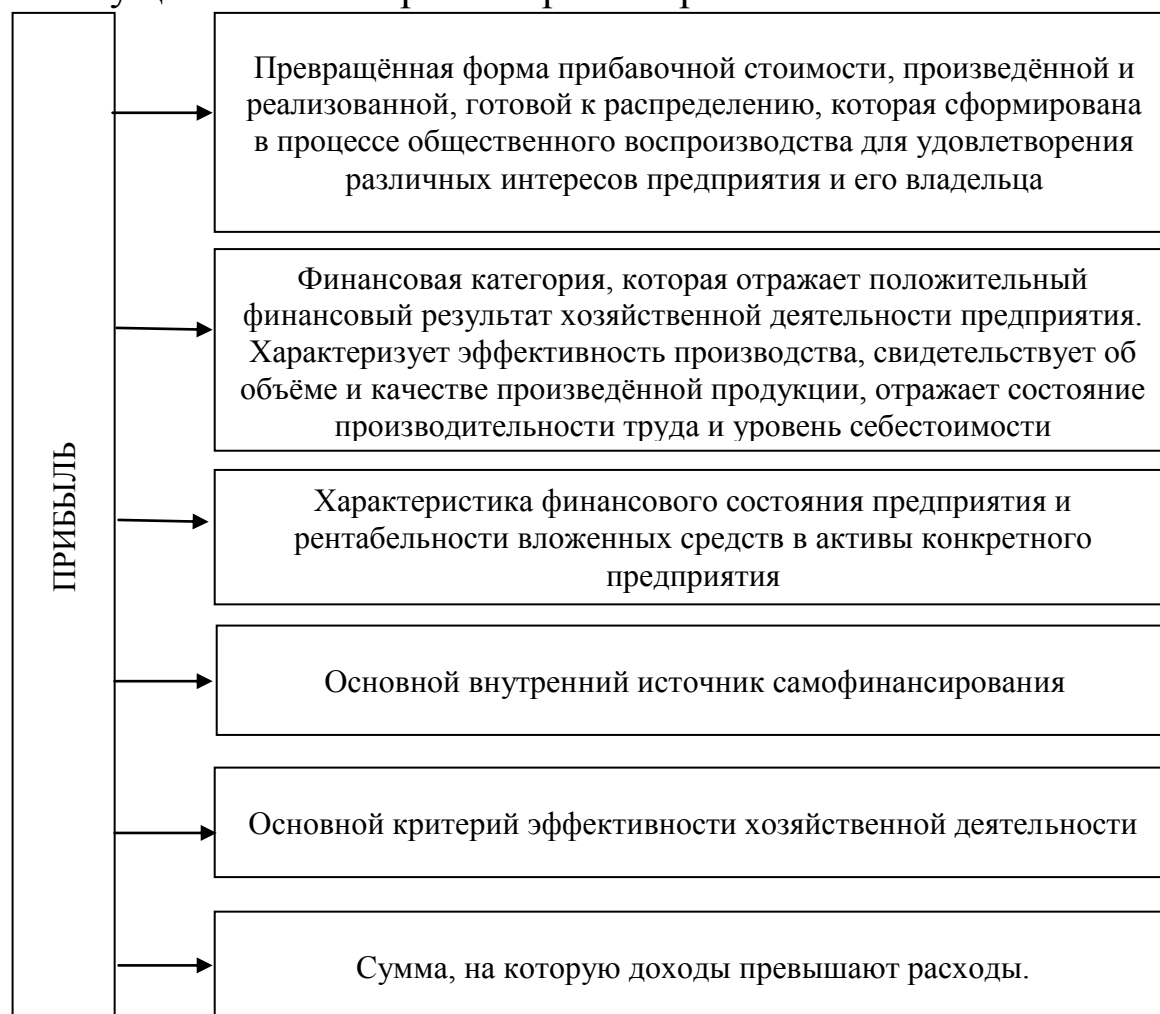


Рис. 1. Сущность прибыли предприятия

С целью анализа и обеспечения эффективного управления формированием прибыли выделяют следующие виды прибыли:

- маржинальную;
- валовую;
- операционную;
- чистую.

Совокупная прибыль складывается из прибыли, полученной в ходе обычной деятельности предприятия и от чрезвычайно полученной прибыли, прибыль от обычной деятельности зачастую составляет около 95% от общей суммы полученной прибыли.

На процесс получения прибыли влияет как положительно, так

и отрицательно большое множество факторов. Зачастую их делят на внешние и внутренние [1].

Внешние факторы оказывают значительное влияние на сумму прибыли, полученной предприятием, и не зависят от его деятельности. Так, значительное влияние на эффективность хозяйствования имеют природно-географические условия, развитие транспортной и рыночной инфраструктуры, уровень конкуренции, инфляционные процессы и тому подобное.

К внутренним факторам относятся: ритмичность производства, материально-техническое обеспечение производственного процесса, ассортимент и качество продукции, структура производства, эффективность использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, маркетинговая и природоохранная деятельность, социальные аспекты организации труда и отдыха персонала.

Внутренние факторы подразделяются на производственные и непроизводственные. Более подробную классификацию можно рассмотреть на рис. 2.



Рис.2. Классификация внутренних факторов

Как зарубежные, так и отечественные специалисты выделяют три группы факторов, которые в наибольшей мере влияют на промышленные предприятия: внешнее окружение предприятия; отраслевая принадлежность и общая характеристика предприятия; внутренние факторы [1, 3].

Более подробная классификация факторов, влияющих на промышленные предприятия представлена в табл.1.

Таблица 1

Классификация факторов, влияющих на экономические результаты финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий

Внешние	Отраслевые	Внутренние
Колебание делового цикла	Деловой цикл, характерный для отрасли	Ожидаемая прибыль и дивиденды к получению
Политическая стабильность	Перспективы развития в отрасли	Качество управления на предприятии
Уровень инфляции	Структура и уровень конкуренции в отрасли	Структура капитала
Устойчивость национальной валюты	Уровень производственных издержек	Ассортимент и номенклатура продукции
Фискальная политика	Трудовые отношения	Потребители и поставщики
Социально-экономическая обстановка в Республике	Длительность производственного цикла	Организационная структура
Уровень государственного регулирования	Организация бухгалтерского учёта	Территориальные особенности размещения предприятия

Данная классификация позволяет управлять факторами, которые влияют на конечные результаты деятельности промышленных предприятий в Республике. Качественное управление обеспечивает ритмичность производства, совершенствование его организации, снижение издержек производства или поддержание их на конкурентном уровне, а также даёт возможность предприятиям получить прибыль в размере, обеспечивающем экономическое и техническое развитие предприятия.

Основными факторами, которые влияют на величину полученной прибыли являются:

– рост объёмов производства и реализации продукции – при высоком удельном весе постоянных затрат в статье себестоимости продукции рост объёмов позволит увеличить прибыль за счёт

снижения доли постоянных затрат, приходящихся на одну единицу продукции;

– рост цен – в периоды высокой инфляции увеличение прибыли можно обеспечить за счёт ценового фактора;

– снижение себестоимости – снижение затрат без изменения качества продукции осуществляется за счёт большого управления и контроля в сфере затрат;

– обновление ассортимента и номенклатуры продукции – производство и реализация именно той продукции, которая имеет спрос на рынке, особенно в периоды кризиса, когда покупательская способность населения падает.

Исходя из этого, можно выделить основные резервы увеличения прибыли промышленного предприятия:

– увеличение объёма реализации продукции;

– уменьшение себестоимости;

– поиск новых рынков сбыта;

– повышение качества продукции;

– реализации в более оптимальные сроки;

– повышение цен.

Экономический эффект предпринимательской деятельности можно также определить в виде относительного показателя - рентабельности.

Рентабельность непосредственно связана с величиной прибыли. Однако их нельзя отождествлять, ведь прибыль является абсолютным показателем, а рентабельность – относительным.

Сущность рентабельности предприятий заключается в том, что данный показатель в рыночной экономике характеризует эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности и окупаемость затрат. Итак, рентабельность является сложной экономической категорией рыночной экономики и важнейшим показателем при текущем планировании производства и при определении финансового состояния предприятия.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы [2,3]:

– показатели рентабельности капитала (активов);

– показатели рентабельности продукции;

– показатели, рассчитанные на основе потоков наличных

денежных средств.

Основная цель анализа прибыли и рентабельности – выявление и оценка резервов роста финансовых результатов и внедрение их в производство. Учитывая специфику промышленного предприятия, можно выделить основные направления анализа чистой прибыли.

Зачастую процессу планирования прибыли руководители предприятий и сами предприниматели не уделяют должного внимания. Процесс планирования прибыли – это разработка системы мер для обеспечения и формирования прибыли в необходимом объёме и её дальнейшее эффективное использование согласно целям и задачам развития предприятия.

Эффективность управления процессами образования прибыли в значительной степени зависит от качества анализа, реальности выявленных резервов увеличения прибыли, экономического обоснования планов формирования и использования прибыли на предстоящий период.

Резервы увеличения сумм прибыли и рентабельности связаны прежде всего с направлениями хозяйствования предприятия. Для успешного функционирования каждый субъект хозяйствования должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, улучшения качества реализуемой продукции. Итак, на предприятиях следует уделять должное внимание планированию и получению прибыли от реализации продукции.

Для повышения уровня доходности предприятия могут внедрять мероприятия в следующем порядке [5]:

1) организационные (совершенствование производственной структуры и организационной структуры управления, диверсификация производства, реструктуризация производства и т.п.);

2) технико-технологические (обновление технологической базы, перевооружение производства, совершенствование производимых изделий);

3) экономические рычаги и стимулы (совершенствование тарифной системы, формы и системы оплаты труда, ускорение оборачиваемости оборотных средств и т.п.).

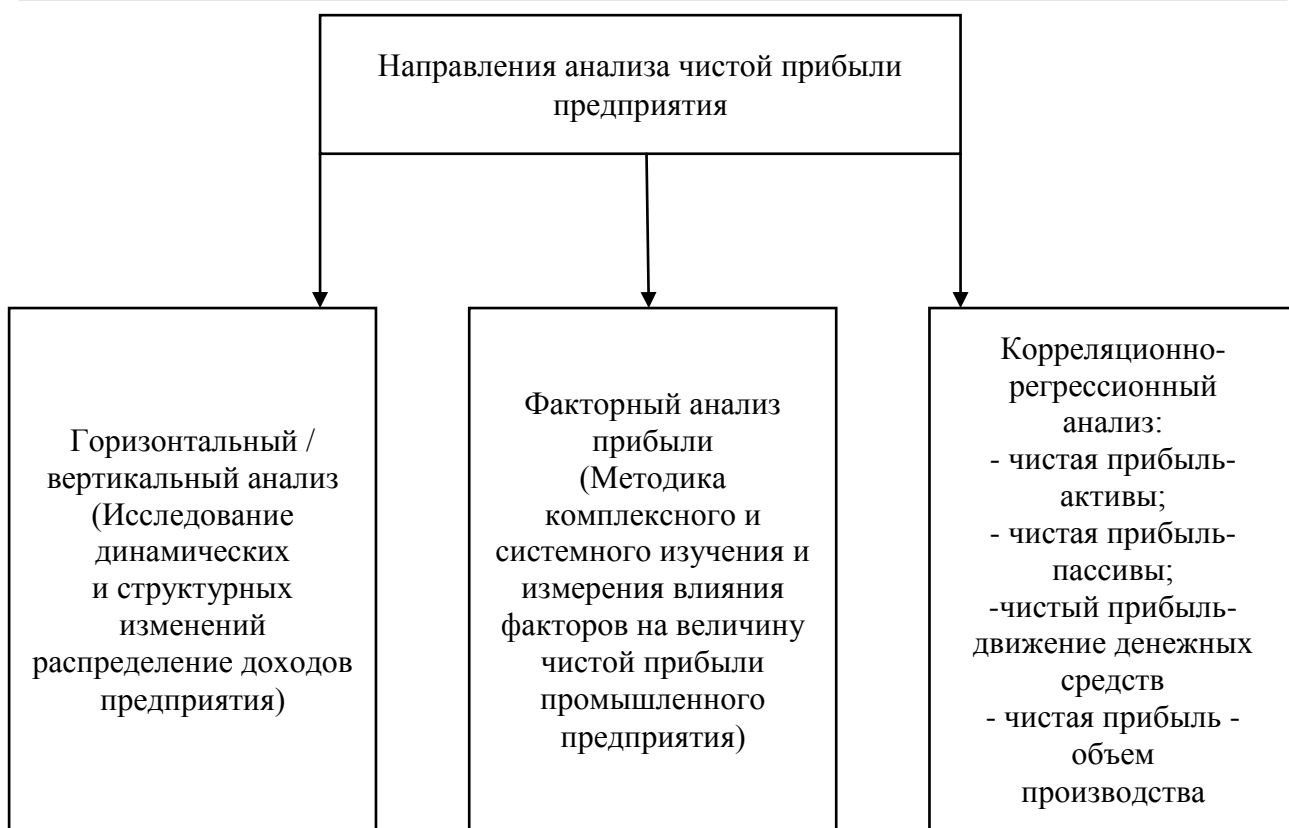


Рис. 3. Направления анализа чистой прибыли промышленного предприятия [2,4]

Таблица 2

Пути увеличения прибыли и рентабельности

Пути увеличения	
Прибыли	Рентабельности
Наращивание объёмов производства и реализации продукции	Снижение себестоимости продукции
Улучшение качества продукции	Повышение производительности труда
Продажа лишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду	Сокращение непроизводственных расходов
Снижение себестоимости продукции за счёт более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени	Внедрение мероприятий по повышению производительности труда своих работников, сокращение административно-управленческого персонала
Диверсификация производства	Уменьшение затрат на производство продукции или применение современных методов управления затратами, одной из которых является управленческий учёт
Постоянное проведение научных исследований анализа рынка, поведения потребителей и конкурентов	Совершенствование продукции со средним уровнем рентабельности, а низкорентабельную снять с производства

Если проводить изменения не следуя предложенному порядку, то позитивные сдвиги в эффективности деятельности могут быть малозаметны либо же вовсе могут отсутствовать.

Предложенные меры могут использоваться отечественными предприятиями для повышения прибыльности своей деятельности в нынешних условиях. Однако предприятия должны активно искать все возможные пути совершенствования производства, повышения конкурентоспособности своей продукции, что способствует росту прибыли и рентабельности предприятия.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Исходя из всего вышеизложенного, можно заметить, что прибыль – не только конечный результат деятельности предприятия, она также является основной целью и стимулом предпринимательской деятельности. Для предприятий прибыль даёт возможность обновлять материально-техническую базу, финансировать за счёт собственных средств инвестиционные проекты, расширять виды экономической деятельности, реализовывать социальные программы для сотрудников и тому подобное. Однако сам по себе показатель прибыли не отражает всю картину эффективной деятельности предприятия, именно поэтому используют показатель рентабельности. Для повышения уровня прибыли и рентабельности необходимо постоянно проводить анализ данных показателей, анализировать влияние различных факторов на них и в дальнейшем с помощью резервов роста прибыли и рентабельности осуществлять мероприятия с целью их увеличения.

Список использованных источников

1. Авдеенко И.А. Факторы повышения прибыли и рентабельности / И.А. Авдеенко, Ю.А. Каёв // Новая наука: От идеи к результату. – 2016. – № 5-1 (84). – С. 112-114.
2. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебное пособие для вузов / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2014. – 240 с.
3. Герчикова И.Н. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / И.Н. Герчикова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 208 с.
4. Полюшко Ю.Н. Анализ прибыли и рентабельности хозяйствующего субъекта / Ю.Н. Полюшко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2015. – Т. 2. – № 9. – С. 62-69.

5. Арефьева С.Г. Проблемы функционирования механизма управления прибылью и рентабельностью предприятия / С.Г. Арефьева, О.В. Демчук // Символ науки. – 2016. – № 9-1 (21). – С. 57-60.

УДК 658.5

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Шилина А.Н.,

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

Саенко В.Б.,

*канд. гос. упр., доцент кафедры
финансовых услуг и банковского дела
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»;*

Зироян Р.А.,

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

В статье определено место и значение финансового прогнозирования в системе управления предприятием.

Ключевые слова: финансовое прогнозирование, предприятие, стратегия, управление.

The article defines the place and value of financial forecasting in the enterprise management system.

Keywords: financial forecasting, enterprise, strategy, management.

Постановка задачи. В нынешних условиях формирования экономики Донецкой Народной Республики менеджмент на отечественных предприятиях должен проявлять гибкий механизм управления, ориентированный на быстрые изменения во внешней и внутренней среде хозяйствования.

На сегодняшний день экономика и финансовая система

Донецкой Народной Республики разрушены. Для её становления, как экономически самодостаточного государства, необходимо изменение структуры экономики и развитие новых видов экономической деятельности. Нестабильность развития отечественной экономики обуславливает необходимость использования финансового прогнозирования как фактора, повышающего эффективность стратегического управления и тем самым позволяющего оценивать перспективы развития предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Сущность исследования отдельных проблем финансового прогнозирования изучали многие отечественные и зарубежные учёные: М.М. Алексеева, В.В. Баранов, И.А. Бланк, Е. Альтман, Дж. К. Ван Хорн и др.

Цель статьи заключается в обосновании сущности и составляющих финансового прогнозирования, выявлении приоритетных факторов влияния на формирование условий для принятия действенных стратегических решений в управлении предприятием.

Изложение основного материала. В процессном подходе менеджмент обозначают как процесс, нацеленный на достижение целей компании, который рассматривается не как единовременное действие, а как ряд постоянных взаимосвязанных операций – функций управления. Один из представителей классической теории управления Анри Файоль, которому приписывают первоначальную разработку этого подхода, полагал, что существует пять исходных функций. По его словам, «управлять – это значит предвидеть», а затем «организовывать, распоряжаться, согласовывать, контролировать».

Существует наиболее часто встречающийся набор основных функций менеджмента, который включает в себя: прогнозирование и планирование, организацию, руководство, мотивацию, контроль. Это ключевые функции управления, которые выполняются в любом подразделении и на каждом уровне управления и в каждой социально-экономической системе.

Вместе с тем, в зависимости от видов и последовательности деятельности, сам управленческий процесс можно разделить на три стадии:

- 1) стратегическое управление;
- 2) оперативное управление;

3) контроль [7].

Стратегическое управление – это процесс, опирающийся на человеческий потенциал как основу организации, посредством которого менеджеры осуществляют долгосрочное управление предприятием, определяют специфические цели деятельности, разрабатывают стратегии для достижения этих целей, учитывая все существенные внешние и внутренние условия, а также обеспечивают выполнение разработанных соответствующих планов, которые постоянно развиваются и меняются.

Содержание стратегического управления представлено на рис. 1.



Рис. 1. Содержание стратегического управления

Оперативное управление – это деятельность, которая связана с решением ежедневных задач. Оно включает деятельность по осуществлению вышеуказанных мер, которая разделяется:

- 1) на организацию как формирование необходимой структуры и нужных ресурсов;
- 2) руководство как распорядительство, мотивацию в условиях созданной структуры.

Контроль выступает средством организации обратных связей, благодаря которому орган (субъект управления), который управляет, получает информацию о состоянии управляемого объекта и о ходе выполнения принятых решений. Это даёт возможность своевременно реагировать на отклонения,

происходящие в деятельности управляемого объекта и вносить соответствующие коррективы.

Контроль включает исследование достигнутых результатов и обозначается как исходный пункт нового цикла управления [2].

Существует прямая зависимость между стратегическим управлением, оперативным управлением и контролем. Эта взаимосвязь представлена на рис. 2.

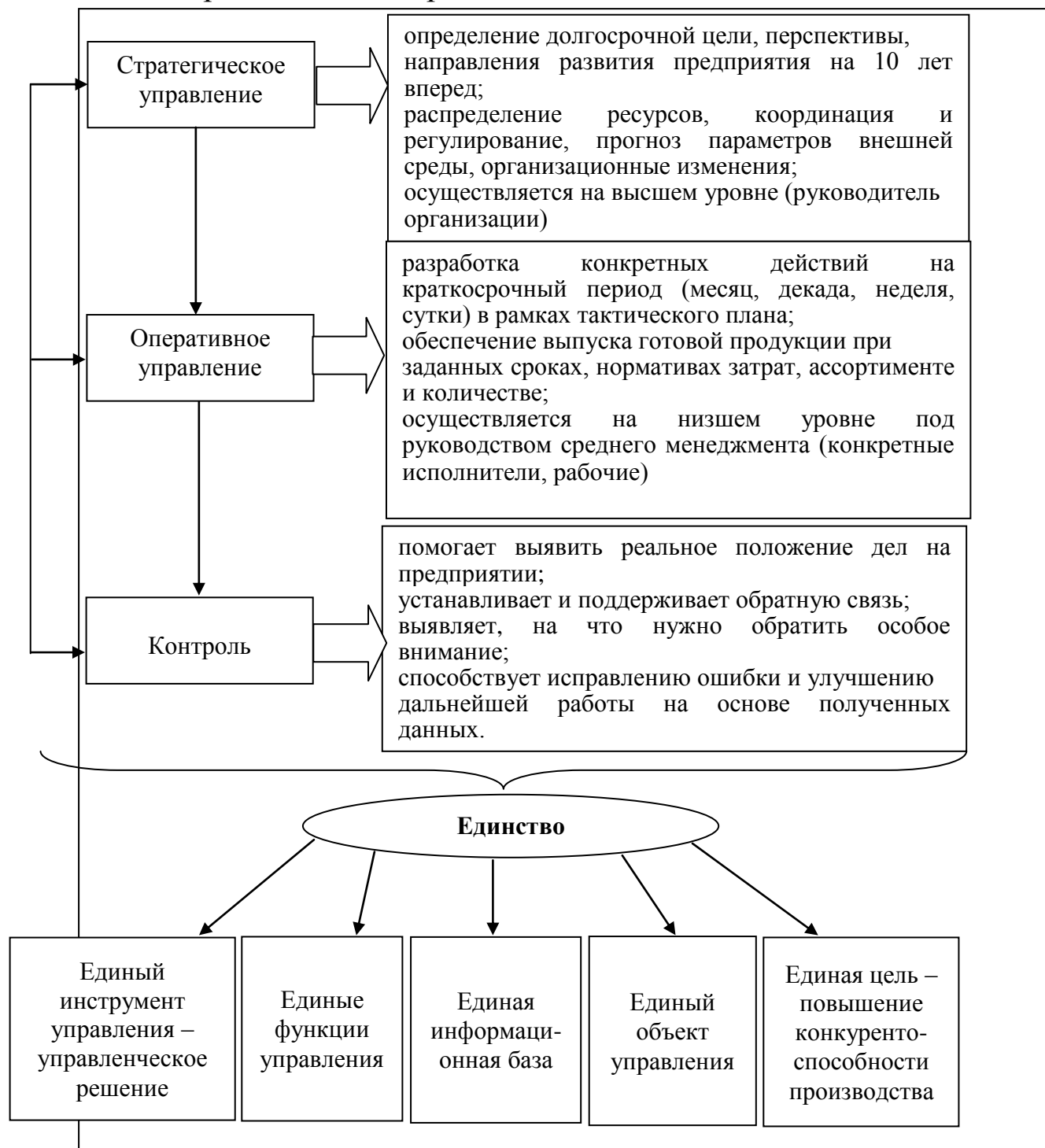


Рис. 2. Взаимосвязь стратегического управления,

оперативного управления и контроля

В отечественной теории управления различают также конкретные функции управления, связанные с видами управленческой деятельности, зависими от особенностей объектов управления, среди которых традиционно одно из основных мест занимают финансы.

Управление финансами в современных условиях является наиболее сложным и ответственным звеном в системе управления различными аспектами деятельности хозяйствующего субъекта. В странах с рыночной экономикой принципы и методы этого управления ещё на рубеже XIX-XX веков оформились в специализированную область знаний – «финансовый менеджмент».

Финансовый менеджмент представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, капитала и денежных потоков, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности в условиях риска для достижения предприятием поставленных целей.

Главной целью финансового менеджмента является обеспечение максимизации благосостояния владельцев предприятия, что находит конкретное выражение в обеспечении роста рыночной стоимости предприятия в настоящем и будущем периоде.

Для реализации основной цели финансовый менеджмент направлен на решение таких важных проблем: формирование необходимого объёма финансовых ресурсов в соответствии с планом развития предприятия в перспективном периоде; наиболее эффективное использование сформированного объёма финансовых ресурсов в разрезе основных направлений работы предприятия; максимизация прибыли предприятия; обеспечение непрерывного финансового равновесия предприятия в процессе его становления [4].

Эффективность функционирования предприятия, его финансовая устойчивость, жизнеспособность в условиях рыночной экономики во многом зависят от того, насколько точно оно сможет предвидеть перспективы своего развития, то есть от уровня научной обоснованности принятой к использованию системы прогнозирования и планирования. Поэтому финансовое прогнозирование и планирование являются ключевым этапом

стратегического управленческого процесса.

Необходимо отметить, что с общетеоретической и методологической точек зрения между понятиями прогнозирование и планирование существенная разница. Прогнозирование («предсказание» – «вероятно будет») предполагает описание возможных и желательных аспектов, состояний, решений проблем, связанных с осуществлением предприятием финансово-хозяйственной деятельности; а планирование («предуказание» – «должно быть») – есть процесс целеполагания, программирования, проектирования; оно основано на принятии решений о проблемах, выявленных на стадии прогнозирования, на учёте всех критических аспектов будущего. Прогнозирование осуществляется в условиях неопределённости, случайности; а планирование – в условиях, которые считаются определёнными (детерминированными).

Состав наиболее важных признаков, иллюстрирующих различия систем финансового прогнозирования и планирования, приведён в табл. 1.

Таблица 1

Содержание отличительных признаков систем
прогнозирования и планирования

Наименование отличительного признака	Характеристика отличительного признака	
	Система прогнозирования	Система планирования
Суть	Научно обоснованное, вероятное предположение о будущем состоянии объекта	Распоряжение, состоит из перечня мероприятий, сроков, исполнителей, ресурсов, необходимых для достижения определённого состояния объекта
Задачи	Предвидение перспектив изменения различных факторов, влияющих на деятельность предприятия	Реализация на практике ранее разработанных прогнозов
Функции	Анализ и оценка тенденций изменения процессов и явлений для выявления развития объекта на перспективу	Определение конкретных путей для достижения определённого состояния объекта в перспективе
Самостоятельность	Более независимое понятие, чем планирование, но через последнее реализуется управленческий аспект прогнозирования	Разрабатывается независимо от прогнозирования, но адекватность плана обусловлена разработкой прогноза

Окончание таблицы 1

Объект	Объектом может выступать любое явление или процесс	Не все объекты прогнозирования подлежат планированию (например, погода, демографическая ситуация)
Характер вероятности	Носит вероятный характер, поскольку появление будущего связано с элементом случайности	Определённый порядок действий
Инструктивность	Не содержит рекомендаций	Носит рекомендательный характер

Однако при этом процессы финансового планирования и прогнозирования довольно тесно связаны друг с другом. И финансовое планирование, и прогнозирование связаны, прежде всего, с областью стратегического управления предприятием. Как и планирование, прогнозирование – это род предвидения, так как имеет дело с получением данных о будущем. Информация, которая была получена на этапе прогнозирования, практически используется в дальнейшем на этапе финансового планирования [5].

Поскольку прогнозирование может происходить на основе определённых сценариев развития событий (табл. 2), соответственно от него стоит ожидать разных результатов. При этом прогнозирование преследует цель создания информационной базы для выбора оптимального пути развития в будущем. Оно не только обнаруживает объективные тенденции (как положительные, так и отрицательные) процесса развития для определения будущего состояния, но и предоставляет информацию для разработки мероприятий по принятию управленческих решений для возникновения желаемых тенденций.

Таблица 2

Характеристика сценариев развития событий при прогнозировании

Название сценария	Характеристика сценария
Оптимистический	Предусматривает выполнение всех условий прогнозирования, заложенных финансовым менеджером
Реалистичный	Предусматривает выполнение лишь части наиболее возможных для реализации условий прогнозирования, заложенных финансовым менеджером
Пессимистичный	Показывает, что будет с предприятием, если существующие тенденции не менять

Итак, в вопросы прогнозирования входит не только оценка ожидаемых результатов развития экономической системы на основании выявления тенденций, но и определение перспективных, долгосрочных целей развития и путей достижения такой цели во времени.

Финансовое прогнозирование – это научное исследование перспектив и путей развития финансов предприятий, носящее вероятностный, многовариантный, но достаточно достоверный характер для принятия стратегических управленческих решений.

Главная цель финансового прогнозирования состоит в анализе возможностей влияния внешней среды и внутренних условий в будущем на состояние финансовых ресурсов предприятия, под влиянием которого оно устанавливает собственные цели и разрабатывает стратегии своего перспективного развития.

Основными задачами финансового прогнозирования являются:

→ установление предполагаемого объёма финансовых ресурсов на этапе прогнозирования;

→ поиск источников формирования и направления наиболее эффективного применения на основе анализа складывающихся тенденций и с учётом воздействия на них различных факторов;

→ анализ экономических и финансовых перспектив и предполагаемого финансового состояния предприятия в прогнозируемом периоде в зависимости от основных вероятных вариантов его финансово-хозяйственной деятельности;

→ формирование на основе аргументированных заключений и рекомендаций сравнительного выбора рациональной финансовой стратегии действий менеджмента организации, которые обеспечат достижение предприятием устойчивого положения на рынке и прочной финансовой устойчивости.

Эффективность прогнозирования финансового состояния предприятия в значительной степени зависит от соблюдения последовательности всех его этапов (табл. 3) [6].

Потребность финансового прогнозирования неразделимо связана с желанием владельца и руководства предприятия иметь перспективную картину собственного производственного и финансового развития в предстоящих временах и определена едиными критериями хозяйствования. С помощью

прогнозирования сводят к минимальному количеству неопределённость рыночной среды и её отрицательные следствия для предприятия. На основании финансовых прогнозов реализовывают организацию запланированных работ, мотивацию персонала, контроль результатов и их оценку с помощью плановых показателей.

Таблица 3

Поэтапный перечень прогнозирования финансового состояния предприятия

Этап	Наименование этапа	Характеристика
1-й	Постановка цели прогнозирования	Целью прогнозирования, как правило, выступает оценка перспективного финансового состояния субъекта хозяйствования
2-й	Выбор объекта, состояние которого подлежит перспективной оценке	Объектом прогнозирования выступает финансовое состояние анализируемых предприятий, которое характеризуется величиной комплексной балльной оценки
3-й	Оценка информационного обеспечения прогнозирования	Информационное обеспечение представлено аналитическими показателями и коэффициентами, сформированными на базе данных, отражённых в финансовой отчётности
4-й	Рассмотрение и выбор метода прогнозирования	Метод прогнозирования – набор приёмов и процедур, используемых для перспективного прогнозирования основных параметров финансового состояния предприятия
5-й	Построение прогнозных моделей	Модель объекта прогнозирования, исследование которой даёт возможность получить информацию о возможном состоянии объекта в будущем
6-й	Практическая реализация полученных результатов	Принятие управленческих решений, разработка мероприятий по улучшению ситуации на исследуемом предприятии

Финансовое прогнозирование даёт возможность:

→ согласовывать формирование различных направлений деятельности предприятия;

→ координировать потребности в инвестициях с наличием финансовых ресурсов;

→ увязывать разнообразные, зачастую противоречивые цели (к примеру, повышение размера продаж с необходимостью одновременного снижения доли заёмных средств в источниках имущества предприятия);

→ сравнивать различные сценарии развития финансов предприятия и на основе систематизации и осмысления приобретённой информации подбирать оптимальные пути развития;

→ предусматривать возможные проблемы на пути к стабильному процветанию, предотвращать отрицательные последствия осуществления выбранных путей развития.

Использование финансового прогнозирования даёт для предприятия такие преимущества:

→ определяет возможные проблемные «узкие» места в финансовом состоянии предприятия;

→ выявляет основные факторы, которые негативно влияют на финансовое состояние предприятия и поиск возможности избежать их;

→ позволяет моделировать финансовое состояние предприятия с учётом внутренних и внешних факторов функционирования предприятия;

→ способствует наиболее эффективному распределению ресурсов и увеличению контроля на предприятии;

→ увеличивает возможности обеспечения предприятия полезной для него информацией [3].

Финансовое прогнозирование позволяет оценить перспективы предприятия и тем самым отвечает на вопрос о том, что ожидает его в будущем – финансовое процветание или банкротство. Одним из основных плюсов прогнозирования считается то, что оно служит основой для принятия аргументированных и осознанных решений.

Выработка и принятие управленческих решений – узловая процедура цикла управления в деятельности менеджеров всех уровней. Неразрывная связь управленческого решения относительно финансово-хозяйственной деятельности и прогнозирования объясняется тем, что ещё до принятия решения и в обеспечение этого события необходимо: получить информацию,

обработать её, провести анализ, спрогнозировать последствия реализации этого решения. Поэтому всякое управленческое решение по своей природе является прогнозным, а прогнозирование составляет фундаментальную основу управленческой деятельности в любой сфере и, прежде всего, в финансовой, где риск принятия неверных, необоснованных решений чреват финансовым крахом предприятия [1].

Финансовое прогнозирование вдобавок нацелено на достижение высокой эффективности хозяйствования, что в свою очередь приведёт к росту финансовых ресурсов, их рациональному использованию, укреплению финансовой устойчивости организации.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Роль финансового прогнозирования в системе управления предприятием заключается в том, что оно является основой для принятия осмысленных с позиции финансовой эффективности и безопасности, научно обоснованных управленческих решений относительно будущего развития финансов предприятия. Финансовое прогнозирование, помогая лучше разобраться в перспективах роста предприятия, даёт возможность разработать обоснованную стратегию, учитывающую возможные изменения конъюнктуры на товарных и финансовых рынках. Прогнозы – это не только расчёты финансовых показателей с использованием моделей и экспертных оценок, это ещё и выводы, которые можно сделать на основе проведенных расчётов и выработать план конкретных действий (стратегии) в прогнозируемом периоде. Разработка стратегии позволяет поставить управление финансами предприятия на научную основу, крепко связав практические действия в сфере финансового менеджмента с перспективами развития предприятия.

Список использованных источников

1. Веснин В.Р. Основы менеджмента: учебник для вузов / В.Р. Веснин. – М.: Триада Лтд, 2006. – 383 с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / И.Н. Герчикова. – М.: Юнити, 2005. – 499 с.
3. Костина Н.И. Финансовое прогнозирование в

экономических системах: учебное пособие для вузов / Н.И. Костина, А.А. Алексеев. – М.: Юнити, 2012. – 285 с.

4. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 304 с.

5. Петросов А.А. Стратегическое планирование и прогнозирование: учебное пособие для вузов / А.А. Петросов. – М.: Изд-во МГГУ, 2011. – 463 с.

6. Клементьева О.Ю. Методика прогнозирования финансового состояния предприятия / О.Ю. Клементьева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/NPM_2006/Economics/3_klement_eva.doc.htm

7. Шершнева З.Э. Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / З.Э. Шершнева. – Киев: КНЭУ, 2004. – 699 с.

УДК 334.012.82

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Шумаева Е.А.,

*канд. гос. упр., доцент кафедры менеджмента и
хозяйственного права
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»;*

Колобова В.В.,

*ассистент кафедры менеджмента и
хозяйственного права
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»*

В статье рассмотрена сущность и особенности различных типов интеграционных стратегий, а также обоснована их эффективность на основе изучения опыта реализации интеграционных стратегий крупнейшими современными компаниями.

Ключевые слова: *интеграционная стратегия, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, конгломерат, экономическая эффективность.*

The article discusses the nature and characteristics of various types of integration strategies, and justifies their effectiveness on the basis of studying the experience of implementing integration strategies by the largest modern companies.

Keywords: *integration strategy, horizontal integration, vertical integration, conglomerate, economic efficiency.*

Постановка задачи. В условиях глобализации мирового рынка и усложнения конкурентной среды возникает необходимость в поиске новых возможностей для развития бизнеса. Успешность деятельности современных компаний в большей мере определяется выбранной стратегией развития, а также соответствующими механизмами взаимодействия с другими участниками рынка. Как показывает опыт экономически развитых стран, интеграционные стратегии становятся важным условием долгосрочной конкурентоспособности компаний, их устойчивого положения на рынке, поскольку интеграция позволяет повысить эффективность использования их потенциалов за счёт взаимовыгодного объединения усилий и ресурсов отдельных предприятий и отраслей. В связи с этим актуализируется потребность глубокого изучения теоретических и практических аспектов реализации различных типов интеграционных стратегий в современной бизнес среде.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы интеграции предпринимательских структур раскрыты в трудах таких известных учёных: А.Н. Асаул, С.Б. Авдашева, И.Г. Владимирова, Г.Б. Клейнер, А.А. Попов и др. Изучению интеграции в контексте стратегического менеджмента посвящены работы А.А. Томпсона и А. Дж. Стрикленда, Л.И. Журовой [1], М.Н. Руденко [2], М.Н. Босовской, И.В. Христофоровой [3] и др.

Актуальность. Интеграционная стратегия как одно из возможных направлений стратегического развития бизнеса в условиях высокой динамичности внешней среды требует дальнейшего изучения и осмысления.

Цель статьи заключается в исследовании сущности интеграционных стратегий и особенностей их типов, а также изучении практических аспектов реализации интеграционных стратегий современными компаниями, обосновании их экономической эффективности.

Изложение основного материала исследования. Понятие «интеграционная стратегия» используется при описании типовых стратегий в стратегическом менеджменте или при раскрытии сущности товарных стратегий в стратегическом маркетинге. В научной литературе под стратегией, как правило, понимается план, программа или генеральный курс действий организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести

её к поставленной цели; набор правил для принятия стратегически важных решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности; комплекс запланированных последовательных действий, реализация которых будет способствовать развитию конкурентного преимущества организации на рынке и её адаптации к изменениям внешней среды.

В современных источниках представлены различные определения сущности и виды интеграционных стратегий (табл. 1).

Таблица 1

Сущность и виды интеграционных стратегий [4]

Источник	Определение сущности интеграционной стратегии	Виды интеграционных стратегий
Руденко М.Н.	Неотъемлемая часть стратегий развития компании, включая стратегии роста; имеют место как в стратегиях интенсивного, так и экстенсивного развития	<ul style="list-style-type: none"> - в рамках экстенсивного развития: стратегии вертикальной (вперёд и назад идущей), горизонтальной и диагональной интеграции; - в рамках интенсивного развития: стратегию ассоциированного развития
Журова Л.И.	Стратегия внешнего роста, которая, в отличие от стратегии внутреннего роста, является средством скорейшего достижения целей развития при экспансии как внутри страны, так и за её пределами; система долгосрочных целей развития предприятия, а также система методов, способов, организационных механизмов и инструментов их достижения, обеспечивающих эффективное управление процессами консолидации компаниями-участниками интеграционного процесса своих конкурентных ресурсов для достижения общих целей и удовлетворения своих интересов на период действия этих целей	<ul style="list-style-type: none"> - стратегии, направленные на получение синергетического эффекта от интеграции ценностей экономических объектов и на достижение спекулятивных целей; - стратегии интеграции производственного, финансового, маркетингового и инновационного потенциала; - стратегии отраслевой и межотраслевой интеграции; - стратегии региональной и межрегиональной интеграции; - стратегии, использующие собственные, заёмные и смешанные источники финансирования процесса интеграции
Христофоровой И.В. и др.	Любые организационно-экономические стратегии, предполагающие взаимодействие, сотрудничество, объединение, в том числе в форме слияний и поглощений, относятся к интеграционным стратегиям; могут проявляться в расширении и углублении производственно-технологических связей; в совместном использовании ресурсов и капиталов; в создании более благоприятных условий осуществления экономической деятельности; в формировании материальных и других видов активов; в устранении барьеров для дальнейшего развития и пр.	<ul style="list-style-type: none"> - внутренние и внешние интеграционные стратегии; - полная, частичная и минимальная интеграция; - вертикальная, горизонтальная и конгломератная интеграция; - технико-технологические, финансово-экономические и организационно-управленческие стратегии интеграции; - стратегии в зависимости от субъектов интеграции, определяя конкретные формы сотрудничества: бенчмаркинг, клиентоориентированность, внутренний маркетинг, государственно-частное партнёрство, связи с общественностью

Таким образом, под интеграционной стратегией следует понимать комплекс решений и действий, определяющий долгосрочные цели и приоритеты компании в направлении развития процессов интеграционного взаимодействия и сотрудничества с другими экономическими агентами для формирования консолидированного экономического, инвестиционного и инновационного потенциала, а также общих устойчивых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

Как видно из табл. 1, авторами рассматриваются различные виды интеграционных стратегий. При этом, в основном, выделяется несколько классических типов стратегий интеграций, а именно: горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, интеграция «вперёд», интеграция «назад», а также интеграция конгломератного типа. Стратегия горизонтальной интеграции предполагает объединение предприятий одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства. Стратегия вертикальной интеграции подразумевает объединение компаний разных отраслей, связанных технологическим процессом производства готового продукта. Стратегия вертикальной интеграции, в свою очередь, может быть двух видов: регрессивной, идущей «назад», т.е. предполагающей расширение компанией-инициатором интеграции своей деятельности на предыдущие производственные стадии, вплоть до источников сырья; либо прогрессивной, идущей «вперёд», расширяющей свою деятельность на последующие стадии производства, вплоть до конечного потребителя. Стратегия интеграции конгломератного типа предполагает объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности. Это интеграция компании одной отрасли с компанией другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни потребителем, ни конкурентом для неё. При этом на практике выделяется три разновидности конгломератных объединений: слияние с расширением продуктовой линии, т.е. соединение неконкурирующих продуктов, каналы реализации и процесс производства которых схожи; слияние с расширением рынка, т.е. приобретение дополнительных каналов реализации продукции; чистые конгломератные слияния, не предполагающие никакой

общности.

Здесь следует отметить, что конгломератная интеграция представляет собой более высокий и сложный уровень образования и на практике встречается чаще, чем вертикальная или горизонтальная интеграция в чистом виде. Вместе с тем, разделение вертикальной интеграции на прямую и обратную также является достаточно условным, т.к. она зависит от места компании-инициатора интеграции в технологической цепочке и не влияет на размер достигаемого синергетического эффекта. Контролируя большее количество стадий производственного цикла, вертикально-интегрированная компания как при прямой, так и при обратной интеграции получает возможность дифференцировать свою продукцию; инвестировать в развитие совместной научно-исследовательской и инновационной деятельности; предоставлять потребителям комплексные услуги, осуществляя в том числе сервисное обслуживание реализованной продукции.

Рассмотрим особенности использования типичных интеграционных стратегий на примере крупнейших российских компаний ЕВРАЗ, ЛУКОЙЛ и X5 Retail Group, действующих на металлургическом, нефтегазовом рынках и в сфере розничной торговли соответственно. Для анализа были выбраны компании именно этих отраслей, поскольку в металлургии наиболее эффективна интеграция по вертикальному технологическому принципу, которая позволяет соединить воедино технологический цикл: от добычи сырья и его переработки до производства и реализации продукции высоких переделов, что повышает конкурентоспособность металлургических компаний на рынке; нефтегазовая отрасль специализируется на добыче и переработке неконкурирующих разнородных продуктов, каналы реализации и процесс производства которых достаточно схожи. В этом случае эффективна стратегия конгломератной интеграции. В розничной торговле компаниями преимущественно реализуется стратегия горизонтальной интеграции, поскольку позволяет компаниям за счёт интеграционного роста использовать эффект от масштаба и контролировать значительную долю рынка.

ЕВРАЗ является вертикально-интегрированной металлургической и горнодобывающей компанией полного цикла с активами в России, США, Канаде, Чехии, Италии и Казахстане [5].

Компания ЕВРАЗ (ранее «Евразметалл») начала свою официальную деятельность в 1992 г., занималась продажей металла и имела стабильный доход, но небольшой из-за низкой конкурентоспособности и несовершенного производственного процесса. Стратегия ЕВРАЗ за счёт выстраивания эффективной вертикально-интегрированной модели бизнеса направлена на достижение лидерства на рынках стальной продукции строительного и транспортного назначения для инфраструктурных проектов с минимальной себестоимостью на всех этапах производства. Компания определила своими стратегическими приоритетами: продвижение на мировой рынок и установление лидирующих позиций как в России, так и на мировом уровне; выстраивание вертикально-интегрированной модели бизнеса полного цикла; развитие продуктового портфеля бизнеса; лидерство по издержкам. Для реализации выбранной стратегии и достижения стратегических приоритетов был определён ряд задач: стать лидером на рынке стального проката для инфраструктурных и строительных проектов в России и войти в число крупнейших производителей стали в мире; обеспечить покрытие потребностей производства в железной руде на 80%, в коксующемся угле на 100%; совершенствовать продуктовый портфель за счёт увеличения доли продуктов с высокой добавленной стоимостью до 50%; за счёт собственной сырьевой базы добиться экономии на затратах и обеспечить одну из самых низких на рынке себестоимость стальной продукции, повысить операционную эффективность деятельности компании.

Реализация стратегии компании ЕВРАЗ происходила в четыре этапа:

1-й этап: 2000-2007 гг. – устойчивый рост показателей результативности деятельности ЕВРАЗ за счёт активного выстраивания вертикальной интеграции путём приобретения активов в России, Северной Америке и Европе;

2-й этап: 2009 г. – снижение показателей деятельности ЕВРАЗ, связанное с влиянием на экономику мирового финансового кризиса, что продолжалось затяжной рецессией. Компания реализует мероприятия по повышению операционной эффективности;

3-й этап: 2014-2015 гг. – снижение показателей ЕВРАЗ, что связано с неблагоприятной ситуацией на сырьевых рынках,

снижением спроса на металлопродукцию и девальвацией рубля. Компания проводит политику избавления от непрофильных и неэффективных активов;

4-й этап: с 2017 г. по настоящее время – восстановление роста показателей в связи с улучшением рыночной ситуации. Компания продолжает политику избавления от неэффективных активов и стремится увеличить уровень вертикальной интеграции за счёт приобретений в высокодоходном угольном сегменте.

За счёт реализации стратегии вертикальной интеграции компания ЕВРАЗ к 2008 г., объединившая 9 металлургических заводов, 4 сталепрокатных завода, 5 объектов добычи и переработки железной руды, 2 угледобывающих предприятия, торговые и логистические активы, стала крупнейшим производителем стали и металлопродукции в России и вошла в число крупнейших производителей стали в мире. Интеграционная стратегия и диверсифицированный портфель бизнеса позволил компании выстоять в сложных экономических условиях кризисных периодов 2008, 2015 гг., сохранить лидирующие позиции на ключевых рынках и перейти на новый этап устойчивого и динамичного развития.

X5 Retail Group – крупнейшая горизонтально-интегрированная компания в России, специализирующаяся на современной розничной торговле и объединяющая несколько известных торговых сетей [6]. Компания X5 Retail Group была образована в 2006 г. через слияние торгово-розничных сетей «Пятёрочка» и «Перекрёсток» и включала 600 магазинов. Стратегия компании X5 Retail Group состоит в завоевании лидерских позиций на рынке продуктовой розницы в России на основе использования эффективной мультиформатной бизнес-модели интеграционного роста. Стратегическими приоритетами компании являются: стремление занять лидирующие позиции на российском рынке розничной торговли; диверсификация бизнеса; выстраивание эффективной бизнес-модели интеграционного роста. Для успешной реализации стратегии и достижения стратегических приоритетов менеджеры X5 Retail Group определили приоритетные задачи, к которым относится: расширение присутствия компании во всех регионах России; развитие современных форматов продуктовой розницы и бизнеса в новых перспективных и высокорентабельных

сферах экономики и розничной торговли; расширение торговых площадей за счёт поглощения конкурентов, а также приобретение аграрных предприятий для производства продуктов под собственной торговой маркой.

Реализацию стратегии компании X5 Retail Group также можно представить в пять этапов:

1-й: 2006 г. – рост финансово-экономических показателей деятельности X5 Retail Group в результате слияния торговых сетей «Пятёрочка» и «Перекрёсток»;

2-й: 2008 г. – в этот период компания, несмотря на рост продаж в 1,5 раза, имела убытки и снижение показателя рентабельности продаж в связи с влиянием мирового финансового кризиса на экономику. Компания реализует мероприятия по повышению операционной эффективности своей деятельности;

3-й: 2010-2012 гг. – восстановление показателей роста X5 Retail Group за счёт расширения деятельности путём поглощения конкурентов;

4-й: 2014-2015 гг. – снижение финансовых результатов компании в связи с девальвацией рубля. Компания продолжает реализацию стратегии горизонтального роста;

5-й: с 2017 г. по настоящее время – достигнуты рекордные значения финансовых показателей компании за счёт устойчивых темпов роста бизнеса и реализации интеграционной стратегии.

Таким образом, в период 2006-2016 гг. X5 Retail Group активно реализовывала стратегию горизонтальной интеграции, поглощая конкурентов: липецкую сеть магазинов «Корзинка»; сеть магазинов «Страна Геркулесия»; сеть гипермаркетов «Карусель»; сеть универсамов «Патэрсон»; сеть магазинов «Копейка»; торговую сеть «Остров»; 27 магазинов торговых сетей «Наш» и «Гурман»; 100 магазинов торговой сети «СоседДушка»; 104 магазина группы компаний «Росинка» и др. В 2017 г. общее число магазинов X5 Retail Group превысило 14 000. Объём торговых площадей вырос на 57% по сравнению с 2006 г. За счёт реализации стратегии интеграционного роста, в сочетании с высокой эффективностью мультиформатной бизнес-модели, компании удалось выйти на темпы роста, опережающие средние показатели по отрасли, увеличивая свою рыночную долю и закладывая прочный фундамент для достижения лидирующих позиций на рынке в

долгосрочной перспективе.

ЛУКОЙЛ – крупнейшая интегрированная компания конгломератного типа, включающая активы по разведке, добыче нефти и газа, нефте- и газопереработке, нефтехимии, энергетике, сбыту и перевалке, которая ведёт свою деятельность на 4-х континентах, в 35 странах мира, в 64 регионах РФ [7]. Становление компании ЛУКОЙЛ началось с образования в 1991 г., в результате слияния 3-х нефтедобывающих предприятий и 2-х нефтеперерабатывающих заводов, государственного концерна «ЛАНГЕПАСУРАЙКОГАЛЫМНЕФТЬ». Концерн имел стабильный доход, однако его капитализация была ниже, чем у большинства конкурентов. Стратегия компании направлена на завоевание лидерских позиций на российском и мировом рынках энергоносителей и достижение устойчивого развития в условиях высокой ценовой волатильности за счёт выстраивания эффективной интеграционной бизнес-модели со значительным ресурсным потенциалом. К стратегическим приоритетам компании ЛУКОЙЛ относится: глобализация бизнеса группы «Лукойл»; построение вертикально-интегрированной модели в нефтегазовом секторе и установление контроля всей производственной цепочки от добычи нефти и газа до сбыта нефтепродуктов; диверсификация бизнеса, формирование широкой сети АЗС на основе горизонтальной интеграции бизнеса. Для реализации выбранной стратегии и достижения стратегических приоритетов компания определила для себя приоритетные задачи: занять лидирующие позиции на рынке углеводородов и нефтехимии; увеличить долю до 2,5% мировой добычи нефти; достигнуть наращивания высокопродуктивных запасов углеводородов; расширять сырьевую базу компании как в традиционных регионах её деятельности, так и в новых крупных нефтегазовых провинциях России и зарубежья; развивать бизнес в высокорентабельных секторах экономики: нефтехимии, энергетике, транспортировке и финансах; продолжить приобретение сетей АЗС в новых для компании регионах сбыта России, зарубежных странах.

Реализация стратегии компании ЛУКОЙЛ включает следующие этапы: 1-й этап: 1998-2003 гг. – устойчивый рост показателей деятельности ЛУКОЙЛ за счёт выстраивания вертикальной интеграции в нефтяной отрасли; 2-й этап: 2003-2008 гг. – рост финансовых показателей ЛУКОЙЛ в период диверсификации

бизнеса посредством приобретений в газодобывающей отрасли и сбытовой сети нефтепродуктов; 3-й этап: 2009 г. – снижение показателей деятельности ЛУКОЙЛ, связанное с влиянием на экономику мирового финансового кризиса. Акцент на повышение операционной эффективности деятельности компании; 4-й этап: 2014-2015 гг. – снижение некоторых показателей деятельности компании, связанное с кризисом на сырьевых рынках и девальвацией рубля. ЛУКОЙЛ в этот период имеет неденежные убытки от обесценивания своих активов; 5-й этап: с 2017 г. по настоящее время – восстановление роста финансовых показателей ЛУКОЙЛ; компания продолжает стратегию диверсификации бизнеса за счёт приобретения активов в электроэнергетике и секторе добычи алмазов.

Компании ЛУКОЙЛ, за счёт реализации интеграционной стратегии, уже к 2003 г. удалось достичь значительных успехов и стать крупнейшим в России нефтяным вертикально-интегрированным концерном. В связи с приобретением компании «КомитЭК», а также крупных пакетов акций нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий в России и за рубежом рыночная капитализация ЛУКОЙЛ выросла в 4 раза и достигла 9 млрд долл. США. В последующие 10 лет процессы консолидации продолжились, крупнейшими приобретениями компании стали ОАО «Ямалнефтегаздобыча», добывающие активы Marathon Oil Corporation, Nelson Resources Limited Inc., SNG Holdings Ltd., нефтеперерабатывающая компания «НОРСИОЙЛ», что позволило завершить создание сырьевой базы.

Сравнительный анализ результативности использования интеграционных стратегий представлен в табл. 2.

Кроме того, в этот период происходит развитие зарубежной сбытовой сети нефтепродуктов компании, которая охватывает 26 стран и состоит из 2,6 тыс. АЗС. В период с 2010 г. ЛУКОЙЛ диверсифицирует деятельность: в структуре компании развивается новый бизнес-сектор «Электроэнергетика», в который входят 6 электростанций, а также развивается добыча алмазов на одном из крупнейших месторождений в мире им. В. Гриба. Эффективная бизнес-модель и диверсификация активов позволили компании занять и удерживать лидирующие позиции на российском и мировом рынках энергоносителей.

Таблица 2
Сравнительный анализ результативности интеграционных стратегий компаний

1 Компания/отрасль/ тип интеграционной стратегии	2 Результаты на начальных этапах реализации интеграционной стратегии	3 Результаты после реализации интеграционной стратегии
<p>ЕВРАЗ – металлургическая и горнодобывающая компания, реализующая стратегию вертикальной интеграции</p>	<p>Компания в начале своей деятельности специализировалась только на продаже металла, имела стабильный, но невысокий уровень дохода и низкую конкурентоспособность на рынке</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ЕВРАЗ – лидер на рынках строительного и железнодорожного проката в РФ, крупнейший производитель рельсов и труб большого диаметра в Северной Америке, входит в число 28 крупнейших производителей стали в мире; ✓ ЕВРАЗ – крупнейший производитель коксующегося угля в РФ и мире, важный игрок на мировом рынке ванадия; ✓ Себестоимость продукции металлургических и угольных активов компании находится в первом квартале на кривой издержек среди глобальных производителей; ✓ Самообеспечение железной рудой – 81%, коксующимся углем – 184%; ✓ Финансовые показатели компании выросли: доход от реализации в 10, чистая прибыль – в 16 раз; ✓ Рыночная капитализация компании выросла в 3 раза и достигла 485 млрд. долл. США
<p>X5 Retail Group – компания розничной торговли, реализующая стратегию горизонтальной интеграции</p>	<p>Компания образовалась в результате слияния торговых сетей «Пятёрочка» и «Перекрёсток», имела стабильный доход, общее количество магазинов составило 600</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ X5 Retail Group – лидер на российском рынке розничной торговли; ✓ Компания открыла магазин-лабораторию и заключила договор о выведении новых сортов фруктов вместе с «Сад-Гигантом»; ✓ X5 Retail Group и ФРИИ запускают программу стратегического партнёрства в сфере ритейла и расширяет сотрудничество с Фондом «Сколково» в сфере инноваций; ✓ Общее число магазинов X5 Retail Group превысило 14 000; ✓ Финансовые показатели компании выросли: доход от реализации в 21, чистая прибыль – в 19 раз; ✓ Рыночная капитализация компании выросла с 6 млн до 10 млрд долл. США.

Окончание таблицы 2

1	2	3
<p>ЛУКОЙЛ – энергетическая компания, реализующая интеграционную стратегию конгломератного типа</p>	<p>Компания образовалась в результате слияния 3 нефтедобывающих предприятий из Когалыма, Лангепаса и Урала, а также 2 нефтеперерабатывающих заводов, имела стабильных доход, но её капитализация была ниже, чем у большинства конкурентов</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ЛУКОЙЛ – глобальная энергетическая компания, на долю которой приходится более 2% мировой добычи нефти, 2% мировой переработки нефти, около 1% доказанных запасов углеводородов; ✓ ЛУКОЙЛ входит в рейтинг крупнейших компаний мира «Fortune Global 500»; ✓ Компания обладает развитой сбытовой сетью нефтепродуктов: имеет АЗС в 6 странах Европы, в 13 штатах Америки, а также в Турции; ✓ Финансовые показатели компании выросли: доход от реализации в 12, чистая прибыль – в 600 раз; ✓ Рыночная капитализация компании выросла в 17 раз и достигла 48,7 млрд. долл. США

По результатам проведенного сравнительного анализа результативности интеграционных стратегий видно, что компаниями преследуются различные цели создания интеграционных образований: горизонтальная интеграция – с образованием эффекта монополизации через поглощение конкурентов и расширение рынков сбыта; вертикальная интеграция – с обеспечением независимости в снабженческо-сбытовой сфере; интеграция конгломератного типа – с консолидацией усилий по лоббированию своих интересов и выстраиванию модели глобального бизнеса. Так, ЕВРАЗ из небольшой торговой компании вырос до лидера среди сталепроизводителей на мировом уровне с рыночной стоимостью в 485 млрд долл. США.

Компания X5 Retail Group на сегодняшний день признаётся наиболее динамично развивающейся торговой компанией России с рыночной стоимостью активов в 10 млрд долл. США.

Вместе с тем, компания ЛУКОЙЛ из небольшого государственного концерна выросла в глобального игрока на мировом энергетическом рынке с рыночной капитализацией в 48,7 млрд долл. США.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, на основе анализа опыта использования и результативности интеграционных стратегий крупнейших российских компаний ЕВРАЗ, ЛУКОЙЛ, X5 Retail Group можно сделать вывод о том, что в долгосрочной перспективе интеграционные стратегии позволяют расширить деятельность компаний, обеспечить рост их операционных и финансовых результатов, а также повысить потенциал их экономической устойчивости, что даёт возможность выстоять в сложных кризисных ситуациях и удерживать позиции на ключевых рынках.

Список использованных источников

1. Журова Л.И. Интеграционная стратегия развития предприятия / Л.И. Журова // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики: материалы XIII Международной науч.-практ. конф. – Тольятти: ВУиТ, 2016. – Т.4: Актуальные проблемы социально-экономического развития. – С.80-89.

2. Руденко М.Н. Методология формирования и развитие стратегий интеграции предпринимательских структур в условиях постиндустриальной экономики: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Марина Николаевна Руденко. – Санкт-Петербург, 2015. – 304 с.

3. Корпоративное управление в России: формирование и развитие комплекса интеграционных стратегий: монография / И.В. Христофорова [и др.]; под общ. науч. ред. И.В. Христофоровой. – М.: Научный консультант, 2015 – 248 с.

4. Шумаева Е.А. Сущность и виды интеграционных стратегий / Е.А. Шумаева, В.В. Колобова // Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий: материалы международной науч.-практ. конф. (г. Донецк, 6-7 июня 2019 г.). – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – С.105-108.

5. ЕВРАЗ. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.evraz.com>.

6. X5 Retail Group. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.x5.ru>.

7. ЛУКОЙЛ. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lukoil.ru>.

Секция 2. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

УДК 332.12

ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Агафоненко О.Ю.,

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

В статье исследованы теоретические вопросы стратегии структурной трансформации экономики региона как условия для перспективного развития. Обоснованы задачи, решение которых должно обеспечивать достижение целей стратегии экономического развития региона. Рассмотрены основные параметры региональных экономических систем. Рекомендованы подходы, которые следовало бы учитывать при выработке стратегии трансформации региональных экономических систем.

Ключевые слова: *оценка, стратегия, трансформация, структурная трансформация, региональная экономическая система.*

The article deals with theoretical questions of the strategy of structural transformation of the region's economy as a condition for long-term development. The tasks, the solution of which should ensure achievement of the goals of the strategy of economic development of the region, are grounded. The basic parameters of regional economic systems are considered. The approaches that should be taken into account in developing a strategy for the transformation of regional economic systems are recommended.

Keywords: *evaluation, strategy, transformation, structural transformation, regional economic system.*

Постановка задачи. На современном этапе структурная трансформация экономики ДНР переходит в другую плоскость. Ключевую роль в активизации воспроизводственных процессов начинают играть не столько формы собственности, сколько пропорции реального сектора экономики. Это связано с тем, что экономика ДНР не просто переходит к рыночным отношениям, она одновременно формируется как экономика независимого государства, то есть должна обеспечить эффективное использование благоприятных национальных возможностей для

своего развития, повышения конкурентоспособности и интегрироваться в мировое экономическое пространство как единое целое. Цели и задачи нового этапа развития гораздо сложнее и масштабнее, чем те, которые были решены экономикой в предыдущие годы. Учитывая это, проблема формирования структурной политики государства как основы следующих практических действий приобретает особую актуальность.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальность этой проблемы обусловлена повышенным интересом учёных-экономистов и практиков к определению стратегии структурной трансформации экономики региона. Этим вопросом занимаются многие отечественные и зарубежные специалисты. Однако самой неопределённой на сегодняшний день является проблема выработки стратегии трансформации региональных экономических систем.

Актуальность исследования – показать значимость затронутой проблемы и наметить возможности её решения путём рекомендации подходов стратегии трансформации экономики региона.

Цель статьи – исследование оценки формирования стратегии структурной трансформации экономики региона.

Изложение основного материала исследования. Регион как целостный субъект имеет многомерную структуру, которая характеризуется тремя основными взаимосвязанными признаками: экономическими, социальными и территориальными.

В то же время под устойчивым положением региональной системы необходимо понимать условие, при котором ни один из её элементов не оказывает разрушающего воздействия на другие элементы, а вместе взятые они дополняют друг друга и обеспечивают приемлемые условия (природные, экономические, социальные) для существования и функционирования населения, проживающего на данной территории. Основными условиями (факторами), обеспечивающими такое состояние, выступает единое экономическое пространство страны и соответствующие механизмы, призванные через саморегуляцию основных экономических процессов (миграцию капитала и рабочей силы, увеличение доходов населения, обоснованную экономическую (налоговую, финансовую и др.) политику государства)

уравновешивать его состояние. То есть, несмотря на существующие объективные различия, все регионы могут находиться в стабильном положении, если государство через свои институты будет проводить экономически обоснованную региональную политику, направленную на обеспечение прогрессивного развития территорий (регионов).

Кроме того, межрегиональная конкуренция является еще одним, не менее эффективным инструментом обеспечения прогрессивного развития территорий. Чтобы определить, является ли региональная конкуренция эффективным инструментом развития территории, необходимо выяснить: каков рост и развитие региональных экономических систем; почему дифференциация развития отдельных территорий приводит к распаду экономического пространства страны; возможно ли использовать естественное неравенство территорий для повышения однородности их внутренней среды; почему конкурентоспособность региона может быть обеспечена только наличием преимуществ в критических факторах?

Прежде чем выяснить, каковы особенности роста или развития региональной системы, необходимо уточнить содержание терминов «рост» и «развитие». Известно, что термин «развитие» неидентичен экономическому росту: первое – качественное явление, второе – количественное. Развитие – это социально-экономическое и культурное развитие определённой территории, которое в течение значительных (30 и более лет, срок активной жизни минимум одного поколения) периодов времени приводит к увеличению численности населения и плотности антропогенных коммуникаций и инфраструктур (пространств). Экономический рост – важная, но лишь одна из предпосылок развития: его можно достичь без прироста населения или с его сокращением; может привести к экономическому разорению территории, что вряд ли совместимо с этикой и целями развития. Экстенсивный рост может в какой-то момент помешать развитию, что доказано опытом бывшего СССР [1, с. 10].

Поэтому развитие можно рассматривать как со знаком плюс, так и со знаком минус. Более того, для науки не должно иметь принципиального значения, какой характер (положительный или отрицательный) несёт в себе развитие: главное для него – выяснить,

что является решающим при формировании соответствующих тенденций, чтобы разработать обоснованные рекомендации по управлению этими процессами.

Для того, чтобы развитие или рост региональной системы имели соответствующую определённость (пространственно-временные рамки, объективно-стоимостную оценку), необходимы знания о развитии этой территории. «Наиболее обобщённым, комплексным показателем развития территории является «социально-экономическая освоенность региона», под которой мы понимаем степень насыщенности территории данного субъекта основными экономическими и инфраструктурными элементами» [2, с. 19]. То есть, точкой отсчёта развития или роста региональной системы является социально-экономическое развитие региона на конкретное время или дату. Детерминированность развития или роста отдельных регионов позволяет выявлять основные тенденции в характере изменений экономических процессов или явлений, происходивших на данной территории. Следовательно, в этом случае под развитием региональной системы следует понимать происходящие качественные изменения в пространственной среде, не приводящие к разрушению как естественной основы, так и социально-экономического развития региона. В то же время под ростом региональной системы следует понимать количественное увеличение объёмов общественного производства, направленное на достижение основной цели развития общества, проживающего на данной территории. При этом «теория, методология и практика развития социально-экономических субъектов показывает, что основной целью их развития является удовлетворение широкого спектра растущих потребностей населения в труде, быту, духовной жизни, благоприятном экологическом климате» [3, с. 29].

Отечественный опыт региональной конкуренции позволяет выявить некоторые общие закономерности, наблюдаемые в рыночной среде. Среди наиболее значимых можно выделить некоторые параметры, характеризующие состояние и динамику любой региональной экономической системы. Это могут быть совокупность правил, которые стабильно функционируют в результате их институционализации. В этом случае система характеризуется следующими основными параметрами:

- 1) целью существования (назначение правил);
- 2) областью приложения усилий (поле деятельности или осознанная потребность в функциональном наборе этой системы);
- 3) функциональным наполнением;
- 4) периодом времени для изменения (включая

функциональный набор);

5) затратами функционирования;

6) степенью отражения или принятия введённой нормы (функции);

7) устойчивостью к мутации (мера устойчивости системы к её преобразованию в какую-нибудь новую форму).

Здесь будет уместен пример современных отношений между регионами и центральными органами власти. Любое желание регионов добиться разграничения компетенции и полномочий между соответствующими уровнями иерархии управления не сталкивается с открытым нежеланием, а скорее с латентной формой торможения этого процесса.

Сегодня основными факторами изменения территориальных пропорций и усиления дифференциации социально-экономических показателей регионов страны являются, прежде всего: во-первых, изменение относительных цен и их отделение от внутренних издержек производства; во-вторых, изменение отраслевой структуры добавленной стоимости, выражающееся в значительном увеличении разрыва между ценой производителя и ценой конечного потребления. Эти чисто отраслевые факторы сыграли важную роль в территориальном перераспределении доходов. В результате процессы территориальной дезинтеграции стали набирать обороты, которые можно понимать как процесс и как зафиксированный в определённых параметрах результат ослабления связей между элементами (хозяйственными структурами, населением, органами власти и т.п.) региональных систем различных уровней и масштабов. То есть, дезинтеграция означает ослабление межрегиональных экономических связей из-за усиления изоляции региональных экономических комплексов или усиления роли внешнеэкономических связей, которые занимают межрегиональные отношения внутри страны. Как известно, межрегиональные отношения не возникают сами по себе: они являются продуктом отраслевого сотрудничества, а также разделения совокупности взаимодействующих отраслевых и факторных рынков, организованных на территориальной основе. Чем глубже отраслевое и территориальное разделение труда, тем больше возникает хозяйственных связей. Чем глубже экономические связи, тем сильнее вырастают отдельные регионы в различные сегменты мирового и национального рынков. Эта

проблема особенно остро стоит в регионах, расположенных на периферии региональных систем, которые вынуждены принимать возможные потери. «В целом, выигрыш или потеря региональной экономической системы от сотрудничества с внешним рынком зависит от её потенциала, структуры, инновационных возможностей, развитости рыночной инфраструктуры, т.е. от тех самых факторов, которые определяют место регионального хозяйственного комплекса в национальном экономическом пространстве» [4, с. 127].

Среди других факторов, оказавших воздействие на дезинтеграцию или неоднородность национального экономического пространства, можно выделить следующие: «наиболее важными проявлениями пространственной дезинтеграции ... являются: значительное сокращение межрегиональных торгово-экономических связей; неудовлетворительное функционирование валютно-финансовой системы; ослабление ... производственной инфраструктуры; сокращение межрегиональных гуманитарных контактов; радикальный экономический регионализм» [5, с. 241]. Тем не менее, результатом повышения дифференциации регионов стало появление так называемых депрессивных территорий, под которыми принято считать регион или его часть (район, город областного значения или несколько районов, городов областного значения), уровень развития которого (которой) по показателям является наименьшим среди территорий соответствующего типа.

Формирование рыночной экономической системы требует создания новых конкурентоспособных комплексов, отраслей, сфер народного хозяйства, структурной перестройки экономики. Без поиска эффективных высокодоходных рыночных структур, увеличения денежно-кредитных ресурсов для инвестиционной и инновационной активности не будет никакой структурной перестройки.

Хозяйственный механизм региона включает конкретные формы управления, систему производственных отношений. В структуре организационно-хозяйственного механизма выделяют такие блоки:

– управления (построение производственного управления, организационные структуры, менеджмент);

- планирования, прогнозирования, разработку целевых программ;
- регулирования (ценообразование, финансирование, страхование, кредитование, налогообложение, материальное и моральное стимулирование);
- учёта и контроля, экономического анализа.

Трансформация региональной экономической структуры не может рассматриваться как самоцель, это всего лишь средство решения широкого круга проблем социально-экономического развития. Поэтому цели структурных преобразований региональной экономики являются вторичными, подчинёнными по отношению к целям её социально-экономического развития. Это имеет принципиальное значение при разработке методологического аппарата, выборке и обосновании целей реорганизации региональной экономики. В работе такой целью является определение стратегических направлений формирования экономической структуры, которая создаст условия для устойчивого развития региона и обеспечит достижение общепринятого уровня качества жизни его населения.

Структурная трансформация экономики страны и её территорий является ключевым фактором экономического роста. Более того, эта проблема не нова и давно требует своего решения. Однако до сих пор нет чёткого понимания сути структурной трансформации. Наряду с понятием «структурная трансформация» используются также понятия «реформирование», «реструктуризация», «модификация» и т.д. Кроме того, нет единства мнений даже по поводу одних и тех же терминов. Между тем общеизвестно, что при терминологической неопределённости путаница в основных понятиях неизбежна.

Изменения в составе региональной экономики означают изменения в номенклатуре отраслей её специализации, вспомогательных и обслуживающих отраслей.

Изменение содержания экономики региона включает изменение структуры производимой продукции (работ, услуг), создание условий для обеспечения производства высокоэффективной и конкурентоспособной продукции.

Изменение существующих пропорций и связей между составными частями региональной экономики обусловлено

изменением состава и содержания её частей, эффективным использованием потенциала устойчивого регионального развития.

Объектом структурной трансформации экономики выступает экономика региона как целостная социально-экономическая система, призванная обеспечить, в конечном итоге, качество жизни населения, отвечающая принятым в обществе стандартам и формирующая условия устойчивого развития территории.

Структурная трансформация региональной экономики должна основываться на системе взаимосвязанных научных принципов, в соответствии с которыми должны осуществляться структурные преобразования.

В то же время структурная трансформация экономики представляет собой сложный социально-экономический процесс, рассчитанный на значительную перспективу, которая зависит от сочетания факторов внутреннего и внешнего порядка. В связи с этим ключевым условием успешной работы в этой области является создание эффективной системы управления этим процессом.

Прошедшее столетие дало много глубоких изменений в жизни экономической системы. Какими бы противоречивыми ни были эти изменения, они в совокупности привели к тому, что экономическая система вышла на новую, качественно более высокую ступень развития.

Механизм такого развития основан на трансформационном процессе, который позволяет человечеству осознать свою потребность в изменениях в обществе, периодически испытывать исчерпание потенциала для прогресса и находить пути и ресурсы для осуществления изменений. Сам факт того, что экономическая система является трансформационной категорией, позволяет выделить её наиболее очевидную характеристику – противоречия между инерцией динамики социально-экономических отношений и качественным характером происходящего.

Содержание трансформационной экономики заключается в преобразовании системы социально-экономических отношений. Меняются практически все составляющие экономики: способ координации и поддержания баланса, имущественные отношения, тип воспроизводства, структура производства, институты и право.

Качественное изменение экономической системы

осуществляется в силу действия экономических законов. Основной закономерностью переходного периода является потеря государством функций единоличного распоряжения ресурсами. Вторая модель переходного периода – бюджетный кризис. Это тесно связано с изменением состояния государства в экономике. Третьей закономерностью переходного периода является трансформационный спад.

Если существует форма проявления кризиса, общая для всех стран с переходной экономикой, то логично предположить существование общих направлений трансформации экономических систем, которые можно назвать закономерностями реформирования. Действительно, учёные выделяют три следующих модели: достижение макроэкономической или финансовой стабилизации, приватизация и интеграция в мировую экономику.

Макроэкономическая или финансовая стабилизация необходима в условиях стремительной инфляции, поскольку без твёрдой денежной единицы экономика обречена на кризис. Вторым неотъемлемым элементом трансформации является приватизация. Без частной собственности рынок невозможен. Рынок требует децентрализованного принятия решений. Это требует свободных владельцев, работающих в конкурентной среде и стремящихся максимизировать прибыль. Наконец, третьим направлением трансформации является интеграция в мировую экономику.

Определение закономерностей трансформации недостаточно для осуществления реформ. Путь развития зависит от внутренних и внешних факторов, влияющих на это развитие, а также национальных особенностей конкретного государства.

Теория структурной трансформации общественного производства сформировалась в результате комплексного анализа качественно новой экономической ситуации. Подавляющее большинство исследователей указывают на радикальное ускорение технического прогресса, уменьшение доли материального производства в общественном продукте, развитие сферы услуг и информации, изменение мотивов и характера человеческой деятельности, а также появление нового типа ресурсов как основных признаков структурной трансформации общественного производства.

Исследования показывают, что структурная трансформация

экономики представляет собой трансформацию сложной социально-экономической системы, индивидуальные связи которой пропорциональны друг другу, тесно взаимосвязаны и образуют иерархические отношения. В такой системе микро-, мезо-, макро- и мегауровни связаны друг с другом через отношения собственности и производственную, рыночную, финансовую, социальную и информационную инфраструктуру. Структурная трансформация приводит к изменению диалектического единства количественных характеристик, то есть пропорций и соотношений между различными звеньями экономики, а также качественных параметров или характера связей между частями экономики.

Процесс трансформации охватывает такие секторы экономики: 1) горнодобывающий и сырьевой, 2) перерабатывающий, 3) торговли и посредничества; 4) материальных услуг; 5) услуг нематериального характера; 6) отрасли информационных технологий. Выделение сектора информационных технологий как самостоятельной сферы позволяет реально оценить степень продвижения национальной экономики к информационной стадии развития.

В теории переходной экономики причины трансформации делятся на две большие группы, в первую включены обстоятельства и противоречия, возникающие внутри страны, а во вторую входят условия и факторы внешнего порядка. Внутренние причины связаны с накопившимися внутри страны противоречиями, которые стали препятствовать развитию производительных сил и росту благосостояния нации.

Учитывая внутренние факторы, особое внимание следует уделить социально-экономическим противоречиям.

Внешние причины экономических преобразований, в свою очередь, можно разделить на две большие группы. В первую группу исследователи включают те подвижные силы изменений, которые определяются конкурентной позицией страны по отношению к экономикам других стран мира.

По своей природе трансформационная экономика неустойчива. Последнее свойство определяет целый ряд специфических микроэкономических характеристик в системе организации общественного производства, которые определяют направления реформирования производственной деятельности

отраслей и предприятий.

В реформировании микроэкономики особую роль играет государственная промышленная политика. В теории трансформационной экономики промышленная политика – это последовательная организация государственного и частного секторов с целью количественного, качественного и структурного стимулирования развития внутреннего производства путём принятия эффективных производственных и инвестиционных решений, развития инфраструктуры и человеческого капитала, а также создания благоприятных условий для внешней торговли.

Следует отметить, что ключевым элементом трансформации в ДНР – это реформирование отношений собственности. Основой формирования новой экономики является развитие частной собственности. В настоящее время существуют следующие формы собственности: 1) индивидуальная частная, 2) дочерняя частная, 3) акционерная, 4) государственная и 5) смешанная. Уместно отметить, что индивидуальная частная собственность является наиболее распространённой, однако с экономической точки зрения, владение акциями является доминирующим. Можно сказать, что этот тип собственности является ведущей формой, наиболее подходящей для развития современных производительных сил и технологий.

Можно выделить следующие косвенные механизмы влияния процесса трансформации на отечественную промышленность:

- приватизация и либерализация цен, торговля, внешнеэкономическая деятельность;
- трансформация системы управления организацией, переход от промышленного производства к постиндустриальной экономике;
- приватизация, либерализация и трансформация налоговой системы;
- приватизация и трансформация денежной системы.

Необходимое условие успеха трансформации региональных экономических систем – разработка стратегии, которая является залогом успеха, включая набор долгосрочных и перспективных целей и действий для их эффективного достижения. В то же время стратегия трансформации региональных экономических систем должна отвечать определённым требованиям и принципам, а

именно:

- максимально соответствовать общей и региональной рыночной ситуации;
- учитывать реальную ситуацию на предприятиях региона;
- быть многоуровневой и многосубъектной;
- содержать систему приоритетов;
- должны быть определены общие положения (цели) стратегии;
- контроль за реализацией стратегии трансформации региональных экономических систем должен стать общей целью деятельности руководства региона, муниципальных образований, руководителей предприятий и инвесторов;
- для всестороннего обоснования и разработки стратегии трансформации региональных экономических систем рекомендуется привлекать широкий круг заинтересованных сторон как для более тщательной проработки, так и для разработки общего плана действий.

В современных рыночных условиях успех сопутствует не только тем региональным экономическим системам, которые адекватно реагируют на изменения внутренней и внешней среды, но и тем, кто сам инициирует характер внешней среды, тогда как проактивный тип требует постоянных изменений.

Ещё одной предпосылкой для разработки стратегии трансформации региональных экономических систем должно стать её максимальное соответствие основным положениям региональной политики.

Под региональной политикой понимают сложные экономические, социальные, политические и организационные меры, реализуемые во внутренней и внешней среде по отношению к региону и предназначенные для повышения эффективности факторов производства, снижения политических и социальных издержек структурной адаптации, а также воздействия, принимая во внимание тип региона, принятие решений об условиях, инструментах и сроках этой политики, закреплённых в региональных программах и законодательстве.

При формировании стратегии трансформации региональных экономических систем необходимо учитывать дифференциацию как важное обстоятельство. Необходимо помнить, что как внутри

регионов, так и в административно-территориальных единицах, входящих в их состав, может происходить неравномерное развитие социально-экономических отношений.

Представляется целесообразным рекомендовать следующие подходы [6], которые необходимо учитывать при разработке стратегии трансформации региональных экономических систем:

1. Идеологом и организатором процесса разработки стратегии является администрация региона. Обсуждается проект стратегии трансформации региональной экономической системы, который после утверждения направляется рекомендательным или директивным способом в соответствии с действующим законодательством.

2. Предложения по стратегии трансформации разрабатываются каждым предприятием и другими экономическими объектами региона. Обобщённые данные затем «суммируются» региональной администрацией, обсуждаются и официально утверждаются вместе с руководителями предприятий.

3. Дается распоряжение независимой организации разработать проект стратегии трансформации региональной экономической системы.

4. Общий комплексный подход, заключающийся в организации и координации роли администрации региона, в котором участвуют представители всех предприятий, научных, кредитных, финансовых, торговых, транспортных организаций, инвесторы, эксперты и консультанты в процессе разработки общей стратегии для трансформации экономической системы этого региона.

Нет сомнений в том, что выбор варианта подхода к разработке стратегии трансформации зависит от многих обстоятельств, присущих конкретному региону. Однако в любом случае он, во-первых, должен отвечать интересам всех участников регионального проекта стратегии трансформации. Во-вторых, основным результатом использования выбранного варианта должна стать комплексная, тщательная и качественная стратегия, направленная на повышение эффективности региона в целом и каждого отдельного хозяйствующего субъекта, действующего на территории.

Формирование стратегии трансформации с учётом влияния

внешних и внутренних факторов позволяет определить ряд важных параметров, в том числе: долю национального рынка, которая предполагается для использования в результате успешной стратегии трансформации; территория (регионы), на которую будут направлены продажи, степень географической дифференциации секторов рынка; базовая ценовая стратегия и динамика цен; тип и философия стратегии предприятий; степень роста квалификации и практического опыта персонала, необходимого для реализации проектов реструктуризации; возможности взаимодействия и сотрудничества между производственными объектами региона, а также с предприятиями других регионов.

Что даёт разработка стратегии трансформации региональных экономических систем, т.е. какова её результативность? Во-первых, она позволяет осуществить рациональное распределение всех ресурсов (финансовых, материальных, технологических, человеческих, земельных и т.д.). Во-вторых, обеспечить конкурентную, устойчивую позицию региона на рынке. В-третьих, позволит перейти от реактивной формы управления, когда решение принимается как реакция на возникновение текущей проблемы, к стратегическому управлению на основе анализа и моделирования.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблематике. Что касается разработанной стратегии трансформации, региональные экономические системы могут быть рекомендованы для изменения организационной и управленческой структур с учётом следующих принципов: обеспечение гибкого реагирования на изменения рынка; достижение оптимального уровня децентрализации управленческих решений; обеспечение и выполнение определённых функций во избежание дублирования решений одних и тех же задач одновременно разными подразделениями; персонификация ответственности за организацию и выполнение каждой функции, осуществляемой на разных уровнях; сохранение и расширение межрегиональных связей между хозяйствующими субъектами.

Следует отметить, что трансформация – это процесс структурных преобразований, объединённых общей стратегической целью. Каждый этап преобразования соответствует определённому набору инструментов и определённым методам.

Очень важно поставить диагноз и оценить вероятность реализации стратегии трансформации региональных экономических систем. Несмотря на наличие ряда общих причин, кризисные явления, их специфические проявления в каждой региональной экономической системе и, следовательно, пути выхода из кризиса, могут существенно различаться. Таким образом, диагноз не может рассматриваться как формальный процесс тиражирования.

Как правило, реализм стратегии и плана действий зависит от того, насколько хорошо можно учесть интересы региона на подготовительном этапе, поскольку эти интересы так или иначе будут затронуты в процессе трансформации.

При разработке стратегии трансформации региональных экономических систем целесообразно классифицировать все отрасли региона: а) промышленные предприятия и отрасли региона, которые не требуют реструктуризации в ближайшем будущем; б) предприятия и отрасли, состояние которых требует срочной реструктуризации;

в) предприятия и отрасли, которые целесообразно ликвидировать из-за несостоятельности и бесполезности (нет спроса на продукцию, банкротства, истощение природных ресурсов и т.д.).

Таким образом, формирование стратегического подхода позволяет рассмотреть структурную трансформацию региональных экономических систем с позиций системного анализа эволюции трансформационных процессов, прогнозирования и моделирования.

Список использованных источников

1. Косолапов Н. Россия: территория в пространствах глобализирующего мира / Н. Косолапов // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 7. – С. 3-14.

2. Смагин Б.И. Сущность и методика определения показателей освоенности региона / Б.И. Смагин, С.К. Неуймин // Вопросы статистики. – 2005. – № 12. – С. 19-23.

3. Силина С. Маркетинговая концепция управления региональным развитием / С. Силина // Маркетинг. – 2004. – № 1(74). – С. 29-42.

4. Павлов К. Экономическое ядро: сущность, критерии формирования и элементный состав / К. Павлов // Общество и

экономика. – 2004. – № 11-12. – С. 158-170.

5. Донченко Д.В. Воспроизводственный подход к оценке и регулированию регионального развития по критериям устойчивости / Д.В. Донченко, Ю.Г. Вертакова, А.В. Евченко, П.А. Клименко // Вопросы статистики. – 2005. – № 8. – С. 20-25.

6. Аввакумова Н.Н. Инновационно ориентированная структурная перестройка экономики региона / Н.Н. Аввакумова, И.И. Белинская // Вестник ОрелГИЭТ. – 2008. – № 1. – С. 21-30.

УДК 336.145

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ, КАК ФАКТОР УМЕНЬШЕНИЯ СТОИМОСТИ ДЕНЕГ

Довгань А.С.

*канд.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
в производственной сфере*

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

В статье рассмотрена проблематика возникновения бюджетного дефицита как экономического явления. Проанализированы отдельные части бюджетного законодательства Российской Федерации. Дана оценка основным положениям, способствующим формированию бюджетного дефицита. Оценена степень влияния бюджетного дефицита на количественное изменение денежных средств в системе валютного обращения. Проанализировано воздействие бюджетного дефицита, как явления, на изменение стоимости денежных средств, посредством осуществления широких эмиссий, как одного из способов борьбы с бюджетными дефицитами. Предложены направления преодоления и уменьшения бюджетного дефицита, сбалансирования доходов и расходов бюджета.

Ключевые слова: *бюджетный дефицит, покупательная способность денег, финансирование, доходы, расходы, экономическое благосостояние.*

The article discusses the problems of the budget deficit as an economic phenomenon. Analyzed the individual parts of the budget legislation of the Russian Federation. An assessment of the main provisions contributing to the formation of the budget deficit is given. Evaluation of cash in the system of currency circulation. Percentage impact on budget deficits. Ways of overcoming and having a budget deficit, balancing revenues and expenditures of the budget are predetermined.

Keywords: *budget deficit, the purchasing power of money, financing, income, expenses, economic well-being.*

Постановка задачи. Проблема преодоления бюджетного дефицита в Российской Федерации и странах ближнего зарубежья является одной из наиболее важных вопросов. Бюджетный дефицит является одним из важных инструментов государственной финансовой политики, который влияет на экономическое положение страны, что, в свою очередь, оказывает влияние на социальное благосостояние и развитие. Для повышения экономического благосостояния государство обязано уделять существенное внимание процессам управления бюджетным дефицитом и его финансирования, ведь разбалансированность бюджета способствует углублению финансовой нестабильности. В условиях глобализации экономического развития, бюджетный дефицит является причиной существования высоких рисков при осуществлении инвестиционно-экономических программ развития, которые несут потенциальный риск дефолта и провоцируют ЦБ на дополнительные эмиссии.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы управления бюджетным дефицитом, его преодоление и финансирование широко рассматриваются в трудах отечественных ученых. Данному вопросу уделили внимание такие ученые, как: В. Зайчикова, И.В. Зятковский, О.П. Кириленко, Н. Кравчук, О.Д. Василик, К.В. Павлюк, Ю. Бескид, Ф. Ярошенко, К.В. Захожай и пр.

Несмотря на большое количество ученых, которые уделяли внимание такому экономическому явлению как бюджетный дефицит, далеко не все вопросы являются решенными и требуют своего дальнейшего развития.

Актуальностью исследования является проблематика возникновения бюджетного дефицита как экономического явления. Потребность анализа воздействия бюджетного дефицита, как явления, на изменение стоимости денежных средств, посредством осуществления широких эмиссий, как одного из способов борьбы с бюджетными дефицитами, является важным направлением развития программы регулирования бюджетов. Необходима выработка направлений преодоления и уменьшения бюджетного дефицита, сбалансирования доходов и расходов бюджета.

Целью исследования является поиск причин возникновения бюджетного дефицита как экономического явления, определение

возможных источников финансирования в современных условиях, а также исследование современного состояния сбалансированности доходов и расходов бюджета и их влияния на текущую стоимость денег в экономике.

Изложение основного материала. Бюджетный дефицит принимается за превышение части расходов государственного бюджета над доходами, что составляет показатели негативных экономических явлений, обуславливающих инфляцию денежной массы. Дефицит бюджета почти всегда влечет за собой экономическую нестабильность и выработку стратегии ликвидации бюджетного дефицита. Подобная стратегия может включать в свой перечень набор различных действий от сокращения расходов по внутренним обязательствам государства, до внешних заимствований [1-4].

Итак, дефицит бюджета требует выработки и применения срочных средств борьбы институциональных финансовых структур государства по его ликвидации. Определённо это сокращение расходов бюджета по статьям расходов. Целесообразными способами сокращения выступают внутренние преобразования налоговой и кредитной политики, способных оживить экономическую систему государства, ускорить рост промышленного производства и потребления продукции. В противном случае дефицит бюджета может выступать, как дополнительный и самый несправедливый налог, который взимается с экономической деятельности трудового населения. Дефицит бюджета – это явление во многом постоянное в экономике каждого государства, поэтому огромное значение имеют размер и способы ликвидации дефицита [5, с. 83].

Терминология, записанная в Бюджетном кодексе РФ относительно дефицита бюджета, гласит, что это явление превышения расходной части бюджета над его доходной частью (с обязательным учетом абсолютного отклонения разницы предоставленных кредитов из государственного бюджета и возвратом кредитов в государственный бюджет). Принятие бюджета с существенным дефицитом допускается только в том случае, когда определен обоснованный источник финансирования государственного бюджета [6]. Однако, бюджетный дефицит видится в глазах экономистов, как негативное явление, поэтому

государство постоянно вырабатывает различные стратегии для борьбы с ним.

Дефицит бюджета обычно возникает в результате неудовлетворительного распределения баланса бюджета, т.е., нехватки бюджетных средств по расходам в сравнении с потребностью, для осуществления финансирования запланированного объема государственных расходов. Несбалансированность бюджета зачастую связана с непланомерным характером производства промышленной продукции, а также с возникновением внезапных чрезвычайных ситуаций, которые могут возникать вследствие событий, не поддающихся заблаговременному планированию [7, с. 47].

Итак, бюджетный дефицит осложняет решение многих вопросов, одним из них является потребность удовлетворить экономические и социальные проблемы. Вследствие этого одной из важных современных финансовых проблем является трудность рационального финансирования дефицита бюджета.

Согласно ст. 23 Бюджетного кодекса РФ установленными источниками финансирования государственных и местных бюджетов являются:

1. Средства государственных (финансовая масса) внутренних и внешних заимствований, то есть операций, связанных с получением государством (местным органом власти) займов на условиях возврата, платности и срочности для финансирования государственного (местного) бюджета, следствием которых является формирование местного или государственного долга.

2. Средства, полученные от проведения приватизации государственного имущества (также включая другие ассигнования, связанные с процессами приватизации) - относительно госбюджета РФ; средства от отчуждения имущества, которое пребывает в государственной собственности, а также имущества, которое принадлежит Федеральным автономным Республикам, в пользу юридических или физических лиц, являющимися потенциальными покупателями в соответствии с положениями Закона Российской Федерации «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» от 21.07.1997 г. № 123-ФЗ, с необходимостью

повышения социального и экономического уровня производства, а также изыскивания средств на глобальное преобразование экономики Российской Федерации. Ассигнований, исключительно связанных с процессами приватизации, относятся ассигнования от потенциальных покупателей за формирование заявления на осуществление приватизации; денежных средства от сбора за регистрацию потенциальных покупателей для принятия участия в аукционе, тендере; денежные суммы штрафных поступлений за просроченные расчеты на приобретаемые объекты недвижимости по программе приватизации; финансовые ассигнования от продажи ценных бумаг и прав собственности на аренду помещений; остаточные проценты, которые были начислены на сумму просроченных платежей и т.д. [8].

3. Возвращенные средства бюджета с депозитов, поступивших туда вследствие продажи/предъявления ценных бумаг и не востребованные на протяжении длительного периода времени.

4. Свободный остаток бюджетных средств с соблюдением условий, определенных Бюджетным кодексом, по которому остаток бюджетных средств общего фонда используется для финансирования дефицита бюджета, если его объем на конец предыдущего бюджетного периода превысил объем оборотного остатка средств соответствующего бюджета [6].

Согласно прогноза Государственного бюджета Российской Федерации на 2019 и 2020 годы, планирование внутренних и внешних государственных заимствований должно осуществляться так, чтобы на конец бюджетного периода объем государственного долга находился в пределах предельного объема, определенного в Бюджетном кодексе Российской Федерации, согласно ч. 2, разд. 4., глава 14, ст. 107 Бюджетного кодекса РФ (50% ВВП) [9].

По прогнозным данным Государственного бюджета Российской Федерации на 2019 и 2020 годы планируется удержание объема государственного долга на уровне, не превышающем 10% ВВП, что должно способствовать улучшению имиджа Российской Федерации как инвестиционно-привлекательного государства, укрепить доверие иностранных инвесторов, уменьшить уязвимость финансовой системы страны в

условиях неблагоприятной конъюнктуры внешних финансовых рынков.

Решать вопросы финансирования бюджетных дефицитов нужно через сбалансирование бюджета за счет наполнения доходной части, эффективности расходования бюджетных средств, сокращения сети бюджетных учреждений и совершенствования структуры управления.

Основными причинами возникновения бюджетного дефицита являются:

- кризисные явления в экономике, неэффективность финансово-кредитных функциональных связей институциональной системы государства;

- чрезвычайные события, требующие привлечения больших финансовых средств, причем обычных финансовых ресурсов для этого не хватает;

- неспособность властей держать под контролем рынок финансов, а также рынок ценных бумаг;

- нецелевое и неэффективное использование бюджетных средств;

- применение теневых схем в экономике, коррупция, монопольные экономические злоупотребления;

- структурная разбалансированность экономики, а также несвоевременное и неэффективное проведение структурных преобразований в экономической системе государства;

- сохранение значительного количества нерентабельных государственных предприятий, получающих дотации;

- неэффективный механизм налогообложения для субъектов хозяйствования, способствующий формированию теневой экономики;

- несоответствующая текущим финансовым возможностям экономической системы государства структура бюджетных расходов;

- потери, нецелевое расходование произведенной продукции, кражи и т.п., что не является объектом эффективного государственного финансового контроля [10].

Вследствие существования подобных причин, снижаются доходы бюджета, и как следствие, происходит бюджетный дефицит, что приводит к инфляционным процессам.

Следует отметить, что бюджетный дефицит не приводит к дефициту валютных средств в системе валютного обращения. Напротив, денег в системе валютного обращения становится больше, следовательно, сама система работает интенсивнее. Экономическая система в данный момент времени может функционировать более эффективно, поскольку держателей денежных средств в количественном выражении станет больше, а количество средств у них также вырастет. Однако, благодаря испытываемому дефициту денежных средств на счетах государства, последнее лишается возможности исполнять свои социальные обязательства, которые заключаются в выплатах зарплат, пенсий, стипендий и прочих социальных обязательств. Центральный банк будет вынужден прибегнуть к операции эмитирования, что повлияет в конечном итоге на покупательную способность денежных средств. Поскольку государство обязано исполнять свои социальные обязательства вне зависимости от экономической ситуации на внутреннем рынке, процессы целевого расходования бюджетных средств будут всегда в приоритете.

Снижение стоимости денег посредством их обесценивания, изменяет интенсивность функционирования экономики, замедляя ее. Однако, подобное замедление способствует равномерному распределению товарной массы между потребителями, что позитивно сказывается на населении в целом.

Для преодоления бюджетного дефицита необходимо разработать направления и меры по сбалансированию доходов и расходов бюджета. Они могут быть разными, но цель этих мер одна - создание возможностей роста доходов и сокращение расходов бюджета. Такими направлениями выступают следующие меры, предполагающие:

1. Совершенствование налоговой системы и обеспечение оптимального уровня налоговых изъятий для формирования бюджетов всех уровней, а также создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности.

2. Усиление ответственности субъектов хозяйствования и их руководителей, в том числе личной имущественной и уголовной

ответственности, за соблюдением требований законодательства, своевременности и полноты расчетов с бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

3. Привлечение к инвестиционной сфере личных сбережений населения через выпуск долговых ценных бумаг долгосрочного и среднесрочного займа.

4. Обеспечение финансовой поддержки малого и среднего бизнеса путем разработки и выполнения целевых программ развития малого и среднего предпринимательства.

5. Введение режима разумной экономии бюджетных средств, используя систему контроля за расходованием бюджетных средств.

6. Переход от бюджетного финансирования к системе предоставления субсидий, субвенций, инвестиционных займов субъектам хозяйствования.

7. Введение научно обоснованной системы прогнозирования значений и показателей, которые принимаются за основу формирования доходов и расходов бюджета, использование при бюджетном планировании нормативов бюджетной обеспеченности [10].

Соблюдении установленных рекомендательных мер позволит снизить уровень бюджетного дефицита до допустимого уровня. Предложенные рекомендации также позволят улучшить экономическое положение государства, что скажется на росте благосостояния населения.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблематике. Главными задачами при решении проблем сбалансирования доходов и расходов бюджета, а также уменьшения бюджетного дефицита, являются вопросы повышения эффективности общественного производства, которое способствует росту объемов финансовых ресурсов общества, что является основным источником доходов бюджетов. Достичь реализации снижения бюджетного дефицита возможно путем проведения экономических реформ (налоговой, бюджетной, административно-территориальной, пенсионной), а также с помощью проведения антиинфляционной политики. Целесообразно содействовать развитию экономики и социальной

сферы государства, в результате чего можно добиться повышения рождаемости над смертностью, а также оптимизации сферы государственной экономики.

Список использованных источников

1. Зайчикова В.В. Совершенствование бюджетного законодательства в контексте европейского опыта сокращения дефицита бюджета / В.В. Зайчикова // Финансы Украины. – 2011. – №5. – С. 56-68.
2. Алексеенко Л.М. Финансы: учебник и Л.М. Алексеенко, И.В. Зятковский, О.П. Кириленко; за ред. С.И. Юрия, В.М. Федосова. – К: Знание. – 2008. – 611 с.
3. Бескид Ю.С. Направления сбалансирования бюджетных дефицитов / Ю.С. Бескид // Финансы Украины. – 2011. – №3. – С. 190-214.
4. Ярошенко Ф.О. Бюджетные дефициты как инструмент посткризисного восстановления мировой экономики / Ф.О. Ярошенко // Финансы Украины. – 2011. – №1. – С. 3-13.
5. Василик О.Д. Бюджетная система Украины: учебник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К: Центр учебной литературы. – 2009. – 544 с.
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/.
7. Теория финансов: Учебное пособие / [Леоненко П.М., Юхименко П.И, Ильенко А.А. и др.]. По общей Ред. О.Д. Василика. – Киев: Центр учебной литературы. – 2005. – 480 с.
8. Научно-практический комментарий к Бюджетному кодексу Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-reading.co.ru/book.php?book=1002290>.
9. Письмо Минфина России от 22.06.2018 № 16-01-14/43039 об открытии доступа к расчёту базовых бюджетных ассигнований федерального бюджета на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budgeti/2019/?id_65=122920&page_id=4548&porup=Y&area_id=65.

10. Захожай К.В. Причины, последствия и управление бюджетным дефицитом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2009_11/zachogay.html.

УДК 334.021:347.77:339.92

МАТЕРИАЛИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ЗА СЧЁТ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В МЕЖДУНАРОДНОМ ИНЖИНИРИНГЕ

Доценко А.В.,

*аспирант кафедры «Международная экономика»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»*

Проведен анализ современного состояния интеллектуального капитала Донецкого региона. Учитывая мировой опыт высокоразвитых карликовых государств, предложен механизм кооперации в сфере международного инжиниринга, легко реализуемый в условиях функционирования отечественной экономики.

Ключевые слова: *инжиниринг, карликовое государство, самообеспечение, открытые инновации, бартер.*

It carries out the current state analysis of the intellectual capital in the Donetsk region. Taking into account the world experience of the highly developed ministates, it is proposed the mechanism of cooperation in the sphere of international engineering, which is easily realized according to conditions of the domestic economy functioning.

Keywords: *engineering, mini-state, self-sufficiency, open innovations, barter.*

Постановка задачи. Анализ новейшей истории Приднестровья, Южной Осетии, Абхазии и событий 2014-2016 гг. внутри и вокруг Донбасса предполагает долгосрочный прогноз сохранения на его территории экономического кризиса. Донбасс получает значительную финансовую помощь от Российской Федерации, что в данный момент позволяет избежать социальных

потрясений. Следовательно, переход государства к самообеспечению неизбежен. Поэтому важно достичь максимально полезного использования финансовых ресурсов, поступающих Донбассу в виде гуманитарной помощи, для создания самодостаточного народного хозяйства. При этом использование международной финансовой поддержки для восстановления градообразующих устаревших базовых производств Донбасса, принадлежащих олигархам, нецелесообразно по следующим причинам: из-за их международной сырьевой зависимости, которую нет возможности устранить вследствие международного санкционного воздействия; производительный потенциал восстанавливаемых производств, заложенный в прошлые времена из расчёта удовлетворения потребностей всей Украины, даст выход готовой продукции, в несколько раз превышающий внутренний спрос на потребляемую продукцию. Потенциальное перепроизводство инициирует стартстопный режим производств, что приведёт к падению эффективности и убыточности производств, росту безработицы и снижению окупаемости инвестиций; все крупные предприятия Донбасса традиционно имеют экспортно-импортную ориентацию, но после их восстановления экспорт будет ограничен из-за действия международных санкций.

Восстанавливая экономику Донбасса, важно учитывать, что она не может быть автаркией, т.к. население нуждается в товарах критического импорта. Но импорт без экспорта невозможен. Статистика свидетельствует о том, что основная экспортная продукция Украины – преимущественно сырьевая.

Анализ последних исследований и публикаций. Прямое следствие конфликта на Юго-Востоке Украины – экономическая ситуация данного региона – является беспрецедентной за всю историю его существования. Однако исторически сложившийся ресурсный, промышленный и интеллектуальный потенциал был, есть и будет абсолютным конкурентным преимуществом Донецкой Народной Республики (ДНР). Оценке и анализу сложившейся обстановки с целью определения путей восстановления экономики посвящены работы отечественных учёных [1; 2]. Обзором аспектов международного регионального сотрудничества среди объектов промышленности Донбасса и регионов других стран занималась и Выголко Т.А. [3].

Актуальность исследования. В сравнении с экономически развитыми странами фактическое место ДНР на мировом рынке научно-технических достижений считается малозначительным, несмотря на то, что наш регион имеет весомую в мировом измерении долю интеллектуального потенциала. Поэтому поиск механизма достижения самообеспечения Донбасса является актуальной задачей, поэтому в условиях действующих международных санкций её решение не может быть тривиальным.

Цель статьи. Принимая во внимание опыт современных постиндустриальных государств, целью исследования является разработка механизма государственно-частного партнёрства (ГЧП) в Донецкой Народной Республике для обеспечения населения товарами критического импорта за счёт материализации интеллектуального капитала региона.

Изложение основного материала исследования. Согласно количественному анализу мировой практики становления суверенных государств, начале первой мировой войны в общей сложности на планете было всего 62 независимых государства. За последнее пятидесятилетие их количество увеличилось с 74-х в 1946 году до 193-х сегодня. В данный момент в 87-ми странах проживают менее 5 млн человек, в 58-ми – менее 2,5 млн и в 35-ти – менее полумиллиона человек [4]. Графическая интерпретация количественного состава карликовых государств, с учётом проживающего на их территориях населения, представлен на рис. 1.

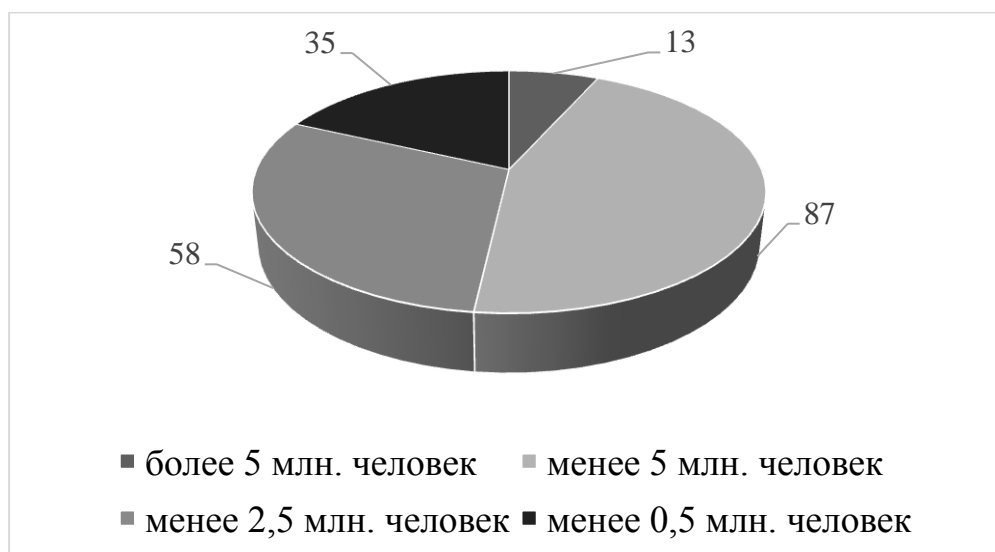


Рис. 1. Графическая интерпретация количественного состава карликовых государств, с учётом проживающего на их территориях населения, ед.

Основываясь на приведённых данных, Донбасс может быть отнесён к категории территорий 87-ми жизнеспособных малых стран [5]. Важной дилеммой в этом случае, является выбор пути прогрессивного экономического развития.

Большое количество малых стран являются экономически бедными. Однако территориально небольшой размер страны вовсе не свидетельствует о её неполноценности. Сравнительный анализ дохода на душу населения позволяет проследить, что по этому параметру на третье место в мире после наиболее населённых стран (Японии и США) выходит скромная по размерам и населению Бельгия. С другой стороны, небольшая территория страны не является барьером для её процветания: карликовый Люксембург имеет один из наивысших в мире доходов на душу населения, а величина дохода тихоокеанского острова Науру (8 тыс. граждан) соизмерима с аналогичным параметром для таких стран, как Португалия или Южная Корея. Ещё более эффективный пример – Сингапур. Эта крохотная страна, населённая представителями более 500 национальностей, которая не имеет даже собственных запасов продовольствия и воды, благодаря выбору правильного пути развития, смогла увеличить доход на душу населения с 1000 долларов после получения независимости до 24-х тысяч сегодня. Сравнительная характеристика развития малых стран на примере Сингапура приведена на рис. 2.

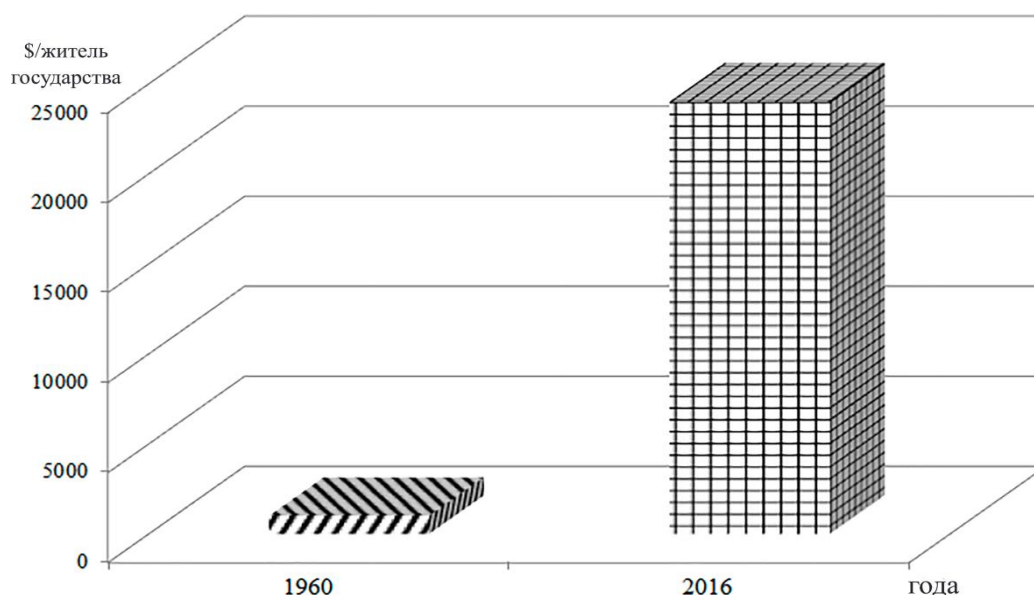


Рис. 2. Сравнительная характеристика развития экономики Сингапура в период с 1960 по 2016 г. (доход на душу населения, долл. США)

Сейчас международные рынки являются более открытыми, т.к. технологический прогресс резко снизил затраты на транспорт грузов, передачу информации на большие расстояния и другие транзакционные издержки. Больше всего преимуществ от введения режима свободной торговли получают именно малые страны, т.к. именно они занимают лидирующие позиции в мировой торговле. Как показывает практика и теоретические исследования многих учёных, у стран с населением менее 1 млн человек часть дохода от торговых операций в ВВП составляет 60% – втрое больше, чем у других государств. Сравнение доходов малых стран с доходами других государств, приходящихся на международные торговые операции, детальнее представлено на рис. 3.

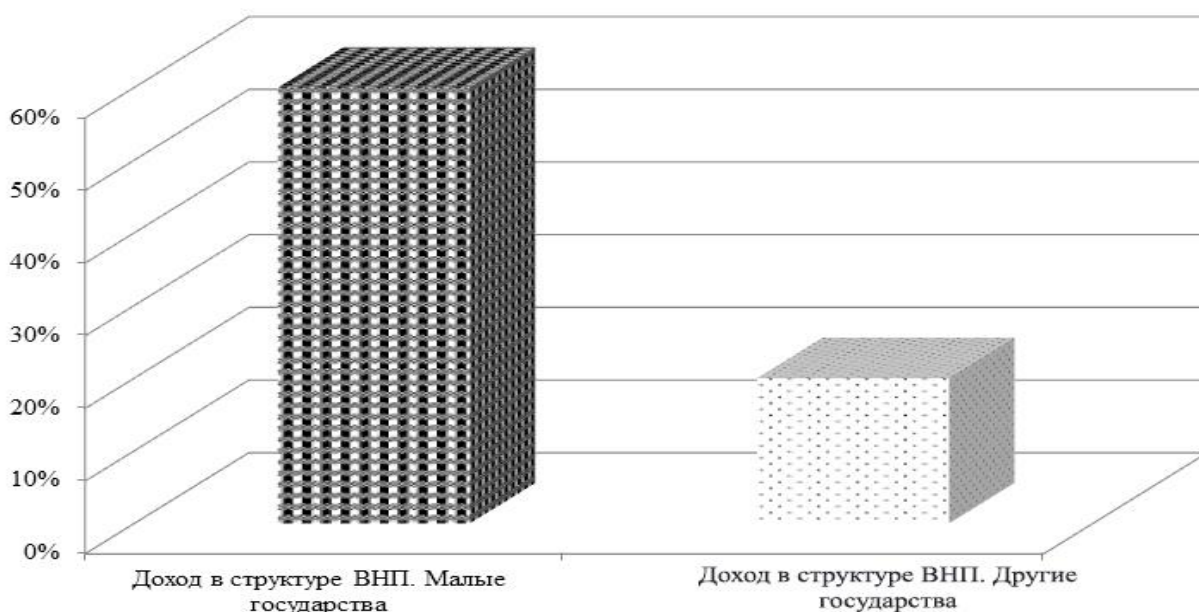


Рис. 3. Процентное соотношение доходов малых государств в структуре

Наиболее малые государства чаще всего для выживания объявляют себя «уголками свободы» в мире. В ЕС это Сан-Марино, Монако, Лихтенштейн, Ватикан [6; 7]. Такие страны выживают не только за счёт туризма, приносящего до 60% дохода в казну. Остальной доход – деятельность промышленных предприятий. Лихтенштейн – это настоящее промышленное экономическое чудо. Одна из наиболее малых стран в мире занимает второе место по ВВП на душу населения. Страна зарабатывает не на оффшорах или туризме, а на мощной промышленности: в основном на машино- и приборостроении. Микропроцессоры, оптика и электронные

системы – вот на чём делает деньги страна-карлик. В отличие от Сан-Марино и Монако, в Лихтенштейне экспорт превышает импорт в 1,7 раза. Более того, из-за низкой налоговой нагрузки в стране регистрируются многие международные концерны и корпорации, что также приносит прибыль в бюджет княжества [8].

Все достижения перечисленных стран стали возможными только благодаря их международной открытости и установленному правовому статусу. Для ДНР этой возможности нет, поэтому экспортом должны стать товары и услуги, получаемые в результате интеллектуального труда. А заработанные за рубежом с их помощью средства могут быть использованы для приобретения населению Донбасса товаров критического импорта.

Донбасс принадлежит к индустриальному обществу с отдельными элементами постиндустриального. Для крупных отраслевых предприятий подавляющей оставалась парадигма закрытых инноваций, в рамках которой предприятия должны генерировать свои идеи, затем их разрабатывать и на их основании выпускать соответствующую продукцию.

Однако на смену модели закрытых инноваций приходит модель инноваций открытых. Сущность парадигмы открытых инноваций заключается в использовании собственных и других полезных идей, которые могут поступать извне, а также применять существующие и новые способы выхода на рынок с собственными, более усовершенствованными технологиями, которые способны превратиться в одну из основных движущих сил инновационного роста экономики ведущих стран мира.

Подобный теоретический подход предусматривает получение человечеством новых инструментов для формирования мировой экономики, многие из которых имеют нематериальные преимущества, без которых современные компании уже не могут эффективно функционировать. А их наличие обеспечивает конкурентные преимущества, в связи с чем их считают мощными активами.

На рис. 4 представлена динамика формирования дефицита учёных в Украине и Донбассе.

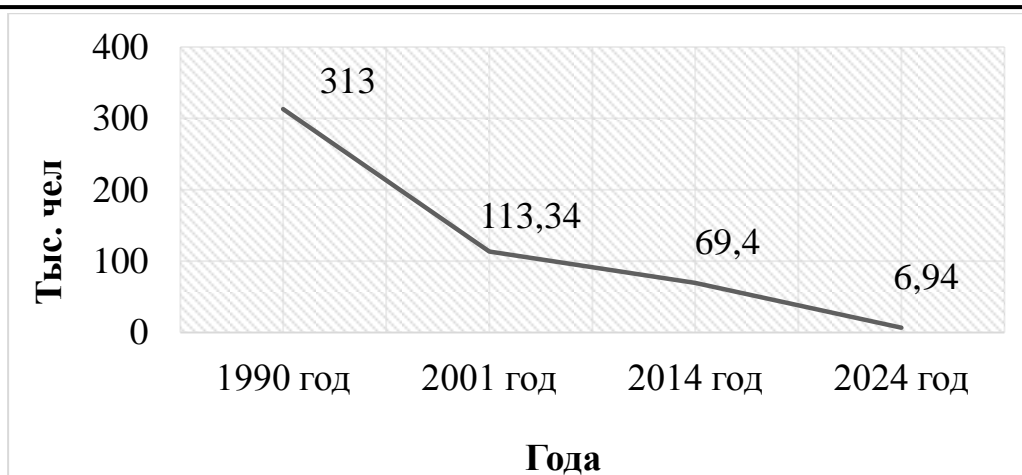


Рис. 4. Динамика количества учёных Украины и Донбасса, выполнявших научные исследования и разработки в различные периоды времени, тыс. чел.

Количество отечественных учёных, выполнявших научные исследования и конструкторские разработки в 1990 году, составляло 313 тыс. человек. В 2001 г. эта цифра приравнивалась к 113,34 тыс. человек, то есть, только в течение первых десяти лет независимости количество лиц, занятых в научной сфере, сократилось почти в 3 раза. По данным 2014 г., численность учёных сократилась ещё почти на 40% – до 69,4 тыс. человек. То есть, через 10 лет учёных останется десятая часть. Мы превратились в стабильного донора развитых стран по интеллектуальным ресурсам. С 1992 г. Госстат проводит анализ эмиграции учёных за границу. Только за период 1992-1995 гг., например, эмигрировало 265 докторов наук. В 2002 г. эта цифра выросла до 574 докторов наук. Почти 40% из них были докторами физико-математических и медицинских наук, более 20% – технических наук. Надо отметить, что это были действительно ведущие учёные.

Вероятно, именно поэтому доля нематериальных активов в себестоимости нынешней продукции не превышает 0,5-2%, что почти в 10-15 раз меньше по сравнению с ведущими в экономическом отношении странами мира. Сравнение компаний индустриального и постиндустриального характера наиболее выгодно показывает, что, основываясь на современных информационных технологиях и уникальных способностях сотрудников, компании так называемой новой (цифровой) экономики при минимальной численности занятых могут сравниться и даже превосходить индустриальных гигантов по

объёмам капитализации.

В развитых странах, вступивших в постиндустриальный этап экономического развития, рыночная капитализация компаний, которые являются характерными представителями новой экономики, превышает аналогичный показатель компаний традиционных отраслей более чем в 3 раза, а соотношение численности занятых составляет 1 к 40,7.

Используя мировой опыт, предприятия, выбравшие инновационный путь развития, способны создавать и получать ренту от своих новых технологий по трём базовым направлениям:

- 1) внедрение технологии в существующий бизнес;
- 2) ведение бизнеса на основании лицензионного договора с другими предприятиями;
- 3) создание новых предприятий в виде стартапов, инновационных проектов, которые должны использовать технологии на новых участках бизнеса.

Передовые государства мира всячески способствуют и помогают изобретательской инновационной деятельности, которая считается существенным стимулом в инициации процесса создания и внедрения объектов интеллектуальной собственности (ИС) в хозяйственный оборот. Основными формами стимулирования изобретательской деятельности для малых и средних предприятий, а также независимых инноваторов являются следующие меры:

- прямые инвестиции в бизнес-проекты, объём которых достигает 50% от затрат на создание новой продукции и технологий (Франция, США);
- льготное финансовое кредитование, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- государственные дотации и субвенции со стороны (практически все страны);
- создание фондов, способствующих внедрению инноваций с учётом возможного риска (Великобритания, Германия, Швейцария, Нидерланды);
- безвозвратные ссуды на внедрение нововведений в хозяйственные процессы предприятий, которые достигают 50% от расходов (Германия);
- отсрочка по уплате пошлин или освобождение от них в случае, если изобретение касается экономии энергии или

природных ресурсов (Австрия).

Рассмотренные меры считаются существенным достижением правительств указанных стран в управлении инновационной деятельностью.

ДНР пока не может похвастаться целенаправленной стабильной политикой в направлении инновационного развития экономики, как это было в Японии. Препятствующими факторами являются: отсутствие реальных системных реформ, близнецы-братья олигархия и коррупция, которые, как ржавчина металл, проели всю систему государственной власти. Именно это мешает перейти на новые идеологические рельсы экономического развития народного хозяйства и двигаться вперёд, к постиндустриальному обществу.

Существуют реальные шаги, с помощью которых можно рассчитывать на поступательное движение в сторону инновационного развития экономики.

Первый шаг. Высшее руководство страны должно проявить политическую волю по бескомпромиссному уничтожению коррупции на территории государства.

Второй шаг. Оптимизация стратегии развития экономики Донбасса на инновационной платформе с конкретизацией нескольких приоритетных и реальных направлений развития и максимального концентрирования на них ресурсов и усилий всего общества.

Третий шаг. Политика поощрения со стороны государства перехода предприятий различных отраслей экономики от парадигмы закрытых инноваций к парадигме открытых инноваций.

В отношении инновационных предприятий алгоритм реализации бизнес-модели достаточно известен.

1. Формулирование сути ценностного предложения, в основу которого положена новая или усовершенствованная конкурентоспособная технология.

2. Идентификация рыночного сегмента, то есть определение категории пользователей, для которых эта технология полезна, и потребности, для удовлетворения которой она будет ими использована.

3. Разработка цепи ценностей предприятия, необходимой для создания и распространения предложения, а также эффективного

использования дополнительных активов, необходимых для поддержания предложения предприятия.

4. Максимальная конкретизация механизма генерирования доходов для предприятия, оценка структуры затрат и целевой валовой прибыли при использовании предложения, учитывая выбранные варианты ценностного предложения и структуры цепи ценности.

5. Описание позиции предприятия в цепи сбыта, которая связывает поставщиков и заказчиков, в том числе определение потенциально полезных предприятий или компаний возможных конкурентов.

6. Разработка инновационной стратегии, благодаря которой предприятие получит преимущество над конкурентами на рынке и сохранит его в долгосрочной перспективе.

Четвертый шаг. Разработка или приобретение предприятиями интеллектуальной собственности: нематериальных активов, которые являются фактором содействия инновационному процессу.

В современных условиях существующие патенты в собственности предприятий Донбасса можно и нужно превратить в самостоятельный источник прибыли, благодаря чему повысится рыночная стоимость предприятий, а также стимулируется внешнеэкономическая деятельность, что позитивно повлияет на показатели эффективности работы экономики.

Наряду с подобными действиями важной задачей, требующей решения со стороны руководства предприятий, является политика вознаграждения работников, предлагающих предприятию идеи, рационализаторские решения, на которые потенциально можно получить патент. В этом смысле огромное значение имеет развитие и широкое использование принципов государственно-частного партнёрства (ГЧП). На основании проведенного анализа мирового опыта использования принципов государственно-частного партнёрства сделаны следующие выводы [9].

1. Существует взаимозависимость между уровнем социально-экономического развития государства и приоритетными отраслями для применения в них ГЧП-проектов. В каждой из представленных подгрупп можно выделить передовые отрасли по успешному использованию ГЧП-проектов. Например, в странах «Большой

семёрки» (G7) приоритетным направлением в развитии экономики является социальная сфера (здравоохранение, образование и т. п.), а в развивающихся странах – транспортная инфраструктура.

2. В каждой стране для любой отрасли экономики правительством выбираются приоритетные направления для реализации ГЧП-проектов.

Исходя из проведенного анализа, разработаны рекомендации для интенсификации развития экономики Донбасса, первой задачей которого обеспечить социально-экономическую защиту своих граждан по таким направлениям: питание, жильё, медикаменты, работа. Эффективная практическая реализация уже имеющихся научных разработок под руководством и прямым участием научных деятелей и научно-исследовательских институтов Донбасса способна технически и технологически разрешить эти задачи. Необходимым условием для реализации является государственное финансирование проектов, обеспечивающих население товарами критического импорта. Именно поэтому особый интерес для Донбасса представляет развитие ГЧП при создании предприятий государственного сектора внутри государства и за рубежом в партнёрстве с владельцами патентов. Примером, демонстрирующим целесообразность и эффективность использования ГЧП в Донбассе, может служить бартер результатов внедрения объектов ИС на товары критического импорта для гарантированного обеспечения населения мукой, крупами, мясом, молоком, яйцом, медикаментами.

На территории ДНР предлагается построить завод или использовать имеющиеся неиспользованные производственные мощности для производства экологически безопасного удобрения «агропротектор», повышающего урожайность агрокультур как минимум в 2 раза. Владелец патента № 96 506 – гражданин Тореза [10]. Краткая характеристика примера инновационного проекта представлена в табл. 1.

Допустим, доля государственной собственности завода составляет 50%. В этом случае государство получит в своё распоряжение 100 000 тонн «агропротектора» за год, весь объём которого отправит за границу (в РФ или Казахстан) как давальческое сырьё для выращивания урожая агропродукции для нужд населения Донбасса.

Краткая характеристика инновационного проекта по обеспечению критического импорта для ДНР

Исходные данные	Детальная характеристика
1. Всё исходное сырьё для завода	Местное. Карбамид («Стирол», г. Горловка) и глауконит (карьер в г. Амвросиевке)
2. Затраты на строительство и пуск завода	34 млн евро
3. Производительность завода	200 000 т «агропротектора» в год
4. Доля государственной собственности завода	50%

При расходе «агропротектора» 0,2 тонны на каждый гектар получаем в худших климатических условиях маркетингового года до шести тонн урожая, что на примере пшеницы – дополнительно 3 тонны зерна с каждого гектара в сравнении с традиционной применяемой технологией, дающей в среднем 3 тонны с гектара. То есть для Донбасса зарубежные аграрии в РФ или Казахстане вырастят и соберут дополнительный урожай. Размер собранного урожая рассчитывается по формуле:

$$Y = (OA_{гос} / PA) \times ДУ,$$

где Y – валовая масса собранного урожая при использовании «агропротектора» как давальческого сырья для зарубежных стран-партнёров; $OA_{гос}$ – масса «агропротектора», находящаяся в собственности государства; PA – масса «агропротектора», расходуемая на каждый гектар земельных угодий; $ДУ$ – масса дополнительного урожая зерна, получаемого с каждого гектара земельных угодий после удобрения «агропротектором».

$$Y = (100000t / 0,2t / га) \times 3 \text{ т.зерна} = 1500000 \text{ т. зерна}.$$

Зарубежный аграрий также будет заинтересован в реализации подобного проекта, т.к. он столько же – 1,5 млн т зерна – получит и для себя, как и при использовании традиционной агротехнологии. При этом зарубежный партнёр резко сократит себестоимость урожая, т.к. он не понесёт затрат на покупку удобрения «агропротектор», которое ему будет доставлено из ДНР без оплаты. Сократятся в 2 раза его затраты на ГСМ и обработку посевов из-за отмены повторной подкормки растений. Пахотные земли не будут

отравлены соединениями азота, улучшится структура пашни и качество выращенной агропродукции.

В результате Донбасс получит в своё распоряжение 1,5 млн т зерна. Определим его назначение таким образом:

– 200 000 тонн направим для удовлетворения нужд населения в муке и крупах;

– 300 000 тонн зерна направим в г. Кутейниково и г. Розовка на комбикормовые заводы по изготовлению кормов для выращивания крупнорогатого скота (КРС) на мясо и молоко, овец и свиней – на мясо, птиц – на яйцо и мясо.

Остальное зерно (1 млн т) можно продать как экспортную продукцию прямо в РФ по средней цене 200 долл./т, что даст поступления в бюджет, около 200 млн долларов в год. Даже 10-процентные отчисления из полученного дохода позволят за два года окупить затраты на строительство завода.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, экономика Донбасса может полностью удовлетворить потребности населения в продуктах питания, медикаментах. Вследствие реализации и внедрения инноваций возникнет возможность создания рабочих мест в ДНР на фермах и на предприятиях по переработке, хранению, упаковке, транспортировке и реализации продуктов питания.

Вышеизложенное исследование свидетельствует о целесообразности широкого внедрения принципов государственно-частного партнёрства при вовлечении учёных Донбасса в восстановление на современной научно-технической базе народного хозяйства при обязательном соблюдении условий взаимной выгоды как государства, так и инноватора, что обеспечит благополучие общества и заинтересованность владельцев патентов во внедрении новейших разработок.

Список использованных источников

1. Пидоричева И.Ю. В поисках путей диверсификации экономики Донбасса / И.Ю. Пидоричева // Восстановление Донбасса. Общественная инициатива. Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://restoring-donbass.com/analitika/komanda-vosstanovleniya-donbasa/40706-v-poiskah-putey->

diversifikatsii-ekonomiki-donbassa/ .

2. Гурий П.С. Подход к развитию Донбасса: ставки на успешный менеджмент и на экономику участия / П.С. Гурий // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов: сб. науч. трудов / Общественная палата Челябинской обл.; ЧОУ ВО «Челябинский ин-т экономики и права им. М.В. Ладосина». – 2015. – С. 82-86.

3. Выголко Т.А. Развитие экономики Донбасса в рамках международного сотрудничества / Т.А. Выголко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Донецкий национальный технический университет. – 2015. – №1 – С. 59-64.

4. Соколовский М. Карликовые государства: мал золотник, да дорог / М. Соколовский // Зеркало недели. Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/karlikovye_gosudarstva_mal_zolotnik_da_dorog.html.

5. James Paul Micro states // Global Policy Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalpolicy.org/component/content/article/172-general/30336-micro-states.html>.

6. Organization for Economic Co-operation and development // Jurisdictions Committed to Improving Transparency and Establishing Effective Exchange of Information in Tax Matters [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/countries/monaco/jurisdictionscommittedtoimprovingtransparencyandestablishingeffectiveexchangeofinformationintaxmatters.htm> .

7. International Monetary Fund // Offshore Financial Centers (OFCs): IMF Staff Assessments [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/NP/ofca/OFCA.aspx> .

8. International Monetary Fund // World Economic Outlook Database. 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf> .

9. Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнёрства в различных отраслях экономики / С. Рожкова // Рынок ценных бумаг. – 2008. – № 1 (352). – С. 50-55.

10. Гранулированное минеральное удобрение «агропротектор» // База патентов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uapatents.com/5-96506-granulovane-mineralne->

УДК 33. 339.18

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Кондрашова Е.А.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»;*

Броварь Н.А.,

*магистрант
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

В статье исследованы теоретические и практические аспекты развития электронной коммерции, определена её роль в становлении цифровой экономики как альтернативы классической экономики. Выявлены основные формы проявления e-commerce в современном бизнес-пространстве, проведен анализ показателей развития электронной коммерции в мировой экономике.

Ключевые слова: *электронная торговля, цифровая экономика, глобализация, электронная коммерция, mobil-commerce, мультиканальность, омниканальность, big-data.*

The article studies the theoretical and practical aspects of the development of e-commerce, defines its role in the development of the digital economy as an alternative to the classical economy, identifies the main forms of e-commerce in the modern business space, analyzes the indicators of the development of e-commerce in the global economy.

Keywords: *e-commerce, digital economy, globalization, e-commerce, mobil-commerce, usability, multichannel, omnichannel, big-data.*

Постановка задачи. Современный этап развития мировой экономической системы характеризуется расширением воздействия виртуального информационного пространства, что формирует абсолютно новую форму экономического уклада. Цифровая экономика по сути является следующим этапом развития глобальной экономической системы. С помощью информационных и телекоммуникационных технологий хранения, передачи и обработки информации повышается скорость и качество работы с базами данных, что исключает погрешности, связанные с человеческим фактором. В связи с глобализацией этой проблематики, трансформация Интернет-среды и её внедрение в систему экономических отношений определила направление

данного исследования.

Анализ литературных источников. Исследованиями в сфере электронной коммерции занимались такие учёные: О.А. Алексеенко [1], В.П. Бауэр [2], А. Грамматчиков [5] и др., а также ведущие аналитики Ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), агентства InSales, MorganStanleyResearch, The Boston Consulting Group и др.

Целью исследования является обзор и анализ перспектив развития e-commerce в условиях трансформации цифровой экономики в web 4.0.

Изложение основного материала исследования. Все процессы технического, культурного, политического характера не стоят на месте, они развиваются. В том числе меняются и экономические процессы, которые происходят внутри государства и формируют основу экономической системы в целом. На сегодняшний день наступила эра нового вида организации экономических отношений – электронный или его еще называют цифровым. Таким образом, развитие инфраструктуры, стремительное распространение сенсорных устройств и данных привело к формированию наиболее масштабного этапа цифровой революции web 4.0 (интернет всего: подключённость не только людей, но и механизмов) [1]. Сегодня электронная экономика – это вид экономических отношений, которые включают торговые и финансовые транзакции, посредством интернета, технических и электронных приборов. Таким образом, на наш взгляд, современная цифровая экономика (ЦЭ) может быть представлена такими элементами (рис. 1).

Одним из базовых элементов ЦЭ является big data – определение высокоструктурированных и неструктурированных сведений больших объёмов и существенного разнообразия, результативно возделываемых горизонтально масштабируемыми программными алгоритмами. Используется в экономике для обработки показателей с минимальными затратами времени.

В контексте e-commerce термин «big-data» означает большое количество данных о клиентах, которые поступают из различных каналов, таких как телефон, планшет, персональный компьютер. Это история посещений, чек, частота покупок, поведение на сайте, предпочтения, возраст, регион и множество

подобных данных.

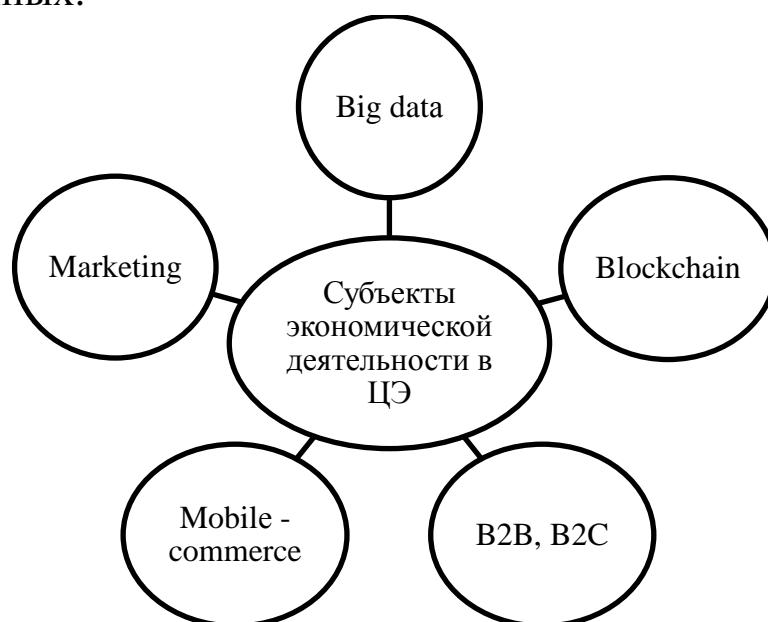


Рис. 1. Элементы цифровой экономики

В контексте e-commerce термин «big-data» означает огромное количество сведений о покупателях, какие поступают из различных каналов, таких как: мобильный телефон, планшет, компьютер, это история посещений, чек, динамика покупок, поведение в веб-сайте, предпочтения, возраст, территория и большое число аналогичных сведений.

В свою очередь, blockchain – это выстроенная согласно определённым алгоритмам постоянная поочередная цепь конструкций, включающих данные. Сферы использования blockchain:

- энергетика;
- биомедицина;
- юриспруденция;
- страхование;
- экономические сферы: маркетинг, предпринимательство, банковская сфера, индустрия и бухгалтерский учёт [2].

Первые два элемента непосредственно взаимодействуют с секторами B2B и B2C, где B2B, B2C – это экономические отношения между юридическими лицами; и между юридическим лицом и конечным покупателем соответственно.

Быстро развивающийся элемент mobile-commerce – это предпринимательское решение, тесно интегрированное с

концепциями автоматизации торговли и специализированное с целью автоматизации сбора заявок.

Последний элемент цифровой экономики marketing – это рекламные методы, использованные в условиях всемирной сети и соединённые с возможностями моментальной передачи информации.

Индустрия e-commerce, ежегодный оборот которой в мире является более триллиона долларов, не прекращает стремительно развиваться.

На увеличение рынка электронной коммерции даже кризис проявляет небольшое воздействие – средние темпы роста общемирового рынка электронной коммерции оцениваются порядка 17% (за 2016-2017 гг.). Но и отрицательные явления дают о себе знать, к примеру, в 2018 году темп роста составил в целом 14,8% в сравнении с 22,3% в 2012 г.

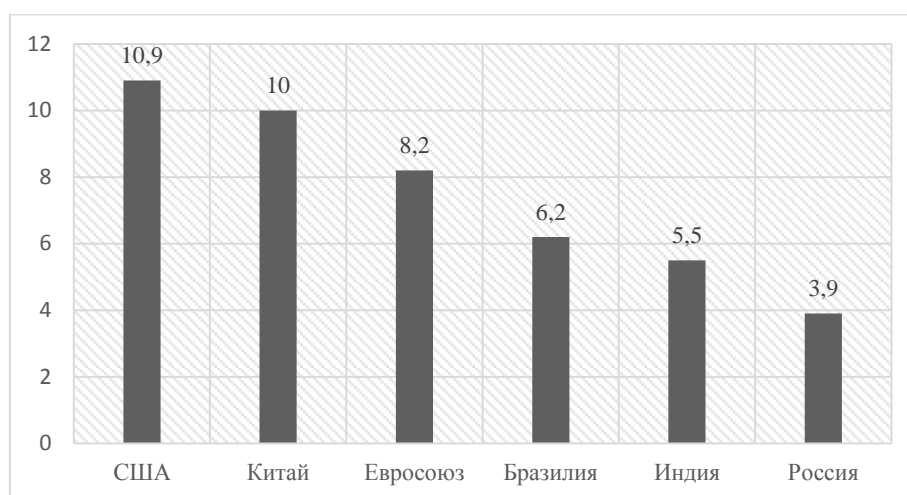


Рис. 2. Доля цифровой экономики в ВВП стран, % (2017 г.)

По сведениям аналитического агентства eMarker, в Российской Федерации впоследствии существенного скачка в 2012 г. (+35%), в 2018 г. увеличение рынка составило более 9%. Это можно объяснить различием курса рубля к доллару. Таким образом, размер внутреннего рынка электронной коммерции в Российской Федерации оценивается в 650 млрд руб. (или же 9,7 миллиардов долларов). В этом случае в рублёвом выражении он вырос на 16% по сравнению с 2014 годом, а в долларовом – снизился на 28%.

Рынок электронной коммерции в Российской Федерации находится на пути становления и составляет до 2,5% с розничного

оборота. Специалисты утверждают, что часть e-commerce способна подняться вплоть до 4-4,5% в ближайшие годы, чему способствуют действия множества больших фирм, к примеру, «Yandex». В мире средний уровень электронной коммерции сравнительно розничного оборота составляет 6%, а в государствах-лидерах (к примеру, в США) – 10-12%. Оценка прогнозов многих аналитических агентств даёт нам возможность сделать вывод, что в ближайшие годы часть e-commerce составит 20% с мирового розничного оборота.

В процессе аналитического исследования была проведена оценка структуры рынка ЦЭ. Страной для анализа был выбран лидер данного направления – США, где часть онлайн-продаж (соответственно 20 и 22% рынка электронной коммерции) составляют такие сегменты, как одежда, а также персональные компьютеры и домашняя техника. Наименьшую часть занимает реализация товаров питания: 2,2% от объёма рынка электронной коммерции (табл. 1) [3].

Таблица 1

Структура рынка e-commerce в США в 2013-2017 гг., млрд чел.

Товарная категория	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Одежда и аксессуары	37,6	45,6	54,2	64,5	75,7
Продукты питания, включая напитки	4,3	5	5,8	6,8	8
Книги и контент	17,4	20,8	24,4	28,6	33,2
Игрушки и товары для хобби	9,5	11,2	13,1	15,3	17,8
Компьютеры и бытовая техника	42	49,3	56,8	66,2	76,5
Мебель и предметы домашнего интерьера	15,1	17,7	20,2	23,3	26,9
Товары для здоровья и ухода	9,3	10,9	12,5	14,4	16,5
Товары для офиса, включая технику	6,5	7,3	8	8,8	9,6
Автозапчасти	21,6	23,7	25,5	27,8	30,5
Другое	31,4	34	38,4	40,9	44,1
Итого	194,7	225,5	258,9	296,7	338,9

Показатели электронной коммерции в Соединённых Штатах Америки в 2017 г. на 15%, превысили итоги 2016 г. Вплоть до конца 2017 г. клиенты потратили на веб-сайтах онлайн-ритейлеров

309 млрд долл.

К 2020 г. в Соединённых Штатах Америки объём продаж во всемирной сети увеличится на 56% и составит 523 млрд долл., в среднем сектор ежегодно будет прибавлять по 9,3% [4]. Условие, которое поспособствует увеличению интернет-ритейла в Соединённых Штатах Америки, станет популярность использования мобильных устройств: число пользователей, совершающих покупки с их помощью, составит 270 млн человек.

На территории Евросоюза рынок ЭК в свою очередь стабильно увеличивается. Этому содействуют и увеличение числа интернет-клиентов, и имеющееся понимание интернета как достаточно нового, однако обычного начала продаж товаров и услуг [5].

Проводя изучение цифровой торговли, невозможно не дать оценку значимости *mobil-commerce*, которая в последние годы стала одним из лидеров в электронной экономике. Рынок мобильной коммерции увеличивается на 300% быстрее, нежели рынок

e-commerce в целом. В Российской Федерации 8% покупок происходят посредством смартфона, 12% – посредством планшета. В соответствии с этим, часть покупок, совершённых с помощью компьютера, составляет 80%. С целью сравнения – в Южной Корее 50% товаров приобретается с помощью мобильных устройств. В целом, доля мобильных покупок составляет 25% (в развитых государствах, к примеру, в Соединённых Штатах Америки); Российская Федерация с 8% относится к развивающимся странам в данной сфере и обладает тенденцией к росту. Так как уровень мобильных продаж расширяется быстрее других, интернет-магазин обязан быть оптимизирован под мобильные телефоны и планшеты, иначе есть риск лишиться более 25% покупателей.

Помимо этого, Google уже практически год понижает в мобильной выдаче сайты, которые не оптимизированы для мобильных устройств. Выходит, что, если ваш сайт не обладает удобным мобильным юзабилити, на него изначально идёт меньше трафика, а те, кто всё же зашли на сайт, уйдут, не совершив покупку. «Яндекс» в феврале 2016 года запустил новый алгоритм ранжирования «Владивосток», который учитывает в качестве одного из факторов, влияющего на поисковую выдачу, наличие

мобильной версии сайта.

На рынке ритейла России мультиканальность (покупка товара через разные точки входа, которые не взаимодействуют между собой, например, торговая точка, интернет-площадка, социальные сети, мобильное приложение), в отличие от омниканальности (интеграции всех каналов, чтобы пользователь мог купить товар любым удобным для себя способом) начала развиваться быстрыми темпами в развитых странах.

Мультиканальность превратилась в стандарт, компании уже давно задействовали все возможные каналы продаж в системном порядке. Традиционные виды бизнеса стали открывать интернет-представительства, а популярные интернет-магазины обзаводиться региональными пунктами выдачи «офлайн», а в некоторых случаях – даже обычными магазинами.

Крупные игроки на рынке e-commerce в США представлены как офлайн-бизнесом, например, Wal-Mart, крупнейшая розничная сеть, так и онлайн-продавцами, которые зачастую интегрируются в офлайн-бизнес.

Положение вещей на сегодняшний день таково: либо компании используют принципы мультиканальности и омниканальности, либо вытесняются игроками, применяющими эти современные схемы интернет-маркетинга.

Наряду с этим, формируется новое понятие «персонализация». Ранее под персонализацией понимался простой алгоритм: зашел в интернет-магазине в личный кабинет, сменил регион – и магазин менял товары и цены под это действие. Сейчас, во времена сбора огромных массивов данных о пользователе, интернет-магазин тонко подстраивается под каждого конкретного потребителя и даже предсказывает его поведение на основании прошлых данных. Это могут быть индивидуальные предложения и скидки, подборка интересных пользователю товаров и т.д. [6].

Интернет торговля в Российской Федерации в течение последних нескольких лет набирает всё большую известность. Интернет торговля переходит с простой интеграции интернет-магазина с социальными сетями к абсолютной интеграции интернет-магазинов в социальные сети. В социальных сетях зарождается всё больше сервисов для ведения интернет коммерции (к примеру, в социальной сети «Вконтакте», аудитория которой

превышает 60 млн людей, среди которых активных пользователей более 50%, появилась возможность оформлять блок-посты товаров в своём сообществе).

Говоря о трендах, невозможно не отметить факт кибербезопасности. Тема кибербезопасности выходит на новый уровень в разрезе увеличения объемов IoT и робототехники, а кроме того, участившихся кибератак. Госбюджет Соединённых Штатов Америки на обеспечение кибербезопасности к 2017 г. увеличился до \$19 миллиардов, а мировой составил свыше \$80 миллиардов. Часть расходов со стороны Российской Федерации – свыше 55 миллиардов руб. [7].

Трансграничная совместная работа также является одним из ключевых трендов ЦЭ. Отечественные фирмы стремительно встраиваются в интернациональные альянсы, задающие научно-технические стандарты на годы вперёд.

Перспективность подобных начинаний неоспорима. Таким образом, в 2017 г., согласно инициативе отечественного экспортного центра, начала службу площадка Made in Russia сектора B2B. Запросы на продукцию из каталога поступают с различных уголков мира – Азии, Африки, Южной Америки. В результате появляются долгосрочные интернациональные партнёрские взаимоотношения с участием отечественных производителей.

В ближайшие годы способы социальной коммерции, на наш взгляд, значительно трансформируются (к примеру, станет меньше вирусной рекламы, а больше работы над лояльностью к бренду, увеличению конверсии), вплоть до слияния интернет-магазинов с социальными сетями. Таким образом, подводя итоги данного исследования, можно выделить основные блага (выгоды), которые несёт в себе дальнейшее развитие цифровизации экономики (рис. 3).

Глобальная цифровизация – это процесс, грозящий оставить не удел не только офлайн торговлю, но и все региональные магазины в Рунете.

Транснациональные корпорации открывают свои представительства в разных странах, заключают контакты с логистическими компаниями для ускорения доставки. Сейчас доля заказов в китайских интернет-магазинах с доставкой в Россию превышает

50%, и тенденция сохраняется. Чтобы противостоять этой тенденции, местному интернет-бизнесу требуется снижать издержки, предоставлять выгодные условия покупки и доставки, улучшать юзабилити сайтов.


Экономические выгоды		Социальные выгоды
✓ Существенный вклад в экономический рост		✓ Повышение инклюзивности и снижение уровня бедности
✓ Рост числа рабочих мест в смежных отраслях		✓ Повышение доступности финансовых сервисов, безопасности дорожного движения
✓ Прирост производительности труда		✓ Повышение качества и доступности медицинского обслуживания, массового образования
✓ Ускорение темпов роста малого и среднего бизнеса, снижение транзакционных издержек		✓ Снижение негативного воздействия на окружающую среду

Рис. 3. Эффекты от цифровизации

В ближайшие несколько лет, благодаря электронной коммерции, в России будет множество отлаженных логистических сетей, позволяющих доставить покупателю товар в самый короткий срок [8].

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Владение цифровыми активами создаёт конкурентное преимущество в абсолютно любой форме бизнеса. В ближайшем будущем конкурентоспособность компаний будет определяться уровнем их цифровизации. Понимая это, ведущие игроки активно внедряют цифровые инструменты в самых разных секторах экономики. Рынок e-commerce быстро растёт и постоянно меняется. Рынок развивается, поэтому лучше именно сейчас запускать инновационные проекты, пока конкуренция находится на среднем уровне. Работать над максимальным улучшением и отлаживанием системы e-commerce сегодня для региональных интернет-магазинов – это значит найти способы противостоять иностранным крупным торговым сетям в будущем. Форма интернет-коммерции является эффективной площадкой создания, развития и продвижения малого и среднего бизнеса, в условиях сокращённых коммерческих

издержек и упрощённой формы ведения хозяйственной деятельности.

Под влиянием интернета интенсивность экономического развития и общей инновационности должна повыситься многократно. Конечно же, важнейшим для развития цифровизации, в частности, электронной коммерции, сегодня является вопрос её государственного регулирования и контроля.

Список использованных источников

1. Гончаров С.С. Цифровизация изначальная / С.С. Гончаров // Эксперт-Сибирь. – 2018. – № 13-14. – С. 20-23.
2. Бауэр В.П. Блокчейн как основа формирования дополненной реальности в цифровой экономике / В.П. Бауэр, С.Н. Сильвестров // Информационное общество. – 2017. – № 3. – С.30-40.
3. Иванов В.В. Цифровая экономика: от теории к практике / В.В. Иванов, Г.В. Малинецкий // Инновации. – 2017. – №12. – С. 3-12.
4. Алексеенко О.А. Цифровизация глобального мира и роль государства в цифровой экономике / О.А. Алексеенко, И.В. Ильин // Информационное общество. – 2018. – № 2. – С. 25-28.
5. Грамматчиков А. Золотой век «цифры» наступает / А. Грамматчиков, Т. Гурова // Международное публ. и частное право. – 2017. – № 3. – С. 10-15.
6. Ершова Т.В. Ключевые компетенции для цифровой экономики / Т. . Ершова, С.В. Зива // Информационное общество. – 2018. – № 3. – С. 4-20.
7. Беляцкая Т. Управление электронной экономикой / Т. Беляцкая // Наука и инновации. – 2018. – № 3. – С. 48-55.
8. Кешелава А.В. Инфраструктура цифровой экономики / А.В. Кешелава, А.В. Самарин, М.Б. Амзараков // Экономические стратегии. – 2017. – Т.19. – № 8. – С. 120-131.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РЕСПУБЛИКАНСКИХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Рудченко Т.И.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономической
теории и государственного управления
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический
университет»*

В статье рассмотрены вопросы необходимости осуществления мониторинга и оценки уровня качества реализуемых социальных программ в Республике. С целью возможности практического применения предложена модель мониторинга, а также даны методические рекомендации, ориентированные на оценивание уровня эффективности реализуемых социальных программ. Независимо от того, что Республика находится в статусе политической неопределённости, необходимо с перспективой на будущее осуществлять мониторинг за счет экспертной оценки по республиканским социальным программам. Обоснована необходимость привлечения к оценке получателей социальных программ как пользователей данных услуг, а также работников, которые непосредственно реализуют социальные программы. Предложенный подход может быть включён в общую систему стратегии развития Республики, что позволит объективно и комплексно оценивать степень эффективности социальной политики, а также уровень удовлетворения отдельного индивидуума – получателя социальных программ.

Ключевые слова: *Донецкая Народная Республика, социальная политика, социальные программы, оценка социальных программ, мониторинг социальных программ, получатели социальных программ.*

The article deals with the need to monitor and assess the quality of social programs implemented in the country. For the purpose of the possibility of practical application, a monitoring model is proposed, as well as methodological recommendations aimed at assessing the level of effectiveness of implemented social programs are given. Regardless of the fact that the Republic is in the status of political uncertainty, it is necessary with the prospect of the future to monitor through expert evaluation of the national social programs. The necessity to involve the recipients of social programs as users of these services, as well as employees who directly implement social programs in the evaluation is substantiated. The proposed approach can be included in the overall system of the development strategy of the Republic, which will objectively and comprehensively assess the effectiveness of social policy, as well as the level of satisfaction of the individual recipient of social programs.

Keywords: *Donetsk People's Republic, social policy, social programs, evaluation of social programs, monitoring of social programs, recipients of social programs.*

Постановка задачи. Система социальной политики в Донецкой Народной Республике (ДНР) на сегодняшний день продолжает пребывать на этапе формирования. Республиканская сфера социального обеспечения уже имеет ряд утверждённых направлений, которые реализуются в комплексе социальных мероприятий для всех категорий населения Республики. В то же время существуют проблемы, связанные с мониторингом реализуемого комплекса социальных программ в Республике по причине негативного влияния факторов внешней среды и неустойчивой политической и экономической обстановки. Современное состояние республиканской системы социальной политики, в силу динамичности текущих обстоятельств, не может полностью удовлетворить постоянно растущие и изменяющиеся потребности получателей. Выполнение Республикой своих социальных обязательств обуславливает необходимость применения чувствительных к изменениям в сфере социальной политики инструментов управления, которыми являются мониторинг и оценка уровня качества социальных мероприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы мониторинга и оценки уровня качества системы социальной политики освещены трудах Р. Баркера, Т. Бельчика, Н. Волгина, Н. Лукьянченко, С. Макарьянца, Г. Маракуца, В. Намчука, В. Торлопова, Р. Титмусса, Г. Эспинг-Андерсена. Теоретические основы мониторинга содержат работы Т. Поддубной. Отдельные аспекты экспертного оценивания и интерпретации результатов влияния государственных социальных программ на изменение уровня благосостояния населения изучены И. Девятко, Н. Хиллом, А. Орловым.

Цель статьи – формирование основных практических основ для внедрения мониторинга и оценки качества республиканских социальных программ в Донецкой Народной Республике.

Изложение основного материала исследования. Реализация системы социальной политики в Донецкой Народной Республике начала своё формирование после провозглашения независимости и фактического отделения от Украины. Уже в апреле 2014 года был издан Указ Главы Донецкой Народной Республики «Об организации назначения и выплаты социальных пособий на территории Донецкой Народной Республики» [8] и разработан

порядок предоставления целевой гуманитарной помощи населению ДНР [7].

Работа по реализации социальной политики осуществляется детскими домами-интернатами, школами-интернатами для детей-сирот и детей, лишённых родительской опеки, домами-интернатами для граждан пожилого возраста и инвалидов, Республиканским центром занятости, волонтерскими и благотворительными организациями [6]. Функционирование сферы социальной политики координируют пять министерств (Министерство труда и социальной политики, Министерство образования и науки, Министерство молодёжи, спорта и туризма, Министерство здравоохранения, Министерство по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий). В реализации социальной политики принимают участие республиканские учреждения, среди которых: Республиканский центр занятости; Пенсионный фонд; Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; Фонд социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством; Государственная служба по делам семьи и детей; Государственная инспекция по вопросам соблюдения законодательства о труде и Донецкий республиканский протезно-ортопедический центр.

Кроме этого, организованы социальные мобильные офисы для оперативного реагирования при предоставлении социальных услуг отдельным категориям граждан [9]. Таким образом, республиканская социальная политика может рассматриваться как составная третичного сектора, или сферы услуг Республики.

Значительная роль социальной политики в общественной и экономической жизни Республики предопределяет повышение внимания к результатам работы данной сферы. Формализуются и обобщаются с помощью использования системы мониторинга и оценки. Модель мониторинга и оценивания республиканских социальных программ должна состоять из субъекта, который осуществляет мониторинг и оценку объекта, который отслеживается и оценивается; целей, оценочных параметров (критериев), методологической базы, схемы и порядка информационного обеспечения процессов мониторинга и оценки. Объектом мониторинга и оценки является деятельность по

предоставлению населению социальных услуг. В то же время субъект мониторинга и оценки социальных услуг регламентирован их целями. При необходимости внутреннего оценивания субъектом выступает учреждение, реализующее социальные услуги. В данном случае субъект намерен выяснить соответствие своего профессионального уровня внутренним ожиданиям получателей социальных услуг.

Во время внешнего мониторинга и оценивания субъектом может быть как республиканский орган, так и комиссия, созданная при участии республиканских органов и негосударственных организаций, или комиссия, состоящая из представителей негосударственных организаций. Порядок информационного обеспечения предполагает сбор информации на самом низком уровне (уровне конкретной организации), её обработку и интерпретацию на республиканском уровне, а также комплексный анализ полученных результатов. Схема информационного обеспечения состоит из процедуры сбора информации (что предполагает определение цели исследования, степени детализации, формирование плана исследования и выбора соответствующих методов), создание базы данных и исходную информацию после проведения оценки.

Мониторинг может быть локальным, направленным на рассмотрение определённого узкого явления, специальным или исследовать широкий спектр явлений и процессов. В соответствии с целями мониторинга он может быть:

– информационным, направленным на структуризацию, накопление и распространение информации;

– проблемно ориентированным, то есть, выясняющим закономерности в процессах социальной работы с населением относительно тех проблем, которые уже выявлены и находятся в центре внимания управления;

поисковым, направленным на выявление новых проблем и угроз в сфере социальной политики до того, как они явно встанут на уровне управления (рис. 1).

Для оценки уровня качества и полноты системы социальной политики в ДНР важно определить следующие уровни мониторинга:

– уровень мониторинга предоставления отдельной социальной

услуги (возможно выделение отдельных аспектов социальных услуг);

– уровень организации, оказывающей социальные услуги (территориального подразделения);

– республиканский уровень.



Рис. 1. Общая схема мониторинга и оценки республиканских социальных программ

Автором предлагается методический подход в качестве инструментария для осуществления мониторинга и оценки уровня качества комплекса республиканских социальных программ на территории ДНР. Реализация цели данной статьи предусматривает детальное рассмотрение специфики прикладного применения упомянутой методики. Таким образом, оценивание уровня качества и полноты реализуемых республиканских социальных программ представляется в трёх основных компонентах:

- 1) оценка качества и эффективности полученных социальных программ получателями;
- 2) оценка эффективности системы предоставления

социальных программ работниками, которые непосредственно реализуют социальные программы;

3) оценка качества и достаточности информированности по получению социальных программ.

Фактически речь идёт об экспертном оценивании, которое заключается в том, что носитель информации путём интервьюирования, анкетирования, экспертиз побуждается к осознанию, структуризации и формализации своих знаний. Естественно, полученная информация является субъективной, то есть отражает уровень знаний, понимания, предпочтений конкретного индивидуума. Поэтому в основе экспертной оценки лежит гипотеза о том, что усреднение множества индивидуальных субъективных оценок даёт оценку, приближённую к объективной. Таким образом, экспертиза является средством получения слабо формализованных данных, но позволяет выделить наиболее обоснованные утверждения экспертов и использовать их в процессе принятия решений. Применение экспертного оценивания позволяет получить информацию качественного характера по оценке доступности и целостности предоставленных социальных программ, что невозможно на основе количественных показателей [2; 5].

Оценивание республиканских социальных программ должно содержать множественные результаты. С точки зрения социологической науки, получатели социальных программ, и работники, реализующие подобные социальные услуги, являются субъектами экспертного оценивания, носителями информации по оценке системы социальной политики. Получатели формируют потребительскую оценку, а работники данной сферы, которые непосредственно предоставляют социальные программы, обозначают своё профессиональное видение проблемы.

Оценка со стороны пользователей является чрезвычайно важным элементом для адаптации системы социальной политики на территории ДНР, поскольку диалог поставщика и получателя социальных программ позволяет определить ориентиры дальнейшего развития, спрос и численность получателей, а также возможные направления по дальнейшему развитию комплекса социальных мероприятий.

Не менее значимо мнение второй категории экспертов-профессионалов, работающих в сфере республиканской социальной

политики. В отличие от получателей, они оценивают предоставление социальных программ по согласованию тех правил и норм работы, которые сложились в сфере социального обслуживания. Профессиональное видение проблем является более основательным (например, эксперт, который является социальным работником, предоставляет социальные услуги определённому количеству получателей в течение длительного периода времени, поэтому он имеет право адекватно оценить процесс предоставления социальных услуг на многих примерах, в то время как получатель может это сделать, опираясь только на собственный опыт).

Во время экспертного оценивания ключевую роль играет процесс разработки регламента проведения сбора и анализа экспертных мнений. «Сценарий включает в себя, прежде всего, конкретную информацию, которая будет получена от экспертов. Довольно часто экспертов просят высказаться в свободной форме, при этом они должны ответить на некоторое количество заранее сформулированных вопросов. К тому же их просят заполнить формальную карту, выбирая в каждом пункте одну или несколько градаций. Сценарий должен содержать и конкретные методы анализа собранной информации» [3].

Одним из самых распространённых методов экспертного оценивания является анкетирование. Т.Н. Поддубной предложена матрица мониторинга социальной защиты, которую имеет смысл адаптировать и сбалансировать для реализации на территории Донецкой Народной Республики с целью мониторинга мнения респондентов по качеству социальных программ [11]. Оценку предлагаем осуществлять по следующим индикаторам:

- территориальная доступность и время ожидания услуги;
- наличие квалифицированных специалистов;
- информационная доступность;
- характер потребности в социальных программах;
- степень удовлетворения потребностей получателя услуги.

Каждому из этих индикаторов соответствует определённый вопрос анкеты. Фактически две категории опрошенных осуществляют оценивание с одинаковыми индикаторами, однако для каждой категории субъектов опроса вопросы анкеты сформулированы с учётом специфики категории.

Форматом ответа на вопрос анкеты целесообразно выбрать закрытый тип ответа, поскольку она имеет ряд преимуществ: в

частности, максимально облегчает процесс ответа на вопросы для респондентов, которым сложно самостоятельно сформулировать ответ. Если учесть, что значительную часть получателей социальных программ составляют пожилые люди, это значительно облегчает работу с таким контингентом респондентов и улучшает качество результатов экспертного опроса.

Наиболее распространёнными формами ответа на простые закрытые вопросы являются: оценочная шкала; контрольный список (меню); выбор между суждениями, которые выражают определённую установку или мнение; ранжирование [3]. В данном случае формат ответов предусматривает выбор между суждениями, которые выражают установку в отношении определённого объекта.

Важно понимать, что обработка таких данных имеет определённые ограничения и особенности: «В теории статистики существует довольно общее правило группировки свойств по их величине – границы интервалов должны иметь такие значения, чтобы обеспечивать качественное различие в величине группируемого свойства. Однако для создания подобных группировок нет общепринятого алгоритма» [4]. С другой стороны, стоит согласиться с мнением А.И. Орлова, который считает, что суждения экспертов можно представить с помощью порядковой шкалы, поскольку в результате многих исследований выявлено, что человеку удобнее отвечать на вопросы качественного, сравнительного, чем количественного характера. Именно словесная шкала проще для большинства получателей социальных программ [10].

Основным элементом оценки качества и достаточности ресурсного обеспечения социальных программ является совокупность соответствующих показателей. Показатели качества и достаточности информированности получателя до, во время и после получения социальной услуги – это количественные характеристики, благодаря которым можно осуществить качественную оценку использования выделенных на ту или иную социальную программу ресурсов.

Способствование рациональному использованию бюджетных средств – главная цель применения показателей качества и достаточности информационного обеспечения реализуемых социальных программ. Применение показателей качества и достаточности ресурсного обеспечения при предоставлении

социальных программ должно стать частью системы финансирования республиканской социальной политики на любом территориальном уровне.

Для оценки ресурсного обеспечения предоставления республиканских социальных программ рекомендуется использовать следующие показатели:

- количество финансовых ресурсов, которые вкладываются в ту или иную социальную программу;
- численность кадровых ресурсов, которые обеспечивают реализацию социальных программ;
- полная стоимость услуги (например, полная стоимость услуги в пересчёте на одного получателя);
- полная стоимость конечного результата (например, затраты на одного получателя, у которого произошли ожидаемые положительные изменения).

Возможность выбора того или иного показателя (или сразу всех показателей) из представленного перечня целесообразно анализировать в зависимости от потребностей оценивания и его уровня. Однако при этом следует помнить, что после оценивания показатель будет отражать только качественную сторону социальных программ, поэтому интерпретация результатов должна исходить из этого. При этом наиболее весомую роль в оценке качества и достаточности ресурсного обеспечения реализации социальных программ играют финансовые аспекты, поэтому источники финансирования социальных мероприятий требуют отдельного рассмотрения.

Средства, необходимые для финансирования комплекса социальных мероприятий (программ, услуг), должны планироваться в расходной части бюджетов администраций местного уровня. В то же время финансирование остаётся одной из ключевых проблем социальной политики. В связи с трудностями своевременного определения наиболее нуждающихся категорий населения в получении социальных услуг, наблюдается недостаток, либо несвоевременность финансирования, что отражается на общем уровне благосостояния населения Республики.

Применение приведенных выше показателей по оценке информированности при назначении социальных услуг наиболее эффективно отразится на соблюдении принципов равенства и справедливости в своевременном обеспечении необходимыми

средствами учреждений социальной инфраструктуры. Это позволит точнее выявлять аспекты социальных услуг, которые остро нуждаются в увеличении финансирования и потребности в финансовых и материальных ресурсах учреждений-поставщиков социальных услуг.

Таким образом, предлагаемый подход методического обеспечения позволит объективно реагировать на совокупность субъективных мнений относительно качественной оценки республиканских социальных программ, с точки зрения непосредственных получателей, следовательно, усовершенствовать работу первичного уровня социальной политики.

Отметим также, что предложенный подход не требует специфического программного обеспечения: для оценки социальных услуг по этой методике достаточно программ офисного пакета Microsoft Word и Microsoft Excel. Важным является вопрос периодичности проведения оценивания. Считаем, что оценивание должно происходить не реже одного раза в год. Оно может проходить и чаще, если организация или органы, регулирующие деятельность в сфере реализации комплекса социальной политики, будут видеть потребность в этом. Ещё одним преимуществом данной методики является то, что она не требует значительного финансирования. Финансирование необходимо для оплаты труда персонала и некоторых затрат на пользование компьютерами и канцелярию.

В процессе выбора респондентов для анкетного опроса наибольший вес должны иметь два критерия:

1. Физическая и умственная способность участвовать в опросе (это не тривиальное замечание, учитывая пожилой возраст и болезненное состояние многих получателей социальных услуг).
2. Продолжительность периода, в течение которого пользователь получает услуги (чем дольше, тем более вероятным должно быть его привлечение к опросу).

Можно применять и третий критерий – количество услуг, которые назначены получателю. По этому критерию уместно выбирать получателей, если необходимо получить информацию об уровне предоставления всех без исключения социальных программ.

В ходе выбора респондентов среди специалистов, реализующих социальные программы, наиболее убедительным

критерием для привлечения эксперта к оценке услуг является его опыт работы. Имеет смысл выбирать экспертов со значительным опытом работы, поскольку в этом случае эксперт начинает глубже понимать потребности получателей и ориентироваться в ситуации, сложившейся в сфере предоставления социальных программ.

Предложенный методический подход должен стать основой оценивания республиканской системы социальной политики. В этом случае результаты определения уровня качества социальной политики будут представлять собой исходную базу, которая найдёт место в стратегии развития Донецкой Народной Республики:

1. На всех территориальных (местных) уровнях для регулярного отслеживания ситуации в сфере реализации социальных программ и отслеживания краткосрочных изменений, а также оперативного реагирования.

2. На республиканском уровне для выявления устойчивых тенденций и их оценки, прогнозирования ситуации и среднесрочного планирования развития сферы социальной политики.

3. На республиканском уровне для принятия управленческих решений и стратегического планирования, а также для внесения изменений и дополнений в законодательно-нормативные акты.

Кроме этого, предлагаемая методика позволит оценить качественные аспекты функционирования системы реализации социальных программ. Такая информация способна существенно дополнить количественные показатели, формализованные в статистической и внутриведомственной отчётности учреждений-поставщиков. Получаемые в ходе мониторинга показатели смогут дополнять количественные характеристики системы социальной политики, повышая качество управленческих решений, поскольку в условиях политической неопределённости с ограниченным количеством ресурсов для ДНР информация является важным стратегическим ресурсом управления и напрямую зависит от полноты информационной базы. Именно поэтому предложенную методику целесообразно интегрировать в общую систему мониторинга системы социальной политики.

Следует также отметить, что в непризнанных республиках постсоветского пространства оценивание предоставленных социальных программ осуществляется на регулярной основе, но

только в количественных показателях. Поэтому предлагаемая методика может найти пользователей не только на территории ДНР, но и в других непризнанных республиках. Это крайне важно, поскольку эффективная работа с информацией предполагает проведение последовательных этапов, то есть, когда анализ имеющейся информации о состоянии предоставления социальных программ выявляет необходимость в дополнительной информации для принятия адекватного управленческого решения на республиканском уровне, создавая толчок для повторных исследований или сбора принципиально новых данных.

Для эффективного оценивания реализуемых республиканских социальных программ предлагается придерживаться следующих принципов:

1. Достоверность и точность информации, используемой в процессе оценки. Во время оценки следует использовать технические стандарты, что сделает возможным получение точной и достоверной информации о предмете оценки. В частности, методы сбора информации, используемые оценщиком, должны быть удобными для пользователей.

2. Компетентность. Специалистам необходимо действовать в пределах своей профессиональной компетентности и отказываться от проведения оценки, которая выходит за эти пределы.

3. Честность процесса оценивания, обеспечения равного доступа к информации. Если в ходе оценки происходят события, которые могут повлиять на итоговые результаты работы, следует своевременно информировать об этом заказчика опроса и все заинтересованные органы.

4. Соблюдение прав и свобод личности. Поскольку результаты оценки иногда приводят к негативным для заинтересованных сторон последствиям, то специалистам по оценке следует стремиться к минимизации указанных последствий, однако при условии, что этим не будут искажены оценочные выводы. Важно тщательно взвешивать необходимость проведения процедур оценивания в ситуациях, когда его результаты могут нанести вред отдельным лицам или организациям. Информацию для оценки должны оказывать добровольно, а лица, которые поставляют такую информацию, должны чётко представлять себе риски и способы использования такой информации. Специалисты по оценке

социальных программ должны уважать индивидуальные особенности лиц, привлечённых к оценке. Такие особенности могут быть связаны, в частности, с культурой, религией, полом, возрастом, ограниченными физическими возможностями и этническим происхождением.

5. Учёт общественных потребностей и направленность на общественное благосостояние.

Учитывая изложенное выше, предложенная методика должна обеспечить обобщение качественной оценки реализуемых республиканских социальных программ на местном уровне, создавая тем самым возможность информационного обеспечения в виде базы данных для оценивания социальных мероприятий на первичном уровне. Её внедрение в республиканскую практику путём включения общей системы мониторинга позволит объективно и комплексно оценить эффективность функционирования системы реализации социальных программ.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Объективная необходимость осуществления регулярного мониторинга и оценивания уровня качества и доступности республиканских социальных программ обусловлена потребностью в оценке качественной стороны их предоставления, и прежде всего – социальной эффективности этой деятельности и, соответственно, уровня реализации Республикой своих социальных функций в аспекте реализации комплекса социальных мероприятий. Учитывая то, что Донецкая Народная Республика находится в состоянии политической неопределённости, подвергается вооружённому давлению со стороны украинских военных формирований, каждый конкретный населённый пункт Республики имеет свою специфику в разрезе преобладания контингента получателей социальных программ.

Для реализации программы мониторинга оценки предоставляемых социальных программ по качественным показателям необходимо создание единой иерархической структуры информационной среды, которая бы аккумулировала имеющуюся информацию от первичного уровня – местных центров по реализации социальных программ – до республиканского уровня. Основная цель создания инфраструктуры данных по

качественной оценке социальной политики заключается в интеграции данных, собранных по республиканскому территориальному принципу, улучшение качества и доступности к программам социального назначения. Внедрение в ДНР республиканской инфраструктуры мониторинга данных для оценки предоставляемых социальных программ по качественным показателям позволит проводить единую социальную политику и координировать усилия различных уровней управления системы социальной политики с возможностью благоприятного влияния на общую стратегию Республики.

Список использованных источников

1. Бабешко Л.О. Эконометрика и эконометрическое моделирование: учебник / Л.О. Бабешко, М.Г. Бич, И.В. Орлова. – М.: Вузовский учебник; Инфра-М, 2018. – С. 85-92.
2. Бельчик Т.А. Оценка результативности социальной политики / Т.А. Бельчик // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 1 (часть 1). – С. 200-204.
3. Девятко И.Ф. Методы социологического исследования / И.Ф. Девятко. – М.: Книжный дом «Университет», 2009. – С. 26-28.
4. Ильясов Ф.Н. Шкалы и специфика социологического измерения / Ф.Н. Ильясов // Мониторинг. – 2014. – № 1 (119). – С. 15.
5. Максимова М.М. Социальная политика в отношении старших возрастных групп как основа преодоления социальной эксклюзии: экспертные оценки / М.М. Максимова, С.Г. Максимова, О.Е. Ноянзина // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2016. – № 6 (140). – С. 177-182.
6. Министерство труда и социальной политики Донецкой Народной Республики. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mtspdnr.ru/>
7. О порядке предоставления целевой гуманитарной (иной благотворительной) помощи и другой помощи населению Донецкой Народной Республики: распоряжение Главы Донецкой Народной Республики от 29.04.2015 г. № 58. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://doc.dnr-online.ru/wp-content/RasporiazhN58_29042015.

pdf.

8. Об организации назначения и выплаты социальных пособий на территории Донецкой Народной Республики: Указ Главы Донецкой Народной Республики от 29.04.2015 г. №162. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://doc.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2015/03/UkazN162_29042015_change.pdf.

9. Организация мобильных социальных офисов в Донецкой Народной Республике: опубликовано 25.11.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smdnr.ru/tag/mobilnyj-socialnyj-ofis/>.

10. Орлов А.И. Экспертные оценки: учебное пособие / А.И. Орлов. – М.: Изд-во «Изумруд», 2003. – С. 8-13.

11. Поддубная Т.Н. Мониторинг социальной защиты детей в регионе: методика социально-педагогической оценки / Т.Н. Поддубная // Известия ВГПУ. – 2008. – № 1. – С. 66-68.

УДК 343.35

МЕТОДЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ КОРРУПЦИИ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Рудченко Т.И.,

*канд. экон. наук, доцент
кафедры экономической
теории и государственного
управления*

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»;*

Носов В.А.,

*магистрант
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»*

В статье рассмотрены факторы возникновения коррупции в органах государственной власти, определены задачи предотвращения коррупции. Предложено проведение антикоррупционной экспертизы, призванной устранить несовершенство нормативных правовых актов. Приведена систематизация коррупционных рисков и обоснована деятельность консультационных совещаний, некоммерческих организаций, общественных экспертных советов и применение интернет-технологий. Предложены разработка и принятие административных регламентов и формирование нулевой толерантности общества к механизмам коррупционного поведения, что позволит не только эффективно предотвращать коррупционные действия, но и построить доверительные и транспарентные взаимоотношения между личностью, социумом и государством.

Ключевые слова: общественное доверие, гражданское общество, коррупция, государственные служащие, коррупционные риски, профилактика коррупции, антикоррупционная экспертиза, коррупциогенные факторы, административный регламент, этический кодекс.

The article considers the factors of corruption in government departments, defines the tasks for preventing corruption. It proposes to conduct anti-corruption expertise, which is designed to eliminate the imperfection of regulatory legal acts. The systematization of corruption risks is given and the activities of consulting meetings, non-profit organizations, public expert councils and the use of Internet technologies are justified. The development and adoption of administrative regulations and the formation of zero tolerance of society to the mechanisms of corrupt behavior is proposed.

Keywords: public trust, civil society, corruption, government employees, corruption risks, corruption prevention, anti-corruption expertise, corruption factors, administrative regulations, code of ethics.

Постановка задачи. Коррупция является серьёзным преступлением, подрывающим поступательное и сбалансированное социально-экономическое развитие общества. Важность её предотвращения зафиксирована в главе II Конвенции ООН против коррупции (2003 г.), которую ратифицировали почти 180 государств мира. Важно отметить, что органы государственной власти, способные успешно противодействовать коррупции, уверенно приобретают легитимность в восприятии граждан и доверие в социуме.

Вместе с тем и на сегодняшний день ни одна страна, ни одно общество не обладают иммунитетом от коррупции, которая угрожает стабильности и безопасности общества, институтам и ценностям демократии, представлениям о справедливости и этическим нормам, устойчивому развитию и верховенству закона.

К основным задачам снижения уровня и предотвращению коррупционных явлений следует отнести: раскрытие и устранение факторов и условий, способствующих коррупции; предупреждение совершения коррупционных действий; обеспечение работоспособного и эффективного правового регулирования в отношении предотвращения коррупционных явлений; создание адекватного и результативного механизма организации, надзора и контроля по препятствованию коррупции посредством правовых, институциональных, экономических и социальных мер; участие общественности и организаций гражданского общества в противодействии коррупции; продвижение прозрачного и открытого предоставления государственных услуг.

В отношении коррупции справедливым будет утверждение,

что «профилактика лучше лечения», потому что даже успешное преследование и исполнение наказаний происходит после того, как преступление уже совершено и присутствуют негативные последствия коррупционных действий. Повышение осведомлённости и усиление нетерпимости общественности к коррупции, укрепление целостности государственного управления, выявление и устранение вероятности коррупции посредством оценки коррупционных рисков являются актуальными на современном этапе формирования гражданского общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Тема антикоррупционной борьбы в государственных органах занимает приоритетное направление в исследованиях М. Вебера, Г. Зиммеля, Э. Дюркгейма, которые сделали акцент на моделях неправомерного поведения чиновников. С. Хантингтон и Я. Тарковски рассматривали коррупцию как способ постепенного формирования институтов, необходимых развивающимся странам для создания и развития демократического общества, когда коррупция не столько результат отклонения от норм поведения, сколько расхождение между нормами и формирующимися моделями поведения.

Противодействие коррупции в законодательных и исполнительных органах власти нашло отражение в работах С. Роуз-Аккерман.

Фундаментальные исследования по проблемам коррупции провели и российские учёные. Работы С.Ю. Азовского, С.А. Воронцова, Л.В. Гевелинга, В.В. Лунеева, Ю.Н. Демидова, М.В. Королевой посвящены разработке механизма противодействия коррупции в органах государственной власти и местного самоуправления. Исследованием принципов и направлений антикоррупционной политики занимались С.В. Алексеев, В.В. Астанин, М.И. Левин. Вопросам увеличения эффективности сотрудничества между органами государственной власти и гражданским обществом уделяли внимание Г.А. Сатаров, С.С. Сулакшин, Е.А. Панфилов. Урегулирование конфликта интересов, проведение антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов исследованы И.С. Изолитовым, А.В. Кудашкиным. Меры правового противодействия рассмотрены в работах Б.В. Волженкина, В.В. Голубева, П.А. Кабанова, В.С. Комиссарова, А.И. Долговой.

Актуальность. Однако остаются недостаточно разработанными вопросы подготовки и внедрения чётких и последовательных мер, направленных на предупреждение коррупции в современных условиях, требующих постоянной и всеобъемлющей работы всех ветвей власти, в связи с чем возникла насущная потребность в проведении научно-практических исследований по данной проблеме.

Цель статьи – проанализировать факторы возникновения коррупции в органах государственной власти и разработать действенные методы предупреждения и предотвращения коррупционных действий в органах государственной власти для достижения стабильности и безопасности общества, соответствия институтам и ценностям демократии, представлениям о справедливости и морали, устойчивому развитию и верховенству закона.

Изложение основного материала исследования. Коррупция имеет древние корни, дефиниция встречается уже в Римском праве и первоначально касалась противоправных действий в судебной практике. Термин «*corruptere*» означает повреждать, разрушать, подкупать. Коррупционные проявления берут начало с образования государств, выбора или назначения должностных лиц, осуществляющих функции представителей власти. Проблемы коррупции актуальны для любого исторического периода, и стали элементом истории любого государства [1].

Именно государственные властные структуры являются наиболее коррумпированными и на сегодняшний день. На степень коррупции в органах государственной власти влияют имеющиеся у чиновников возможности распределять денежные потоки и материальные ресурсы, оказывать влияние на механизм предоставляемых услуг, интенсивные и многократные контакты с различными категориями граждан и организациями. Коррупция в органах государственной власти считается наиболее опасной, поскольку её разрушительное воздействие происходит как прямо, так и опосредованно. Коррупционные проявления ослабляют функционирование государственных органов и препятствуют устойчивому развитию экономики. Особенную угрозу представляет системная коррупция, отличие которой от традиционной состоит в том, что она обретает новую форму в виде политической

коррупции и при этом «субъекты коррупционных отношений превращаются в членов одного преступного сообщества» [2].

Эффективная борьба с коррупцией возможна лишь в том случае, когда разработан своевременный комплекс профилактических мер, детально проанализированы её первопричины, определены механизм и средства целенаправленного воздействия.

Основными факторами возникновения коррупции в государственном управлении являются:

1) сложившаяся система поведения в среде чиновников; массовая культура, благоприятствующая толерантному отношению к коррупционным проявлениям; специфика исторического развития;

2) клановость госаппарата, традиции «кумовства», обычаи «подношения» подарков-взяток;

3) отсутствие понятной и транспарентной законодательной базы, неоднократные реформы экономического законодательства; несоразмерность применяемого наказания за коррупцию; наличие «лазеек», позволяющих субъективную интерпретацию нормативных правовых актов; несовершенство антикоррупционного законодательства;

4) закрытость от общественности; отсутствие полноценного гражданского контроля;

5) низкий уровень нравственности и компетентности управленческих кадров;

6) недостаток политической воли руководства страны; слабое практическое применение антикоррупционных программ, итогом которых являются «поверхностные» результаты в борьбе с коррупцией.

Выбор мер профилактики коррупции, применяемых в разных странах, является уникальным и зависит не только от социально-политической обстановки и стабильности в экономической сфере, но и территории, численности проживающего населения и его плотности, роли исповедуемой религии. Так, к приоритетным методам можно отнести антикоррупционную экспертизу нормативных правовых актов, разработку административных регламентов, общественный контроль, внедрение нравственных и этических норм. Пункт 3 статьи 5, принятой Генеральной

Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г. Конвенции Организации Объединённых Наций против коррупции гласит: «Каждое государство-участник стремится периодически проводить оценку соответствующих правовых документов и административных мер с целью определения их адекватности с точки зрения предупреждения коррупции и борьбы с ней» [3].

Поскольку одним из источников коррупции является несовершенство разрабатываемых и принимаемых законодательных актов, то одним из ведущих методов противодействия должна стать экспертиза законодательства на коррупциогенность.

Антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов призвана способствовать существенному увеличению качества и эффективности нормотворческого процесса и предназначена внести в законотворческую практику специальные стандарты построения нормативных предписаний, значительно уменьшающих у государственных служащих вероятность умышленного отклонения от поставленной модели поведения с целью совершения коррупционного деяния. Перед законодательными и контрольно-надзорными органами, юриспруденцией стоит масса вопросов по увеличению эффективности и доброкачественности экспертной работы, допускающей использование только законных, прозрачных, доступных форм и методов. Антикоррупционная экспертиза должна содержать процесс прогнозирования в нормативных предписаниях потенциальных социально-правовых последствий, к которым может привести несоответствующее поведение чиновников, использующих своё должностное положение и связанные с ним полномочия не по назначению. Это значит, что при оценивании нормативных актов целесообразно делать упор не только на юридические знания, но и на понимание ключевых коррупционных рисков, проявляющихся при реализации некоторых видов государственной деятельности, на знание различных форм коррупционных отношений, возникающих в органах власти. Лицу, которое проводит экспертизу, необходимо пройти подготовку, получить полную информацию: о понятии и признаках коррупции; причинах, приводящих к коррупционным правонарушениям; условиях, влияющих на рост коррупционных рисков; самых распространённых коррупционных практиках.

Исходя из того, что антикоррупционная экспертиза как способ

предупреждения коррупции призвана устранить недочёты в нормативных правовых актах, то при их разработке необходимо опираться на добросовестность правотворческого органа. Установить умысленность или неумысленность включения коррупциогенных факторов в нормативно-правовые акты довольно затруднительно, как и доказать, что они внесены туда осознанно и могут быть реализованы с преступной мотивацией. Вполне вероятно, что правотворческий орган выбрал несоответствующую нормативно-правовую структуру при установлении полномочий всех прав и обязанностей органов государственной власти и госслужащих. Нормативно-правовая структура может быть успешно модернизирована без вреда для правового регулирования. Антикоррупционная экспертиза способна повысить качество нормативно-правовых структур и результативность принятия госслужащим решений в необходимой управленческой ситуации.

Понятие коррупциогенного фактора является важнейшей составляющей антикоррупционной экспертизы. Коррупциогенные факторы – положения разрабатываемых и принятых нормативных актов, очерчивающих для правоприменителя обширные границы свободы усмотрения или вероятность безосновательного использования исключений, а также положения, имеющие расплывчатые, трудноосуществимые и (или) обременительные запросы к гражданам и организациям, которые могут спровоцировать коррупцию. Коррупциогенность нормативных правовых актов способствует проявлениям коррупции в процессе правоприменения. Надо полагать, что всякий коррупциогенный фактор формирует конкретные условия для осуществления коррупционных правонарушений, т.е. пакет коррупционных рисков. Приведём систематизацию данных рисков:

1) принятие неудовлетворительного управленческого решения органом власти или государственным служащим, которое касается прав и обязанностей граждан и организаций, или необоснованный отказ в принятии решения вообще;

2) отклонение от предписанного регламента принятия решения органом власти или государственным служащим при рассмотрении различных дел, касающихся реализации прав и обязанностей граждан и организаций, или самостоятельное изменение ими данного порядка;

3) предоставление органом власти или государственным служащим льгот и привилегий конкретным категориям граждан либо неаргументированный отказ в таких законных преимуществах;

4) принятие государственным служащим решения, не входящего в сферу его должностных обязанностей, либо расширенная трактовка своих полномочий;

5) предъявление к гражданам со стороны государственного служащего трудноосуществимых или обременительных требований, не основанных на принятых нормах действующего законодательства.

Следовательно, основой при мониторинге коррупциогенности в нормативном предписании должна стать оценка добросовестности правоприменителя, в деятельности которого не исключена возможность использования недоработок правотворческого органа в корыстных целях. Без этой презумпции сложно сделать абсолютно корректное заключение о присутствии коррупциогенного фактора, несмотря на то, что её наличие усложняет процесс правового регулирования и может уменьшить продуктивность правоприменительной деятельности. Высокий уровень коррупции, низкая степень правовой культуры общества и подготовленности правоприменителя мотивируют к использованию указанной презумпции.

Государственные структуры не могут осуществлять полномасштабный контроль коррупционных проявлений без активного участия гражданского общества. Взаимодействие должностных лиц и граждан зависит от уровня открытости процесса принятия решения органами власти. Отсутствие реального контроля создаёт у субъектов властной деятельности ложное чувство вседозволенности, резко снижающее эффективность, оперативность и правомерность их деятельности [4, с. 105]. Граждане должны иметь возможность знать, по каким правилам работают государственные органы, иметь доступ к несекретной информации, принимать участие в процедуре рассмотрения вопросов, непосредственно касающихся их интересов.

Реализация принципа открытости невозможна без активного объединения людей в общественные организации: работа

консультационных совещаний, некоммерческих организаций, общественных экспертных советов и применение интернет-технологий.

Консультационным совещанием является объединение большого количества граждан, когда все желающие высказываются по вопросам борьбы с коррупцией. Привлекать туда необходимо не только людей, имеющих представление о практике бытовой коррупции, но и сталкивающихся с более высоким уровнем коррупционных проявлений (бизнесмены, журналисты, представители науки). Приоритетом должны стать интересы общества, а не конкретных групп и лиц.

Некоммерческие организации могут регулярно мониторить и анализировать социальные проблемы, предлагать возможные пути решения, объединяясь в региональные и межрегиональные информационные структуры. Антикоррупционными направлениями работы некоммерческих организаций могут стать: концентрация усилий на трансформации общественной культуры и изменение укоренившейся системы ценностей; активность в правотворчестве; контроль работы государственных органов власти в финансово-хозяйственной сфере, подборе кадров на службу.

Общественные экспертные советы могут создаваться во всех эшелонах государственной власти на бесплатной основе, включать представителей общественных объединений и проводить приём граждан, рассматривать проблемы, выработать варианты их решения. Деятельность общественных экспертных советов должна иметь перманентный, а не спорадический характер и базироваться на следующих принципах:

– открытый и прозрачный характер регистрации, утверждения состава и порядка работы при органе власти;

– осуществление приёма различных категорий граждан и организаций большей частью представителей экспертного совета по вопросам нарушения законодательства с записью всех обращений в единый реестр;

– наличие совместного плана работы экспертного совета с органами государственной власти;

– проведение публичных встреч со СМИ по рассмотренным вопросам и обсуждение подготовленных предложений по возможному их решению.

При реализации императива открытой деятельности важную роль играют интернет-технологии, деятельность которых реализуется в следующих направлениях:

1) размещение в интернет-сети широко доступной информации о фактах коррупции в органах власти. Для этого необходимо увеличить посещаемость соответствующих сайтов с помощью специальных PR-акций и рекламы, а популярность поддерживать размещением на ресурсе эксклюзивных и сенсационных материалов;

2) традиционная информация на сайтах органов власти имеет «сухой» официальный вид, поэтому для привлечения внимания и усиления противокоррупционных мер целесообразно опубликовать также и данных о движении бюджетных средств, размещении государственного заказа и проведении конкурса на него, управлении государственной и муниципальной собственностью;

3) размещение в интернет-сети понятной большинству населения информации об антикоррупционном законодательстве, что повысит уровень правовой грамотности общества.

Открытое и регулярное взаимодействие граждан с органами государственной власти поможет в разрешении назревших социальных проблем и как мера профилактики коррупции будет содействовать снижению уровня коррупционных проявлений.

Ещё одним существенным методом предупреждения коррупционной деятельности является внедрение специального стандарта, который бы регламентировал исполнение государственных функций и предоставление услуг, способствовал повышению их качества и доступности. Эффективной мерой борьбы с произволом государственных служащих является разработка и принятие административных регламентов функционирования органов власти и оказания ими услуг. Административный регламент фиксирует сроки и определяет порядок действий, т.е. определяет административные процедуры, влияющие на эффективность и оперативность функционирования органов власти. Представляя собой один из основных источников оптимизации работы властных структур, административные регламенты должны включать необходимую и достаточно полную информацию для лиц и организаций, с одной стороны, чиновников

– с другой. Для гражданина принятие административных регламентов должно обеспечить упрощение процедуры получения соответствующей услуги и информации, повысить открытость и прозрачность деятельности государственных служащих и органов [5, с. 14].

Отсутствие чёткого регулирования предоставления услуг в различных видах деятельности влечёт злоупотребления властью и формирует у людей негативное отношение к государственным органам, создаёт впечатление их массовой коррумпированности (например, должностное лицо может ставить барьеры для открытия и развития бизнеса). Функция оказания услуг нередко передаётся государственным предприятиям или учреждениям, так называемым «околоведомственным» структурам, обслуживание у которых платное, дорогостоящее и монопольное. Также возможно дробление предлагаемых услуг на составные части, каждая из которых требует дополнительной платы. Обойти такую систему не представляется возможным. Разнообразные лицензии, субсидии, выделение средств из государственного бюджета и фондов во многих случаях перераспределяются по размытым критериям. Указанные проявления позволяют государственным служащим применять избирательное субъективное решение по вопросу: заявление какого субъекта удовлетворить, а какого – нет.

Административный регламент может иметь внешний и внутриведомственный характер, он является нормативным актом, включающим нормы административного права, регулирующим различные взаимодействия управленческого характера. Предписания содержат инструкции, обязательные для проведения в жизнь всеми государственными служащими, попадающими под его координирующее воздействие. Гарантия исполнения административного регламента реализуется через меры принуждения и стимулирования.

Оптимизация выполнения государственных функций и оказания государственных услуг должна включать в себя:

- структурирование административных процедур и действий;
- избавление от переизбытка административных процедур и действий, не противоречащих действующим законам и другим нормативным правовым актам;
- уменьшение количества документов, предоставляемых

гражданами или организациями должностным лицам, выполняющим властные функции и оказывающим государственные услуги;

– практику использования форм документов, которые помогут исключить возможность многократного предоставления однотипной информации;

– использование политики сокращения прямого физического взаимодействия граждан с должностными лицами;

– применение информационных и коммуникационных технологий при оказании государственной услуги, позволяющее проводить межведомственные согласования без участия граждан [6];

– снижение сроков предоставления услуг, в том числе некоторых административных процедур и действий в пределах своих государственных функций;

– привлечение к ответственности за невыполнение пунктов административных регламентов при реализации административных процедур.

Наиболее перспективной практикой стал бы отказ от принятия разных видов регламентов (органов исполнительной власти, исполнения государственных функций, оказания государственных услуг) в пользу одного регламента функционирования органа, который включал бы предписания, регулирующие порядок выполнения властью государственных обязанностей и предоставления услуг. Существование одного регламента будет содействовать более позитивному восприятию обществом правил и методов работы представителей властных структур.

Значительную роль в регулировании деятельности государственных чиновников играют должностные регламенты для служащих государственных органов. Необходимо упорядочить трудовую деятельность чиновников, занимающихся выдачей лицензий, разрешений, подробно прописав порядок их действий, начиная с момента принятия документов от граждан и организаций до выдачи им соответствующих документов. Установка детальных норм, регламентирующих работу должностных лиц, запретит на усмотрение чиновника: принимать или не принимать документ, определять сроки разрешения вопроса и продления документа. При этом отчётность и гласность должны стать незаменимой

составляющей эффективного контроля.

Для продуктивного противодействия коррупционным проявлениям принципиальное значение имеет подробное изложение административных процедур в следующих видах деятельности: размещение государственных заказов; выполнение контрольных и надзорных проверок; зачисление на правоохранительную службу; лицензирование различных сфер деятельности; оформление прав и совершение сделок с недвижимостью; продажа и аренда земельных участков; предоставление кредитов и субсидий; управление государственным имуществом.

Важное место в противодействии и предупреждении коррупции занимают моральные и этические нормы социума. Индекс восприятия коррупции обществом, публикуемый международной независимой организацией «Transparency International» с 1995 г., строится на шкале коррумпированности от нуля (показывает очень высокий уровень коррупции) до 100 (показывает очень низкий уровень коррупции) [7]. Лидером индекса в 2018 году стала Дания с индексом 88, низкий уровень восприятия коррупции показывают Финляндия, Швеция, Сингапур, Швейцария, где индекс составляет 85; далее следуют Германия – 80, Соединённые Штаты Америки – 71, Израиль – 61, Польша – 60. Низкий уровень индекса и, соответственно, высокий уровень восприятия коррупции имеют Беларусь – 44, Индия – 41, Украина – 32, Казахстан – 31, Россия – 28 [8].

Нулевая толерантность общества к механизмам коррупционного поведения является базовой в эффективной борьбе с коррупцией и построении транспарентных взаимоотношений между личностью, социумом и государством. Поведение должностного лица должно оцениваться как с позиции этики, так и социальной справедливости. Модель общественного поведения в современных политических и экономических условиях требует внедрения прогрессивных морально-этических стандартов. Искажённое представление о профессиональной этике, недостаток мотивации со стороны государства ведёт к тому, что должностные лица руководствуются в первую очередь меркантильными интересами. Формирование культуры и этических стандартов является заданием, требующим инновационного решения.

В мировой практике основные направления эволюции государственной службы связывают с идеей «нового государственного менеджмента» (New Public Management), формированием эффективных, гибких и легко адаптирующихся систем управления, усилением требований к этичности, повышением моральных стандартов поведения государственного служащего [9].

Международный кодекс, регламентирующий поведение государственных служащих, включает: общие основы поведения должностных лиц; конфликт интересов, в том числе отказ от получения единоличных выгод; необходимость раскрытия информации о своих доходах; упорядочивание процедуры принятия подарков и иных знаков внимания; сохранность конфиденциальной информации. Практика реализации этических стандартов в работе должностных лиц органов власти производится такими методами как тренинги, социальные аудиты, кодексы этики, функционирование комитетов по этике. Фундаментальной задачей составления этических кодексов на современном этапе является формулирование и распространение в профессиональной среде чиновников основ и моделей корпоративной этики, направленных на решение нравственных проблем и спорных моментов, предупреждение злоупотреблений в работе государственных служащих. Соблюдение этических стандартов даст эффективный результат, когда укоренится в сознании большинства государственных служащих и станет их внутренним убеждением. Такие качества как чувство долга, добросовестность, добропорядочность должны формироваться задолго до принятия на службу и кристаллизироваться в процессе её выполнения.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Формирование эффективной противокоррупционной стратегии должно базироваться на следующих ключевых аспектах:

– процесс создания проекта должен контролироваться максимально автономным органом, имеющим опыт и политическую поддержку, включать разработки важнейших заинтересованных сторон;

– содержать предварительную оценку и диагностику главных коррупционных проблем, а также возможных препятствий на пути

реализации эффективной антикоррупционной политики, выявлять пробелы и лакуны в понимании проблем коррупции;

– ставить перед собой достаточно амбициозные, но вместе с тем реалистичные цели в предотвращении и противодействии коррупции, определять основные приоритеты в краткосрочной и долгосрочной перспективе, вырабатывать последовательность этапов и шагов;

– содержать план реализации, в котором ответственность и надзор за исполнением возлагается на определённую координационную группу;

– предусматривать возможный механизм сотрудничества заинтересованных сторон.

– разработать план мониторинга и оценки воздействия с целью гарантированного исполнения и достижения желаемого влияния.

Предотвращение коррупции и устранение коррупционных рисков возможно следующими методами:

1. Принятие эффективной и скоординированной антикоррупционной политики и разработка антикоррупционной стратегии, которая выявляет возможные причины и предусматривает практические, скоординированные и эффективные меры по устранению источников коррупции.

2. Создание справедливой и прозрачной системы государственных закупок, основанной на принципах объективности, транспарентности и конкуренции, что позволит не только достичь экономии государственных средств, но и будет способствовать достижению целей правительства в области устойчивого социально-экономического и политического развития.

3. Укрепление целостности государственного сектора путём прозрачного и подотчётного гражданам государственного управления, устранение основы для конфликтов интересов, установление чётких «правил игры», что усилит результативность деятельности министерств и ведомств, обеспечит эффективность законодательства, правоохранительных органов и государственной службы.

4. Повышение публичной отчётности и прозрачности с целью формирования осведомлённого и грамотного общества со свободным доступом к информации, что является мощным

сдерживающим фактором для коррупции.

Предложенные методы профилактики коррупции рассчитаны не столько на уменьшение имеющихся ситуативных коррупционных проявлений, сколько на выявление и ликвидацию причин и факторов их появления в долгосрочной перспективе. Поэтому есть необходимость в дальнейшем развитии способов предупреждения коррупционных действий не только законодательными путями, но и мерами организационного характера, что позволит устранить фундаментальные причины коррупции в органах государственной власти. Государство в процессе реализации антикоррупционной программы должно занять жёсткую и бескомпромиссную позицию, что позволит коренным образом изменить настроения людей и общества в целом.

Список использованных источников

1. Нисневич Ю.А. Политика и коррупция: коррупция как фактор мирового политического процесса: монография / Ю.А. Нисневич. – М.: Юрайт, 2018. – 240 с.

2. Привалов К.В. Коррупция и системная коррупция: содержание понятий и основные направления противодействия / К.В. Привалов // Научная сессия ГУАП. Сборник докладов. В 3-х ч. – СПб.: ГУАП, 2018. – С. 290-295.

3. Конвенция Организации Объединённых Наций против коррупции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/corruption.shtml.

4. Плотников А.А. Общественный контроль и его потенциал в противодействии коррупции / А.А. Плотников // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2013. – № 2. – С. 105.

5. Заключимская А.Н. Административные регламенты: инструменты современного государственного управления и новый институт административного права / А.Н. Заключимская, Н.Н. Федосеева // Административное право и процесс. – 2010. – № 5. – С. 14.

6. Мухаметов Д.А. Интернет-технологии против коррупции / Д.А. Мухаметов, О.И. Клевцов, А.И. Аблязова // Аллея науки. – 2017. – № 7. – С. 587-591

7. Кириленко В.П. Коррупция как угроза безопасности России и нарушение деловой этики государственных служащих / В.П. Кириленко, Р.В. Дронов // Управленческое консультирование. – 2016. – № 8 (92). – С. 8-14.

8. Transparency International. Индекс восприятия коррупции 2018. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// www.transparency.org/cpi2018](https://www.transparency.org/cpi2018).

9. Ефимова Н.С. Этика государственного служащего – условие карьерного развития профессионала / Н.С. Ефимова, Е.О. Чорна, А.Р. Александрова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// sites.google.com/site/licnostprofessionalahome/obespecenie-bezopasnosti-ziznedeatelnosti-i-zdorova-licnosti-professionalahome/etika-gosudarstvennogo-sluzasego-uslovie-karernogo-razvitia-professionalahome](https://sites.google.com/site/licnostprofessionalahome/obespecenie-bezopasnosti-ziznedeatelnosti-i-zdorova-licnosti-professionalahome/etika-gosudarstvennogo-sluzasego-uslovie-karernogo-razvitia-professionalahome).

УДК 331.5.024

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ПОДГОТОВКЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ И ЕГО ВНЕДРЕНИЕ В ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Рудченко Т.И.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической теории и
государственного управления
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»;*

Хасап И.С.,

*главный специалист отдела
статистики труда
Главного управления статистики
Донецкой Народной Республики*

Статья посвящена исследованию механизма определения и прогнозирования потребности в подготовке квалифицированных кадров на рынке труда с учётом современных экономических и социальных условий. Проанализирован советский опыт, а также практика зарубежных стран в прогнозировании потребностей в профессиональных кадрах. Отмечена необходимость создания моделей и методик управления структурой кадров, которые смогут обеспечить равновесие спроса и предложения на рынке труда. На основании анализа сложившейся ситуации с подготовкой кадров в Донецкой Народной Республике разработаны этапы организации

прогнозирования потребности экономики в кадрах.

Ключевые слова: рынок труда, спрос и предложение трудовых ресурсов, структура подготовки кадров, кадровый потенциал, кадровое прогнозирование, моделирование потребности в специалистах, балансовая многофакторная модель.

The article is devoted to the study of the mechanism of determining and forecasting the need for training of qualified personnel in the ore market, taking into account modern economic and social conditions. The Soviet experience, as well as the practice of foreign countries in forecasting the needs for professional staff are analyzed. The necessity of creating models and methods of personnel structure management, which can ensure the balance of supply and demand in the labor market, is noted. Based on the analysis of the current situation with training in the Donetsk People's Republic, the stages of the organization of forecasting the needs of the economy in personnel have been developed.

Keywords: labor market, supply and demand of labor resources, structure of personnel training, personnel potential, personnel forecasting, modeling of the need for specialists, balance multi-factor model.

Постановка задачи. Структурные сдвиги в экономике, стремительный научно-технический прогресс вызывают необходимость совершенствования государственной политики по регулированию профессионально-квалификационной структуры подготовки кадров как специалистов с высшим образованием, так и рабочих профессий, а также переподготовки и повышения квалификации. Необходимость в этом обусловлена и массой макроэкономических проблем: дисбалансом на рынке труда и рынке образовательных услуг, безработицей, нерациональным использованием кадров, несоответствием между качеством рабочей силы и оплатой труда, дефицитом необходимых квалифицированных специалистов и низким спросом на имеющиеся кадры.

Устаревшая структура подготовки специалистов, отсутствие прогнозирования потребности в кадрах не соответствуют текущим и перспективным потребностям рынка труда. Следует признать, что рыночная система не может самостоятельно обеспечить баланс между спросом и подготовкой специалистов различных профессий. В связи с этим требуется планирование деятельности учебных заведений на основании государственного заказа на подготовку кадров с учётом среднесрочной и долгосрочной перспектив, что позволит повысить качество стратегических решений, снизить затраты на переподготовку кадров и повысить уровень трудоустройства будущих выпускников [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Различные

аспекты взаимодействия рынка рабочей силы и образовательных услуг рассматриваются в трудах зарубежных учёных Р. Уилсона, Дж. Бьюкенена, Г. Мигера, К. Лютца, Р. Лукаса, Ф. Пенга. Проблемы профессиональных и отраслевых различий в структуре рабочей силы проанализированы М. Вебером, К. Поланьи, Дж.К. Гэлбрэйтом. Исследованием структурных трансформаций производства и занятости занимаются академические и правительственные институты и организации разных стран, например, Комиссия по вопросам занятости и профессиональной подготовки (Великобритания), Бюро трудовой статистики (США), Институт исследований экономической структуры (ФРГ).

Среди российских исследователей формированием отраслевых и профессиональных пропорций структуры занятости занимались Р. Капелюшникова, И. Козина, Р. Колосова, Л. Ишкова, В. Гуртов, С. Сигова, А. Кекконен. Анализ профессионального дисбаланса на рынке труда содержится в работах С. Северова, Н. Перепелкина, А. Московской и др.

Вместе с тем конкретные аспекты разработки механизма определения и прогнозирования потребности в профессиональных кадрах на рынке труда остаются несовершенными и требуют более глубокого анализа и дальнейших исследований с учётом стремительных научных, технических и технологических преобразований.

Актуальность. Поскольку основной целью образования является подготовка специалистов с навыками и компетенциями, востребованными экономикой, то необходимо, прежде всего, определить потребность государства в квалифицированных кадрах, а также разработать механизм согласования интересов государства, учебных заведений, работодателей и выпускников. В связи с тем, что процесс подготовки специалистов является длительным, то следует уже сегодня исходить из перспективных потребностей. Поэтому разработка эффективной модели прогнозирования профессионально-квалификационной структуры подготовки кадров выступает важной научной задачей и является актуальной.

Цель статьи – исследовать механизм определения и прогнозирования потребности в подготовке квалифицированных кадров на рынке труда с учётом современных экономических и социальных условий.

Изложение основного материала исследования. Для стабильного развития экономики приоритетную роль играет развитие человеческих ресурсов и наличие квалифицированных кадров. Современная рыночная экономика особенно требовательна к уровню образования и качеству трудовых ресурсов, подготовке и квалификации, их социальной мобильности, профессионализму. Мировой экономический кризис привёл к массовым сокращениям рабочей силы, снижению потребности большинства сфер экономики в трудовых ресурсах. Но внедрение ряда результативных экономических и политических мер откроет возможность вывода экономики на новый уровень инновационного развития с прогрессивной системой профобразования, отвечающей принципам опережающего развития. Переход на следующую ступень развития находится в прямой зависимости от организации профессионального образования как неотъемлемой части социально-экономической инфраструктуры. Положительные сдвиги будут реальны при внедрении ряда мер: создании моделей и методик управления структурой кадров, которые смогут обеспечить равновесие спроса и предложения на рынке труда и согласовать его с перспективными задачами. Во избежание квалификационного дисбаланса возникает необходимость внедрения мобильной системы подготовки квалифицированных кадров на отраслевом и территориальном уровнях, уровне предприятий, учреждений и организаций. Требуется разработка прогрессивных моделей и методик изучения и прогнозирования потребности в обучении, переквалификации, повышении квалификации трудовых ресурсов. Отсутствие превентивных мер неизбежно приведёт к критическому уровню недостатка квалифицированных кадров [2].

Исследование и создание методических инструментов долгосрочного практического прогнозирования потребности в кадрах, регулярное отслеживание ситуации на рынках труда и сферы образования позволят планировать количественную подготовку кадров в образовательных учреждениях, производить краткосрочные и среднесрочные прогнозные расчёты. Кроме того, обеспечат своевременное предвидение и прогнозирование будущих изменений на рынке труда, реальную оценку сложившейся ситуации, умение предугадать востребованность работодателями квалификации работников.

На данный момент существует ряд проблем во взаимодействии рынка труда и сферы образования: несоответствие потребности работодателей в кадрах (в отношении опыта работы, профессиональных умений, практики делового общения, навыков работы в команде, дисциплинированности и ответственности) и наличия данных качеств у молодых специалистов; отсутствие желания у работодателей оказывать социально-психологическую поддержку молодым кадрам и осуществлять их профориентационное обучение; недостаточная разработанность механизма сотрудничества по данному вопросу со стороны учебных заведений; дисбаланс численности желающих получить образование, которое востребовано на данный момент, с качеством образования и численностью образовательных учреждений; расхождения между сферой притязаний желающих получить образование и их индивидуальными социально-психологическими особенностями, которые зависят от различных социально-политических и экономических причин [3].

В настоящее время системный подход к определению и прогнозированию спроса в квалифицированных специалистах с учётом трансформации структуры экономики так и не сформирован. Поэтому следует обратить внимание как на прошлый опыт СССР, так и на современную практику развитых стран, что позволит совершенствовать государственную политику по регулированию профессионально-квалификационной структуры подготовки кадров, создать гибкую, адаптивную и эффективную систему образования и подготовки профессиональных кадров, которая наряду с наукой и охраной здоровья выступит залогом экономического роста.

В Советском Союзе баланс трудовых ресурсов являлся частью народнохозяйственного баланса и включал систему индикаторов, отражающих использование рабочей силы, в том числе: количество, пол, возраст, социальные группы, отрасли, виды занятости, профессии [4].

Объёмы подготовки специалистов с высшим образованием определялись задачами государственного плана социально-экономического развития страны. Министерства и ведомства ежегодно разрабатывали показатели приёма в вузы, согласовывая их с Госпланом и Минвузом, опираясь на данные о количестве

рабочих мест в отраслевом разрезе, о планах развития всей экономики и её отдельных отраслей, прогнозируемой потребности в замещении специалистов. Расчёты производились с учётом требований НТП, планируемым развитием и размещением отраслей, объёмами производства, демографическими процессами, балансом рабочей силы в плановом периоде, производительности труда и т.п. [5]. Кроме того, разрабатывался и расчётный показатель численности студентов в вузах на начало учебного года, на основе которого определялась потребность вузов в бюджетном финансировании.

В США Агентство трудовой статистики на протяжении более 50 лет анализирует спрос на квалифицированные кадры и публикует результаты исследований дважды в год. Издаются такие материалы, как «Обзор рабочей силы», «Прогноз занятости профессиям», «Прогноз потребности в переподготовке». Прогнозы базируются на основных макроэкономических показателях (фискальная и денежная политика, государственные расходы, цены на энергоносители и др.). Прогнозируется спрос на предметы потребления, составляются таблицы межотраслевого баланса, определяются темпы развития экономики.

Моделирование потребности в специалистах является многоэтапным, прогнозы численности и состава трудовых ресурсов разрабатываются по 136 группам на основе «Текущего мониторинга населения», учитываются пол, возраст, этнические группы. Разрабатывается несколько сценариев, выбирается наиболее вероятный для составления прогноза, после чего данные рассматриваются во временной перспективе, избираются показатели по интересующему году и модель для заданной группы. Учитывая факторы занятости по видам хозяйственной деятельности (оплата труда, количество рабочих мест и др.), формируется спрос на трудовые ресурсы, который согласовывается с данными по производству и производительности труда. Для определения прогноза занятости по профессиям используется матрица «вид хозяйственной деятельности – профессия», которая охватывает 300 видов деятельности и 700 профессий.

В Германии используют две самостоятельные модели прогнозирования изменения экономики государства.

Немецкая межотраслевая модель прогнозирования изменений

в структуре экономики (INFORGE) является эконометрической и разработана Институтом исследований экономической структуры. Она описывает экономику по регионам и 59 отраслям, глубоко структурирована по секторам и ежегодно обновляется. INFORGE содержит модуль «затраты – выпуск», модуль системы национальных счетов, финансовый модуль, а также отражает рынок рабочей силы: прогноз занятости в целом, прогноз по профессиям и квалификациям, прогноз спроса и предложения. Прогнозирование включает несколько этапов: рассматривается экономическая динамика по отраслям; прогнозируется спрос по видам занятости, профессиональной структуре, квалификационному уровню; прогнозируется спрос на специалистов по образовательному уровню на базе долгосрочного демографического сценария и экономической активности [6]. Кроме этого, существует группа исследований CESifoGroup, сочетающая теоретические и экономические исследования с эмпирической работой, которая ежегодно разрабатывает ряд обзоров и прогнозов, в том числе BusinessClimateIndex. Он является одним из важнейших информационных источников по показателям экономической активности Германии и охватывает около 7000 ежемесячных опросов предпринимателей.

Другая модель – IFO – разрабатывается Институтом экономических исследований Германии и составляет прогноз спроса и предложения на квалифицированные кадры. IFO базируется на моделях эконометрики Кембриджа и данных Европейской региональной экономической модели [7]. Региональное прогнозирование рынка рабочей силы составляется для Федерального агентства по трудоустройству Германии и включает в себя: прогноз экономического роста в целом; инверсию занятости по отраслям; расчёт сдвигов в профессиональной структуре занятости по отраслям и группам профессий.

Из приведенного анализа следует, что в зарубежных странах моделирование и прогнозирование строится на использовании количественных экономико-математических методов: эконометрических методов, матрицы межотраслевого баланса, макроэкономического моделирования, анализа структурных сдвигов. Модели используют очень большой, громоздкий и сложный массив данных, но это компенсируется упорядоченностью и согласованностью баз

данных. Кроме количественных способов прогнозирования применяют и качественные методы: анализ тенденций и угроз, разработку сценариев развития, анкетирование выпускников и работодателей, профсоюзов, представителей сферы образования, что способствует усилению точности прогноза.

Опыт приведенных стран в вопросе сбалансирования подготовки специалистов в соответствии с прогнозируемыми потребностями требует, безусловно, более глубокого анализа и адаптации к социально-экономическим реалиям ДНР с целью совершенствования государственной политики по регулированию профессионально-квалификационной структуры подготовки кадров.

В современной системе образования Донецкой Народной Республики отсутствует элемент, отвечающий за распределение молодых специалистов, то есть учебные заведения, хоть и проводят мониторинг, но не несут ответственности за трудоустройство своих учащихся. После окончания школьного обучения большинство выпускников осуществляют выбор дальнейшего образования, исходя из информации, которая основана на мнении родителей, родственников, друзей, распространённых стереотипах. Многие учебные заведения готовят специалистов, которые не будут пользоваться спросом у работодателей.

В настоящее время в Донецкой Народной Республике функционирует 105 учреждений среднего профессионального образования (в том числе 3 частных), в которых обучается 29 611 тыс. студентов по 93 специальностям и 64 профессиям.

Средняя численность студентов в 2017 г. по 97 образовательным учреждениям среднего профессионального образования составила 263 студента. За три последних года наблюдается снижение численности обучающихся по рабочим профессиям и специальностям: из 43,9 тыс. чел. В 2014 г. до 29,6 тыс. чел. В 2017 г., то есть почти на 33% (табл. 1) [8].

В образовательные учреждения среднего профессионального образования в 2017 г. принято 9571 чел., что на 5% меньше, чем в 2016 г. (11387 чел. – 28% от общего числа лицензионного объёма) и на 8% ниже, чем в 2015 г. (12305 чел. – 31% от общего числа лицензионного объёма) [9].

Таблица 1

Среднее профессиональное образование в ДНР

Вид обучающихся	2015	2016	2017
Общее число обучающихся	33442	30705	29611
Обучающиеся по программам подготовки специалистов среднего звена	21354	21202	21826
Поступившие на 1 курс	12305	11387	9571
Обучающиеся по программам подготовки квалифицированных рабочих, должностей служащих	12088	9503	7785

В 2018 г. выпущено 8811 специалистов среднего профессионального образования, освоивших 41 профессию рабочего, служащего и 77 специальностей специалистов среднего звена. Из них за счёт средств бюджетных ассигнований республиканского бюджета Донецкой Народной Республики обучалось 6712 человек. Более 70% выпускников освоили две и больше квалификации. Трудоустроено 52% выпускников. Более востребованными на рынке труда стали те, кто получили профессии квалифицированных рабочих (58%), среди специалистов среднего звена трудоустроились только 38% [8].

Распределение студентов в разрезе специальностей представлено на рис. 1.



Рис. 1. Структура распределения студентов по специальностям в 2017 г.

представлена 18 образовательными организациями. В 2017 г. созданы Академия гражданской защиты МЧС ДНР и Донбасская аграрная академия. Обучение в вузах ведётся по образовательным программам бакалавриата, специалитета и магистратуры. Распределение студентов по программам: бакалавриат – 65,41%, специалитет – 19,55%, магистратура – 15,04% [10].

Количество выпускников в образовательных организациях высшего профессионального образования в 2018 году составило 9152 человека, трудоустроено 88% бакалавров, 89% специалистов, 86% магистров [10]. Наиболее многочисленными являются специальности по таким направлениям подготовки: «Экономика и управление» – 25% от общего количества студентов, «Юриспруденция» – 20,2%, «Клиническая медицина» – 6,5%, «Техника и технологии строительства» – 5,9%, «Информатика и вычислительная техника» – 3,2% [11].

Для улучшения ситуации следует создать адаптивную систему образования, которая будет оперативно реагировать на потребности рынка труда, стимулировать экономический рост, воспроизводить специалистов, способных продуктивно работать в конкурентной экономической среде. Также инфраструктура профессионального образования должна удовлетворять будущие запросы экономики в профессионально-квалификационном обновлении кадров и их пополнении.

Прогнозирование потребностей рынка труда должно стать ключевой составляющей информации, которую можно будет использовать для разработки мероприятий государственного регулирования и контроля сферы образования, планирования мероприятий подготовки и переподготовки кадров, затребованных рынком труда. Равновесие между предложением и спросом на рынке рабочей силы является важным звеном механизма управления кадровым потенциалом, основным компонентом перспективной модели организационно-экономического взаимодействия сферы образования и рынка труда.

Потребность рынка труда в квалифицированных кадрах проявляется на нескольких уровнях (рис. 2).

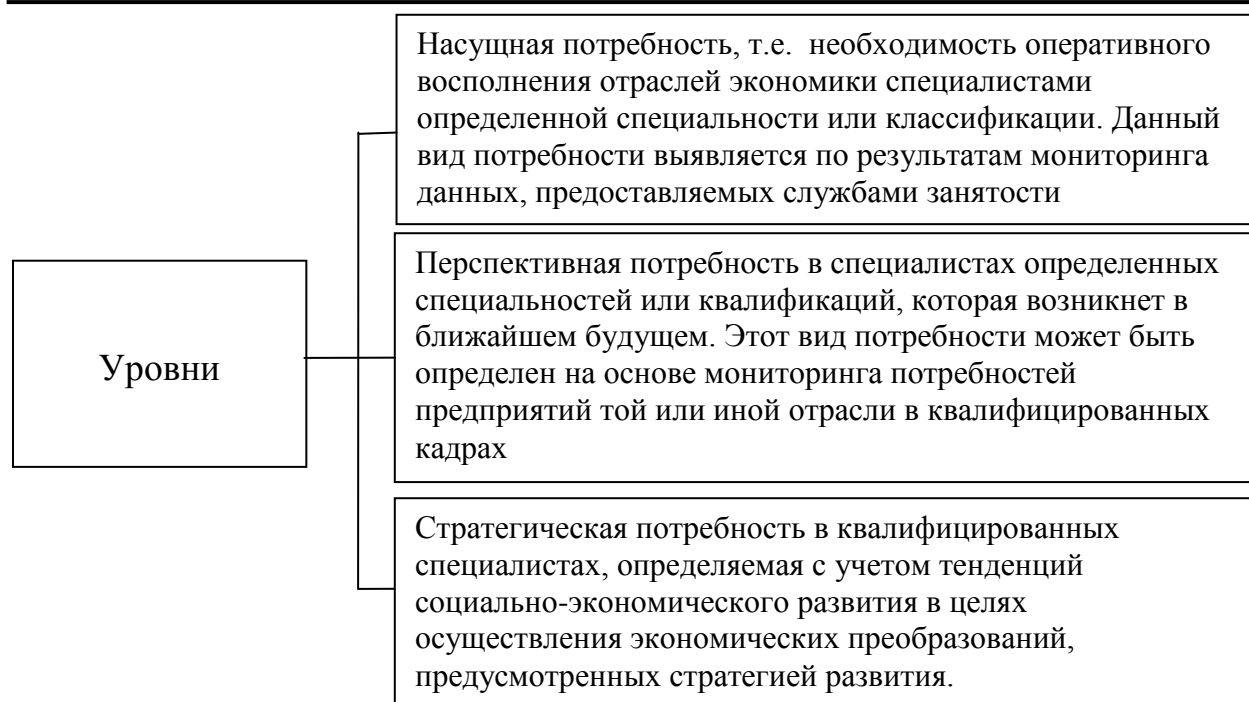


Рис. 2. Уровни проявления потребности рынка труда в кадрах

Суть каждого из трёх уровней отражает необходимость удовлетворения спроса предприятий и отраслей экономики в квалифицированных кадрах. Особое значение приобретает научное обеспечение взаимосвязанного прогнозирования сферы образования и рынка труда, внедрение механизма корректировки системы профессионального образования, опираясь на изменения рынка труда касательно востребованности специалистов, учитывая профессионально-образовательные потребности [12].

Кадровое прогнозирование позволяет определить слабые места и дальнейшие направления развития. Полученные на основе прогнозных расчётов данные целесообразно использовать в государственном управлении, так как любое хозяйственное или стратегическое решение должно основываться на выборе стратегических приоритетов, анализе возможных последствий. Государство должно регулировать не только экономическую составляющую, но также и инновационную сферу, которая отвечает за направление структурных сдвигов.

Кадровое прогнозирование выполняет три основные функции в государственном регулировании рыночной экономики (рис. 3).

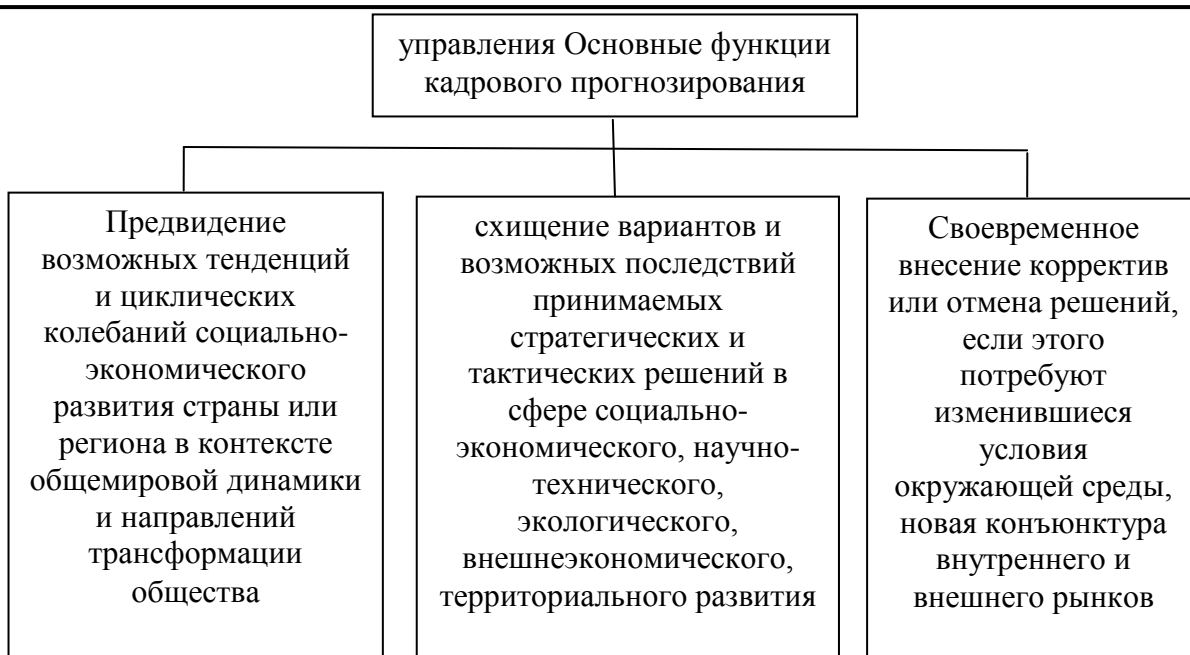


Рис. 3. Основные функции кадрового прогнозирования в государственном регулировании рыночной экономики

Образовательная инфраструктура должна обеспечивать будущие потребности экономики в профессионально-квалификационной подготовке кадров, их обновление и пополнение. Необходимым элементом кадрового обеспечения должно стать прогнозирование потребности в подготовке специалистов, стратегическое планирование системы подготовки и переподготовки кадров, которая будет ориентироваться на потребности экономики. Кроме того, прогнозирование в сфере труда и профессионального образования необходимо осуществлять систематически, своевременно обновляя и корректируя результаты, в зависимости от изменившихся исходных данных [13].

Организовывать процесс прогнозирования потребности в кадрах необходимо в несколько этапов (рис. 4).

На первом этапе производится периодический сбор статистической информации и отслеживание потребности работодателей в кадрах. На втором – осуществляется обработка и предварительный анализ полученной информации. Здесь происходит обобщение данных и расчёт необходимых показателей, которые будут в дальнейшем использованы для прогнозирования обеспеченности кадрами экономики.



Рис. 4. Этапы организации прогнозирования потребности экономики в кадрах

Следующим шагом должно стать прогнозирование кадровой потребности. Наиболее зарекомендовавшей себя в мировой практике является балансовая многофакторная модель. В её основе лежат три группы факторов, которые оказывают влияние на обеспечение экономики специалистами. К ним относят: факторы, формирующие потребность (свободные вакансии на момент проведения анализа, вероятное выбытие специалистов, новые рабочие места, которые планируется создать); факторы, снижающие потребность в кадрах (сокращение рабочих мест по причине отсутствия необходимости в данных специалистах, увеличение производительности труда); факторы, обеспечивающие потребность в кадрах (привлечение в экономику населения, достигшего трудоспособного возраста, выпускников учреждений профессионального образования, рост экономической активности населения трудоспособного и старше трудоспособного возраста, привлечение трудовых мигрантов) [14].

На основании предыдущих этапов необходимо сформировать полученные данные в единую базу. Целесообразно создание электронной базы данных, где будут отражены прогнозные показатели потребности региона в кадрах. Также необходимо предусмотреть разбивку по специальностям, уровням образования. Таким образом, результаты прогнозирования будут представлены в едином информационном массиве. Далее следует разделить массив

по территориям и профессиям. На данном этапе важно уточнить и проверить актуальность полученной информации методом мониторинга заявленной предприятиями данной территории потребности в специалистах, сравнить её со спросом на специальности, представленные в учебных заведениях.

Завершающим этапом является внедрение результатов прогнозирования в работу исполнительных органов государственной власти и муниципального самоуправления, учреждений сферы образования, рекрутинговых агентств.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. В настоящее время на рынке труда образовалась устойчивая диспропорция между спросом и предложением, что влечёт снижение темпов хозяйственного развития, недоиспользование экономического потенциала, снижение конкурентоспособности. Одновременно с этим усиливается дисбаланс между выпуском специалистов с высшим профессиональным образованием и спросом на них. Поэтому разработка и внедрение кадрового прогнозирования является важным и необходимым шагом в управлении социально-экономическими процессами.

Анализ зарубежного опыта показал, что многие страны имеют ряд академических и правительственных институтов и организаций, занимающихся разработкой прогнозов структурных сдвигов с учётом экономических показателей, в том числе параметров занятости по квалификации, профессиям, видам хозяйственной деятельности, отраслям, возрасту, полу, статусу занятости и др. Прогнозы составляют преимущественно в среднесрочной перспективе. Их ежегодно корректируют и публикуют в общедоступных отчётах. В моделях прогнозирования учитывается влияние технологических и социальных сдвигов экономической структуры, глобальных хозяйственных условий, изменений в предпочтениях потребителей, производительности, трудовой и географической мобильности населения, перспективного спроса и предложения в отношении трудовых ресурсов. Опыт зарубежных стран станет полезным для Донецкой Народной Республики при прогнозировании потребности в специалистах.

В результате внедрения предложенных в статье мер по

прогнозированию потребности экономики в кадрах произойдет снижение напряженности на рынке труда, которая вызвана несоответствием потребности в кадрах и профессионально-квалификационной структурой населения. Реализация государственной политики в сфере профессионального образования будет осуществляться, опираясь на тесное взаимодействие органов власти, сферы образования и работодателей. Своевременное предоставление квалифицированных кадров во все сферы экономики будет являться залогом её процветания. Владение достоверной информацией о потребности экономики в профессионально подготовленных кадрах позволит заранее подготавливать и привлекать специалистов именно для тех сфер деятельности, где они действительно требуются, что значительно повысит эффективность использования трудовых ресурсов и сократит масштабы структурной безработицы.

Список использованных источников

1. Горин Н.И. Перезревшая необходимость реформы высшей школы, или почему бизнес должен прийти в университеты. Ч. I. Российское образование. Действительность и перспективы / Н.И. Горин, А.А. Нецадин, Г.Л. Тульчинский // Философские науки. – 2016. – № 1. – С. 21-39.

2. Стукен Т.Ю. Социальные сети как канал трудоустройства на российском рынке труда / Т.Ю. Стукен // Научная мысль информационного века: материалы междунар. конф. – 2008. – С. 75-82.

3. Воробьева Ж.Л. Право граждан на доступ к информации гарантировано. Эффективны ли условия предоставления информации? / Ж.Л. Воробьева // Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России: сб. докладов по материалам Девятой Всерос. науч.-практ. интернет-конф., Петрозаводск, 31 окт.-1 нояб. 2012 г. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2012. – Кн. I. – С. 105-112.

4. Баланс трудовых ресурсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article091837.html>

5. Гуртов В.А. Модели среднесрочного прогнозирования спроса экономики на квалифицированные кадры / В. Гуртов,

А. Кекконен // Кадровик. Рекрутинг для кадровика. – 2010. – № 4. – С. 58-66.

6. Lutz C. Forecasting the Interindustry Development of the German Economy: The Model INFORGE / С. Lutz, M. Distelkamp, В. Meyer, M. Wolter // GWS Discussion paper 2003/2, Osnabruck, 2003. – 24 p.

7. Becker S. Micro Data at the Ifo Institute for Economic Research – The «Ifo Business Survey» Usage and Access / S. Becker, K. Wohlrabe // Ifo Working Paper No. 47, Munich, 2007. – 15 p.

8. 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.

9. О результатах вступительной кампании 2017 года в образовательных учреждениях среднего профессионального образования ДНР: доклад на коллегии МОН ДНР от 17.11.2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/news/item/4466-materialy-kollegii-ministerstva-obrazovaniya-i-na-uki-donetskoj-narodnoj-respubliki-ot-17-11-2017>

10. Донецкая Народная Республика. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnr-online.ru/2018/12/11/ministerstvo-obrazovaniya-i-nauki-predstavilo-svoyu-kontseptsiyu-po-trudoustrojstvu-vypusnikov-vuzov/>

11. Официальный сайт республиканской службы по контролю и надзору в сфере образования и науки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://resobrnadzor.ru/news/мониторинг-контингента-обучающихся/>.

12. Камаев В.А. Информационные технологии для повышения качества подготовки специалистов: лекция-доклад / В.А. Камаев. – М.: ИЦПКПС, 2010. – С. 125-129.

13. Мокронос А.Г. Прогнозирование потребности в специалистах экономики региона / А.Г. Мокронос, М.Э. Матафонов, Д.М. Прудников // Вестник УрФУ: Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 107

14. Мокронос А.Г. Организация прогнозирования кадрового обеспечения региональной экономики / А.Г. Мокронос,

А.А. Вершинин, Д.М. Прудников // *Агропродовольственная политика России.* – 2012. – № 11. – С. 15-22.

УДК 34.07+614.8

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ ЭФФЕКТИВНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГУМАНИТАРНОЙ ПОМОЩИ НА ТЕРРИТОРИИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Рыбникова Г.И.,

*канд. экон. наук, доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»;*

Бухтияров А.С.,

*магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий
национальный технический
университет»*

В статье исследованы проблемы распределения гуманитарной помощи на территории Донецкой Народной Республики и особенности деятельности гуманитарных миссий в регионе. Авторами проведён анализ видов и размера социальной помощи в Донецкой Народной Республике. Выявлены основные направления гуманитарной деятельности Международного Комитета Красного Креста, а также Российской Федерации. Авторами определены этапы осуществления адресной гуманитарной программы и механизмы реализации принципа адресности.

Ключевые слова: *гуманитарная помощь, гуманитарные организации, распределение гуманитарной помощи, социальная помощь, адресная помощь.*

The article examines some aspects of receiving and distributing humanitarian aid in the territory of the Donetsk People's Republic, including the activities of humanitarian missions in the region. The authors analyzed the types and size of social assistance in the Donetsk People's Republic, humanitarian activities of the International Committee of the Red Cross, as well as the Russian Federation. In accordance with the practice of countries with similar humanitarian situation, the authors have established the stages of implementation of the targeted humanitarian program and mechanisms for the implementation of the principle of targeting.

Keywords: *humanitarian aid, humanitarian organizations, distribution of humanitarian aid, social assistance, targeted assistance.*

Постановка задачи. Конструкция однополярного мира, с главенствующей ролью одной из стран, прекращает существование

в том виде, в котором она сложилась после распада союзного государства. Передел мировых сфер влияния, борьба за ресурсы и рынки приводит к возникновению новых очагов напряжённости в различных странах и регионах. В итоге эти процессы нередко перерастают в открытые военные действия, как между странами, так и между населением одного государства (гражданский конфликт). В условиях конфронтации нарушаются как промышленно-технологические связи, так и механизмы социального обеспечения граждан. Продовольственный кризис провоцирует рост бедности, уровня смертности, обострение эпидемиологической обстановки, социальной конфликтности.

В настоящее время мировым регулятором, призванным локализовать существующие и потенциальные конфликты, является Организация Объединённых Наций (ООН), а также иные международные гуманитарные организации. Они выступают посредниками между сторонами конфликта и оказывают помощь гражданам противоборствующих сторон.

После самоопределения Донецкой Народной Республики в 2014 году в регионе началась и продолжается по сегодняшний день военно-политическое противостояние. В начале конфликта регион столкнулся с гуманитарной катастрофой, преодолеть которую в первую очередь помогли международные гуманитарные организации. Был наработан бесценный пятилетний опыт работы гуманитарных организаций в Донецкой Народной Республике, который позволяет констатировать – в условиях конфликтов миссия гуманитарных организаций создавать жизнеобеспечивающие условия.

Опыт оказания гуманитарной помощи населению свидетельствует о наличии проблем в логистике гуманитарных грузов и необходимости контроля над целевым использованием помощи. Кроме того, практика работы гуманитарных организаций демонстрирует ряд проблем процедурного характера при работе с гуманитарными грузами и доведением соответствующих ресурсов до конечного потребителя:

- доставка и прохождение таможенного досмотра гуманитарных грузов различными сторонами конфликта;
- ввоз различных групп медикаментов в зону вооружённого противостояния;
- нецелевое использование ресурсов и материалов,

поступивших по гуманитарным каналам;

– отказ от получения гуманитарного груза конечными получателями;

– бюрократизация процедуры отнесения граждан к определённой категории нуждающихся в получении гуманитарной помощи и т.д.

Принимая во внимание существующие гуманитарные проблемы, в Донецкой Народной Республике необходимо на сегодняшний день имплементировать апробированные современные механизмы эффективного распределения гуманитарной помощи в деятельность причастных органов власти и находящихся на территории Республики гуманитарных миссий.

Рассогласованная деятельность гуманитарных организаций не позволяет реализовать весь потенциал международной помощи. Поэтому крайне актуальны реформы в сфере получения и распределения гуманитарных грузов и помощи населению.

Анализ последних исследований и публикаций. До настоящего времени проблемам поиска новых и эффективных механизмов распределения гуманитарной помощи в экономических и гуманитарных науках достаточного внимания не уделялось.

Гуманитарной помощи как направлению поддержки населения определённых территорий, а также изучению вопроса осуществления международной гуманитарной миссии посвящены исследования Б.Р. Асадова, Н.В. Модина, Л. Камерон, Р.Дж. Хардкасла, Э. Феррис, Н.С. Габец, Т.Б. Башеатовой, Л.В. Чибисенковой, П.П. Бражникова, И.Ф. Серегиной и др.

Нормативные правовые основы оказания гуманитарной помощи, в том числе при миграции и иммиграции населения, составили исследования учёных в сфере теории права: В.А. Макеева, В.И. Сорокина, Г.В. Петровой, Л. Томос, А.А. Нечай, Т.А. Малышевой, Е.А. Поддубецкого и др.

Вопросы в сфере финансово-правовых льгот при оказании гуманитарной помощи исследуются в работах И.С. Кочубей, Н.А. Назаренко, Е.И. Сафроновой, Н.П. Кучерявенко, О.В. Змеевой, О.А. Сулеймановой, Н.Н. Лайченковой и др.

Различные аспекты и механизмы государственного контроля в сфере оказания гуманитарной помощи, в том числе международными организациями, исследованы Т.А. Малышевой, С.А. Бортан, Е.А. Крючковой, А.Д. Муратолиевой и др.

Отдельные аспекты регулирования правоотношений в области таможенного оформления и таможенного контроля гуманитарных грузов освещены в трудах Е.А. Лопатской, Н.А. Погодиной, Л.Г. Черновой, Д.С. Прудниковой, Н.А. Назаренко и др.

Несмотря на то, что современные авторы разносторонне исследуют механизмы как приёма, так и распределения гуманитарных грузов, остаётся слабо изученной проблематика решения ряда гуманитарных вопросов в рамках самоопределившихся территорий, а также целевого доведения до получателя соответствующей помощи.

Актуальность. В процессе становления государственности Донецкой Народной Республики молодое государство столкнулось с рядом гуманитарных проблем, что в большей степени связано с экономической и ресурсной блокадой региона. Безусловно, гуманитарная помощь, поступающая от Российской Федерации и других стран, должна распределяться с наибольшей эффективностью, дифференцированно между наиболее незащищёнными слоями населения, что актуализирует исследование условий оптимального распределения гуманитарной помощи

Цель статьи – определение новых направлений повышения эффективности распределения гуманитарной помощи в условиях социальных рисков.

Изложение основного материала исследования. Военные конфликты являются главным дестабилизирующим фактором гуманитарной обстановки в любой стране. На сегодняшний день более чем восемьдесят государств мира участвуют в боевых действиях с различной степенью активности на территории более чем шестидесяти стран, в том числе в Донецкой и Луганской Народных Республиках. К наиболее активным очагам напряжённости можно отнести Афганистан, Сирию, Йемен, Алжир, Нигерию, Камерун, Сомали, Мали, Ирак, Анголу и др.

Только в XXI веке началось 23 конфликта, в том числе 15 – во втором десятилетии. Кроме этого, в мире накопился значительный объём замороженных и вялотекущих конфликтов с периодическим оживлением противоборствующих сторон. В 2018 году войны и конфликты унесли не менее 136 тыс. человеческих жизней, а за январь-март 2019 года – уже более 5 тыс. человек [1].

Основными международными гуманитарными организациями на сегодня являются Организация Объединённых Наций и Международный Комитет Красного Креста. Международная гуманитарная помощь является важнейшей составной частью международной деятельности в сфере противодействия бедствиям, крайне важной для граждан Донецкой Народной Республики.

Общая численность населения Республики на 1 мая 2018 г. составляет 2278,1 тыс. чел.: из них 2169,8 тыс. чел. (95,2%) – жители городских поселений, 108,2 тыс. чел. (4,8%) – жители сельских местностей (рис. 1).

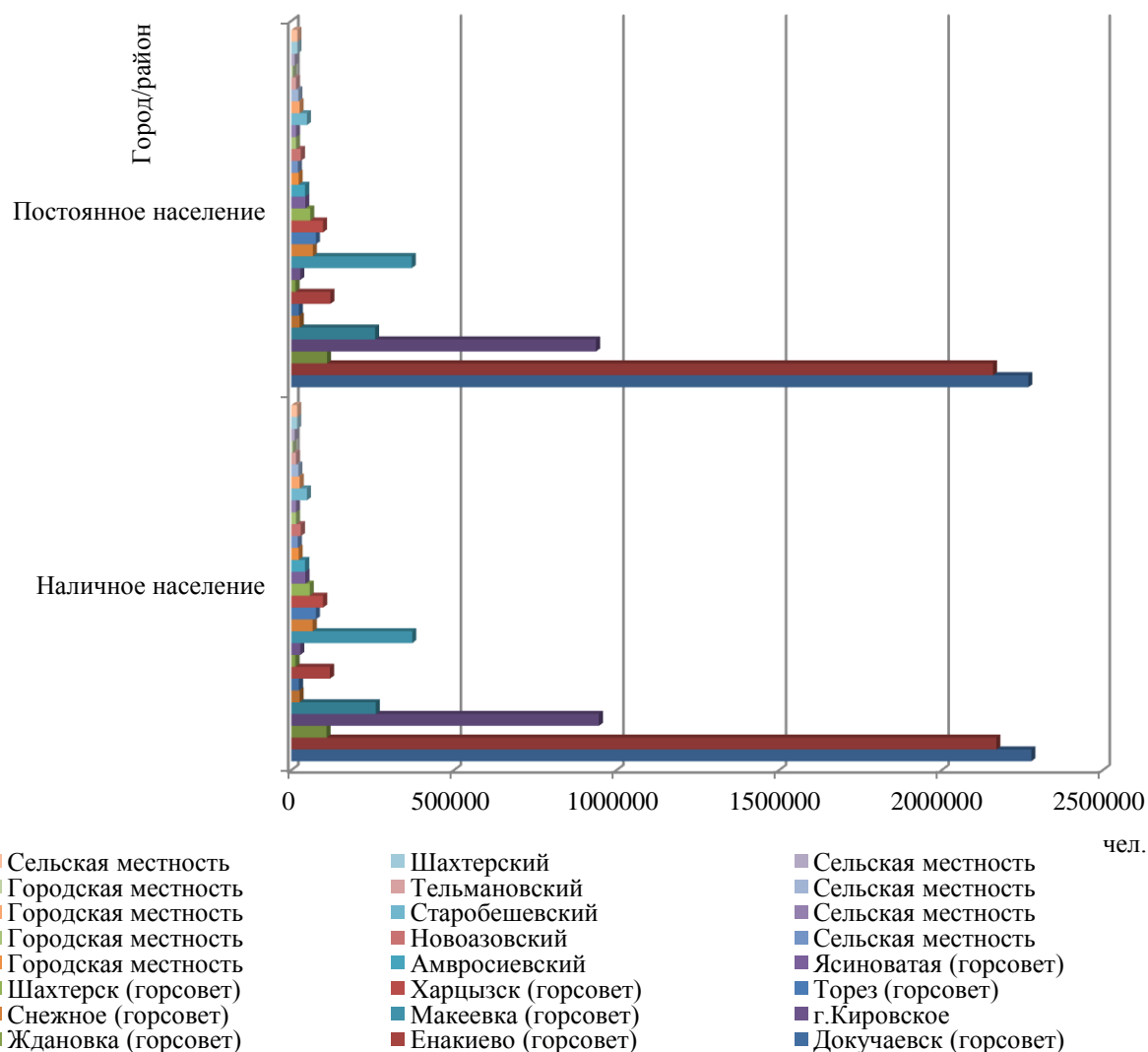


Рис. 1. Численность населения Донецкой Народной Республики на 1 мая 2019 года [3]

По оценкам ООН, количество граждан Донецкой и Луганской Народных Республик (в том числе на временно неподконтрольных республикам территориях), нуждающиеся в гуманитарной помощи,

составляют более 1,2 млн чел. По данным Детского фонда ООН ЮНИСЕФ, количество детей ДНР и ЛНР, нуждающихся в различных видах гуманитарной помощи в связи с напряжённостью в регионе, достигает 1-го млн человек [4].

Вспомоществование нуждающемуся населению происходит на основе гуманитарной и социальной помощи. Под гуманитарной помощью понимают добровольное предоставление гражданами, государством, международными организациями или другой страной определённой финансово-материальной, ресурсной, политической или иной помощи определённым группам лиц, попавшим в трудные жизненные ситуации как природного, так и техногенного характера. В свою очередь, под социальной помощью необходимо понимать обязательства и гарантии государства перед наиболее незащищёнными гражданами на обеспечение оптимального социального уровня жизни на определённой территории. Рассмотрим направления осуществления гуманитарной и социальной помощи населению Донецкой Народной Республики.

Начиная с 2015 г., в Донецкой Народной Республике предоставляется материальная помощь социально незащищённым категориям населения. Виды оказываемой помощи и их размеры представлены на рис. 2.

Таким образом, на территории Донецкой Народной Республики в 2018 году социальная помощь (пенсии и социальные пособия) были предоставлены более 800 тыс. чел. (35%), из них: 125 тыс. чел. – инвалидам и социально незащищённым слоям населения; 675 тыс. чел. – пенсионерам. Сумма ежемесячных расходов на обеспечение данных категорий граждан гарантированной социальной помощью составляет более 3,5 млрд руб.

Международная гуманитарная помощь предоставляется на основании договоров (рис. 2). Из всей совокупности международных гуманитарных организаций необходимо особо выделить вклад Международного Комитета Красного Креста в решении общих гуманитарных проблем, в том числе и в Донецкой Народной Республике. Так, в 2019 году подразделения Международного Комитета Красного Креста работают в более чем в 80 странах мира (рис. 3).

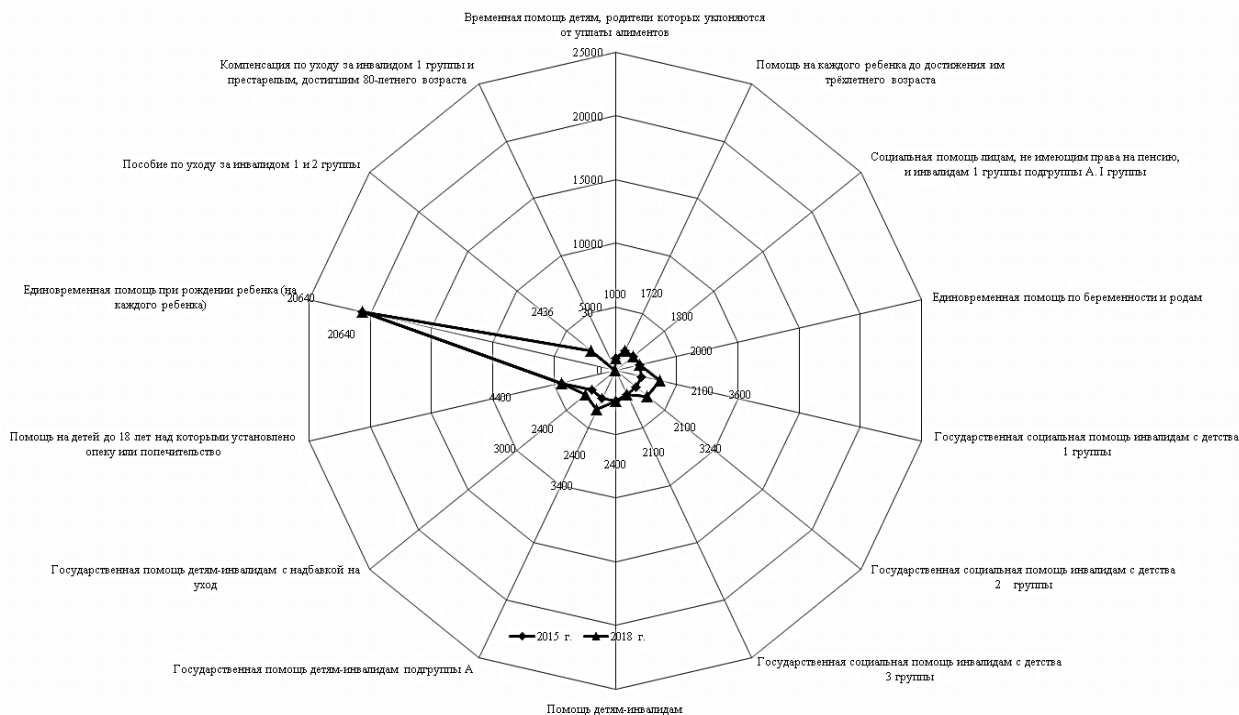


Рис. 2. Виды и размер социальной помощи в Донецкой Народной Республике, 2015-2018 гг., руб. (составлено авторами на основании [5])

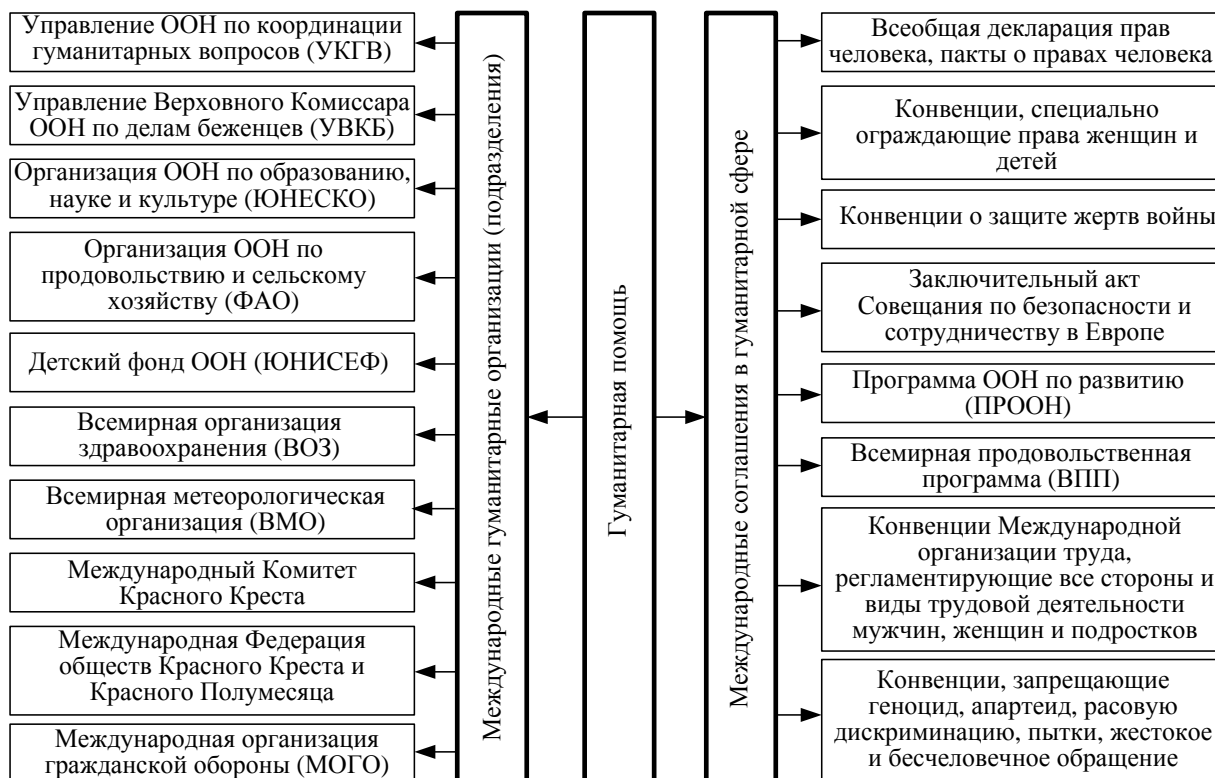


Рис. 3. Организации международной гуманитарной помощи (составлено авторами)

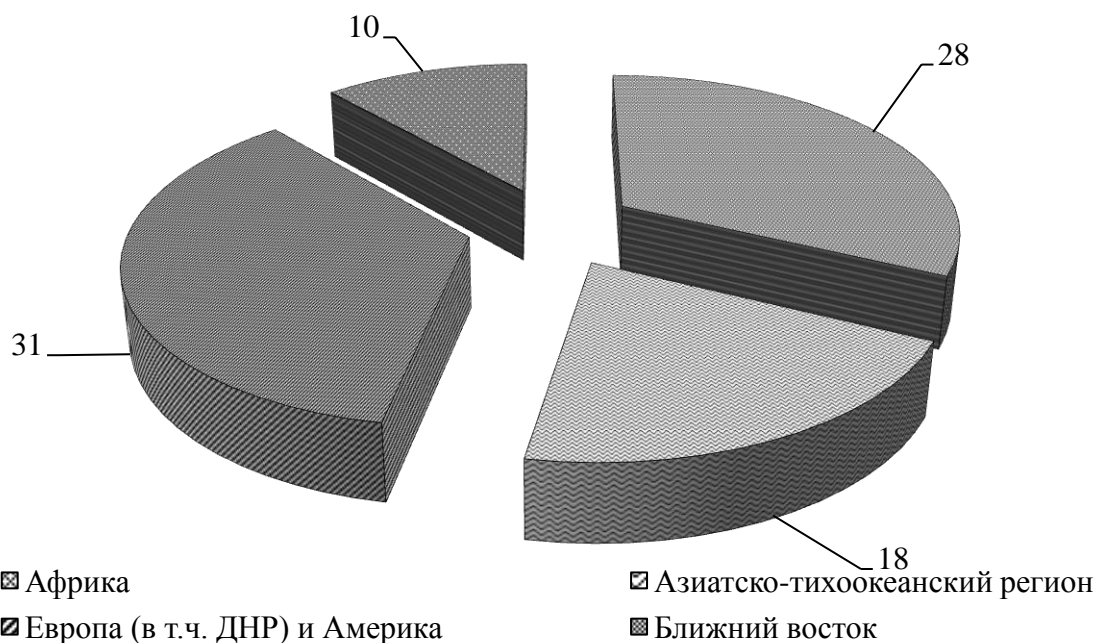


Рис. 4. Распределение делегаций и миссий Международного Комитета Красного Креста в различных регионах мира [6]

Финансовая гуманитарная помощь Международного Комитета Красного Креста по регионам мира распределяется по принципу минимизации бедствий населения (рис. 5).

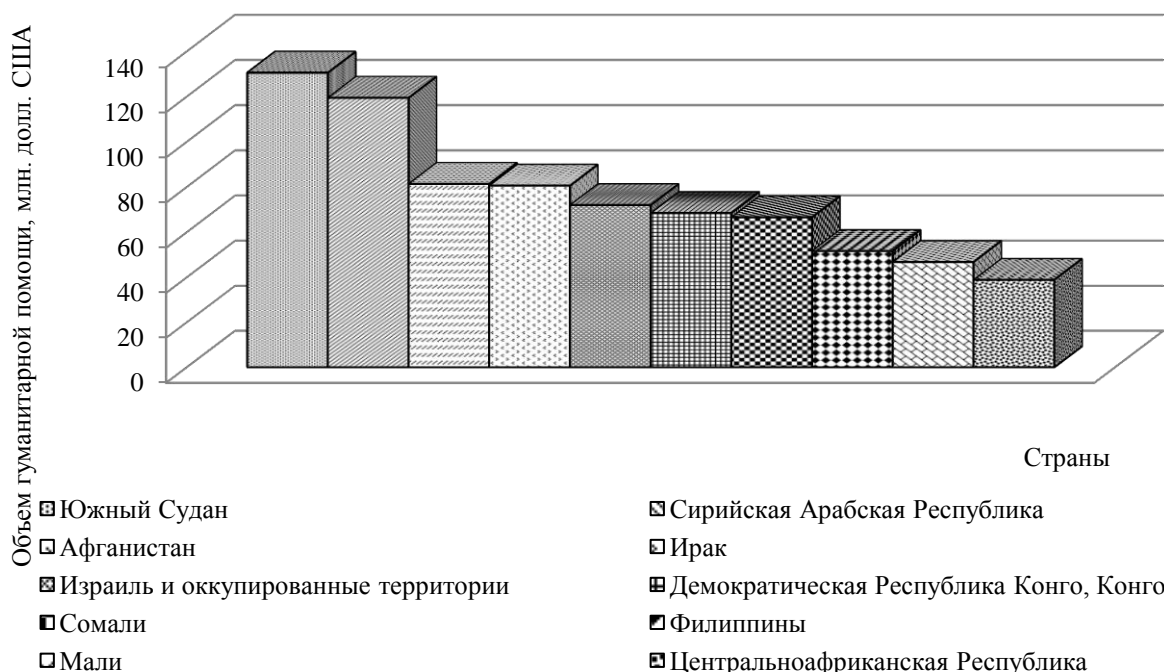


Рис. 5. Объем финансовой гуманитарной помощи Международного Комитета Красного Креста по регионам мира (основные расходы), 2017 г., млн долл. США [7]

Так, в 2017 г. Международный Комитет Красного Креста обеспечил финансирование гуманитарной помощи: Сирийской Арабской Республике в размере 119,5 млн долл. США; Афганистану – на 81,4 млн долл. США; Ираку – на 80,6 млн долл. США; Сомали – на 66,6 млн долл. США; Филиппинам – на 51,7 млн долл. США и др.

Немаловажную роль в оказании международной гуманитарной помощи играют отдельные страны, например, Российская Федерация. Необходимо отметить, что источниками гуманитарной помощи являются как профильные органы власти Российской Федерации, так и частные лица. Объем отправленной гуманитарной помощи Российской Федерацией за 2016-2017 гг. приведен на рис. 6.

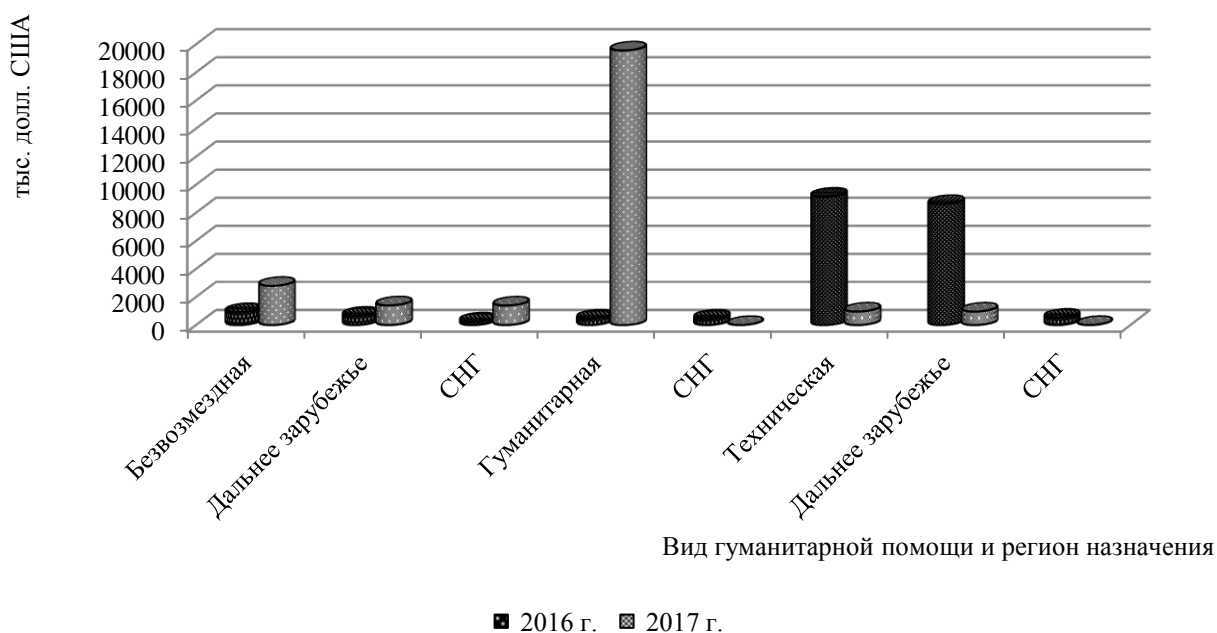


Рис. 6. Объем отправленной гуманитарной помощи Российской Федерацией за 2016-2017 гг.

Ввоз, обработка и распределение гуманитарных грузов в Донецкой Народной Республике осуществляется официальными международными организациями, аккредитованными в соответствии с Порядком аккредитации гуманитарных миссий в ДНР [8]. Механизм работы гуманитарных организаций на территории Донецкой Народной Республики представлен на рис. 7.



Рис. 7. Механизм работы гуманитарных организаций на территории Донецкой Народной Республики (составлено авторами)

Аккредитация гуманитарных миссий на территории ДНР осуществляется в целях обеспечения безопасности и эффективности деятельности сотрудников гуманитарных миссий, обеспечения её взаимодействия с иными гуманитарными генерациями и социальными учреждениями.

Наиболее существенную гуманитарную помощь Донецкой Народной Республике оказывает Российская Федерация. По состоянию на 01.01.2018 г. Россия отправила на территорию Донецкой Народной Республики 72 гуманитарных конвоя, которые доставили 15 640 тонн гуманитарной помощи (рис. 8).

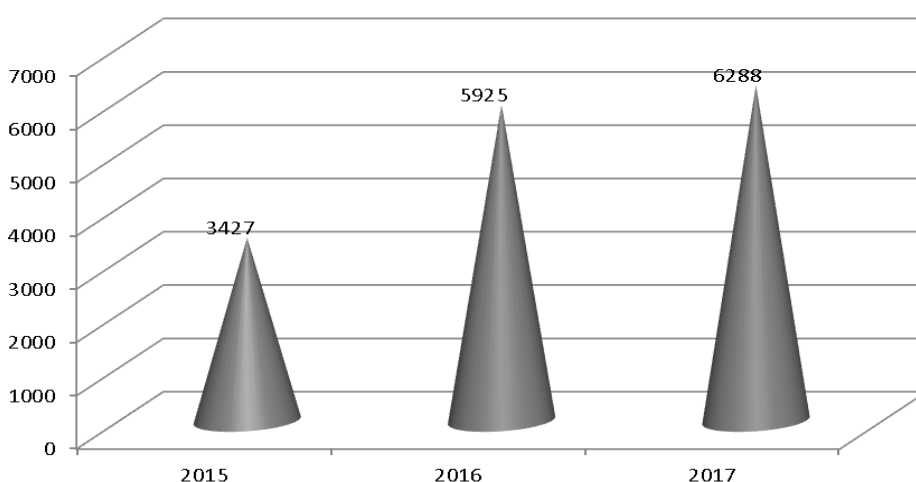


Рис. 8. Объем гуманитарной помощи от РФ, тонн

Определённую активность на территории Донецкой Народной Республики проявляет Международный Комитет Красного Креста, который за период 2015-2017 гг. на территорию Республики отправил 27 гуманитарных конвоев, общим весом 5130 тонн.

Несмотря на эффективность работы социальных служб Донецкой Народной Республики, остаются решёнными не до конца вопросы адресности получения определённых гуманитарных товаров (материалов) и осуществления контроля над использованием их по целевому назначению. В условиях высоких социальных рисков целесообразным является имплементация современных механизмов эффективного распределения гуманитарной помощи, которые апробированы в регионах со сходной политико-экономической обстановкой, а также разработка и внедрение механизма обратной связи.

Управление адресным распределением гуманитарной помощи предполагает комплексный учёт существующих потребностей и интересов основных социальных пользователей, к которым относятся, прежде всего, различные социальные группы, нуждающиеся в помощи. Соответственно, для принятия своевременных управленческих решений, за которыми не последует их отторжение либо саботаж, требуется развитие механизмов обратной связи.

Немаловажное значение для формирования механизмов обратной связи имеет также присутствие граждан, представителей гуманитарных миссий и некоммерческих организаций на заседаниях органов власти различных уровней, а также местного самоуправления по вопросам распределения гуманитарных грузов. Указанное право присутствия должно быть закреплено в нормативных правовых актах и соответствующих правилах.

Строительство институциональных основ использования общественного мнения при распределении гуманитарной помощи возможно не только документальным закреплением процедуры мнений граждан и (или) общественных организаций, но также использованием современных механизмов включения социологических опросов при разработке гуманитарных (социальных) программ и принятии управленческих решений органами власти [9, с. 18].

На основе существующей практики предлагаем выделить

следующие этапы осуществления адресной гуманитарной программы и механизмы реализации принципа адресности (рис. 9).

Из приведенного рисунка следует, что первым этапом осуществления адресной гуманитарной программы является постановка целей гуманитарной программы, определение целевой группы. На втором этапе осуществляется отбор получателей (выбор процедуры отбора, организация отбора). В качестве третьего этапа выступает оказание гуманитарной помощи (выбор средств и формы оказания помощи, организация процесса оказания и получения помощи). Последним, четвёртым этапом является мониторинг результатов, в рамках которого предлагается проводить диагностику целевого использования гуманитарной помощи её конечными потребителями.



Рис. 9. Этапы осуществления адресной гуманитарной программы и механизмы реализации принципа адресности (составлено автором)

Необходимо отметить, что для оптимизации расходов на

реализацию второго этапа современные исследователи рекомендуют субъектам предоставления гуманитарной помощи выявлять и устранять избыточные и дублирующие функции соответствующих органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, формирование эффективной социальной системы – крайне важный аспект для развития любого государства. В условиях экономической блокады региона гуманитарная компонента позволила стабилизировать внутреннюю обстановку и не допустить социальной катастрофы. Для оптимизации адресного распределения гуманитарной помощи необходимо обеспечить комплексный учёт целевых групп, отбор получателей. Следующими этапами должно стать: утверждение обратной связи, мониторинга результатов, диагностика целевого использования гуманитарной помощи её конечными потребителями.

Список использованных источников

1. Идущие войны и вооружённые конфликты к весне 2019 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warconflict.ru/rus/nowwars/?action=shwprd&id=2130>.
2. Статистика войн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vawilon.ru/statistika-vojn/>.
3. Главстат ДНР. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru/>.
4. Помощь Донбассу. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ritmearasia.org/news--2018-09-04--pomosch-donbassu-o-gumanitarke-i-gumanoidah-38347>.
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.
6. Официальный сайт Общероссийской общественной организации «Российский красный крест». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.redcross.ru/o-nas/mezhdunarodnoe-dvizhenie/mezhdunar-odnyu-komitet-krasnogo-kresta>.

7. Годовой отчёт МККК за 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.icrc.org/ru/document/ezhegodnyu-doklad-za-2017-g>

8. Порядок аккредитации гуманитарных миссий в Донецкой Народной Республике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dan-news.info/official/poryadok-akkreditacii-gumanitarnyx-missij-v-doneck-uj-narodnoj-respublike.html>.

9. Проказина Н.В. Формирование организационно-институциональных основ использования результатов опросов общественного мнения органами управления в России / Н.В. Проказина // Вестник ПАГС. – 2014. – № 4 (43). – С. 18-24.

10. Коваленко Е.А. Модели организации адресной социальной помощи: методическое пособие / Е.А. Коваленко, Е.Л. Строкова, О.А. Феоктистова. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2009. – 248 с.

УДК 336: 334

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Филиппова Ю.А.,

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

Мамедова Д.М.,

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

В статье рассмотрены особенности построения и реализации финансового механизма бюджетных организаций. Обоснованы возможные пути совершенствования финансового обеспечения как подсистемы финансового механизма на основе внедрения модели частичной финансовой автономии.

Ключевые слова: бюджетная организация, финансовое обеспечение, финансовое регулирование, сметное финансирование, модели финансовой автономии.

The article describes the features of the construction and

implementation of the financial мероприятий mechanism of budgetary organizations. The possible ways of improving financial security внешней as a subsystem of a financial mechanism based on the introduction of a model of partial изыскание financial autonomy are substantiated.

Keywords: budget organization, financial support, financial regulation, budget financing, models of financial autonomy.

Постановка задачи. В последнее время всё больше отечественных и зарубежных учёных уделяют повышенное внимание исследованию вопросов функционирования финансов государственного сектора как составной части финансовой системы РФ. При этом они акцентируют внимание на исследовании её функциональных элементов и выделении в отдельное звено государственного сектора экономики. На современном этапе развития страны, в условиях финансовой нестабильности и низких показателей экономического развития национальной экономики остро стоит вопрос функционирования и финансового обеспечения одной из важных составных частей финансовой системы – финансов государственных (бюджетных) учреждений и организаций.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительное внимание вопросу формирования финансового механизма деятельности субъектов хозяйствования уделяют следующие авторы: А.Д. Василик, В.М. Опарин, В.М. Федосов, В.В. Бурковский, А.М. Поддерёгин, М.С. Зякун, С.Я. Огородник, И.В. Форкун. Эти учёные занимались исследованием элементов финансового механизма субъектов хозяйствования в целом, не определяя его специфику для бюджетных организаций. Поэтому рассмотрение теоретических аспектов формирования финансового механизма функционирования бюджетных организаций является своевременным и актуальным.

Актуальность исследования. В условиях преобразования экономической системы РФ актуальным является разработка теоретических аспектов финансирования бюджетных организаций. Деятельность этих организаций финансируется за счёт средств федерального, регионального и местных бюджетов, предоставляемых им безвозвратно. Эффективное функционирование бюджетной организации зависит от уровня её финансирования, поэтому возникает объективная необходимость эффективного управления движением бюджетных средств и

имущества, приобретённого за их счёт.

Цель статьи – рассмотрение особенностей реализации финансового механизма бюджетных организаций в контексте обеспечения их устойчивого развития.

Изложение основного материала исследования. Согласно Бюджетному кодексу РФ бюджетная организация – это некоммерческая организация, созданная РФ, субъектом РФ либо муниципальным образованием для осуществления работ, предоставления услуг с целью обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий соответственно органов государственной власти либо органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта и т.д. [1].

Следует отметить, что финансовый механизм функционирования бюджетных организаций имеет свои отличия, которые обусловлены неприбыльной природой бюджетной сферы, особенностями источников мобилизации и порядка распределения денежных средств. Схематично структурно-логическая модель организации финансового механизма бюджетных организаций приведена на рис. 1.

Построение структурно-логической модели организации финансового механизма бюджетных организаций предполагает, что все компоненты финансового механизма взаимосвязаны, но в то же время каждый элемент функционирует относительно независимо. Это делает необходимым согласование действий компонентов финансового механизма.

Существенную роль в организации финансового механизма бюджетных организаций играет система рычагов влияния, в том числе нормативов, лимитов и резервов.

Нормы утверждаются законодательной и исполнительной властью. Нормативы характеризуют полный уровень обеспечения затрат, различные виды расходов финансовых ресурсов.

Финансовые лимиты – это определённый лимит расходов, устанавливаемый государственными органами, в том числе лимиты бюджетного финансирования для организаций бюджетной сферы. Резервы должны противодействовать воздействию непредсказуемых факторов, которые могут возникнуть в будущем.



Рис. 1. Структурно-логическая модель организации финансового механизма бюджетных организаций

Необходимо отметить, что на сегодняшний день на функционирование бюджетных организаций оказывают негативное влияние следующие факторы:

- неудовлетворительное состояние финансирования;
- недостаток денежных средств для обновления материально-технической базы бюджетных организаций;
- ограниченность источников формирования финансовых ресурсов и жёсткая регламентация направлений их использования.

Решение вышеуказанных проблем в значительной степени зависит именно от эффективности построения и реализации финансового механизма бюджетных организаций.

Эффективное функционирование финансового механизма бюджетной сферы должно базироваться на следующих условиях взаимодействия его элементов:

- целенаправленности каждого элемента финансового механизма на осуществление поставленной ему задачи;
- направления действий всех элементов финансового механизма на процесс получения предусмотренного объёма

финансовых ресурсов с целью покрытия расходов соответствующей деятельности;

→ обратной связи элементов финансового механизма вертикального и горизонтального уровней;

→ своевременности реагирования составляющих финансового механизма на изменения макро- и микросреды.

Основой для эффективного функционирования бюджетной сферы является финансовое обеспечение. Организации практически не имеют собственных доходов и осуществляют свою деятельность за счёт средств соответствующих бюджетов. Таким образом, основной формой финансового обеспечения бюджетных организаций является бюджетное финансирование, которое понимается как безвозвратное, безвозмездное выделение средств из федерального и местного бюджетов для выполнения функций государства, функций местного самоуправления и обеспечения функционирования бюджетных организаций.

К особенностям бюджетного финансирования относятся:

→ средства для покрытия расходов выделяются только из одного бюджета в зависимости от подчинённости предприятия, учреждения или организации. Исключением является финансирование общенациональных мер: борьба с эпидемиями, устранение потерь от стихийных бедствий;

→ бюджетные организации финансируются на основе установленных экономических и научно обоснованных стандартов в зависимости от направлений деятельности.

Основным методом бюджетного обеспечения является сметное финансирование. Методические подходы к интерпретации сущности сметного финансирования приведены в табл. 1.

Следует отметить, что понятие «бюджетное финансирование» большинство отечественных учёных трактуют с точки зрения обеспечения расходов бюджетных организаций за счёт средств федерального, регионального и местных бюджетов. Однако такой подход не в полной мере отражает текущую практику функционирования этих организаций, поскольку рыночные принципы обеспечивают принципиально отличные от ранее разработанных подходов к организации финансового обеспечения деятельности бюджетных организаций, характеризующихся сочетанием бюджетного финансирования с развитием услуг и

выполнением работ по договорам с предприятиями и организациями на платной основе.

Таблица 1

Методические подходы к толкованию сущности
сметного финансирования

Автор (источник)	Определение
С.И. Юрий, И.М. Бескид [2, с. 200]	Обеспечение государственными денежными средствами учреждений и организаций социально-культурной сферы, обороны, органов государственного управления
А.А. Епифанов, И.И. Дьяконова, И.В. Сало [3, с. 59]	Финансирование расходов бюджетных учреждений за счёт расходов соответствующих бюджетов
В.М. Опарин [4, с. 88]	Обеспечение расходов за счёт внешнего финансирования
Ю.В. Пасечник [5, с. 489]	Финансирование бюджетных учреждений на основе сметы
Словарь бюджетной терминологии [6]	Выделение средств на содержание учреждений и организаций, выполнение определённых программ и реализацию определённых мер на основании специального финансового документа-сметы

Средства, поступающие от хозяйственной деятельности, позволяют бюджетным организациям:

→ по своему усмотрению использовать имеющиеся в их распоряжении материальные и финансовые ресурсы (таким образом, бюджетные организации получают право сдавать в аренду другим предприятиям и организациям здания и сооружения, транспортные средства и другие материальные ценности);

→ предоставлять услуги за плату;

→ устанавливать цены на услуги так, чтобы они соответствовали задачам самообеспечения и самофинансирования.

Поэтому сметное финансирование охватывает не только те средства, которые предусмотрены из бюджетов, но и те, которые поступают от осуществления хозяйственной деятельности. Таким образом, под сметным финансированием следует понимать покрытие расходов бюджетных организаций для выполнения их функций и задач, направленных на достижение общественных благ как за счёт бюджетного финансирования и внебюджетных средств, так и за счёт полученных в результате предоставления платных услуг и получения спонсорства.

Следовательно, потребности бюджетных организаций

частично удовлетворяются за счёт непосредственного предоставления средств из бюджета, возникающих в результате перераспределения валового внутреннего продукта по источникам происхождения, которые действительно являются бюджетными – это средства общего бюджетного фонда. Но в настоящее время возрастает роль и внебюджетных источников финансирования в обеспечении функционирования организаций бюджетной сферы.

Внебюджетные денежные поступления и доходы в материальной или нематериальной форме, которые получает бюджетная организация, являются результатом её самостоятельной финансово-хозяйственной деятельности. Основными источниками внебюджетных средств являются средства от предоставления платных (договорных) услуг и спонсорские средства, которые в последнее время стали широко использоваться. Одной из форм финансирования социальных проектов и целевых программ бюджетных организаций может быть фандрайзинг [7], который представляет собой специально организованный процесс сбора средств для реализации проектов некоммерческих организаций.

Финансирование бюджетных организаций на основе фандрайзинга осуществляется с использованием следующих инструментов: грант – благотворительное пожертвование (взнос), предоставляемое донорской организацией для реализации некоммерческого проекта или программы; беспроцентная возвратная финансовая помощь, предоставляемая некоммерческой организации для реализации проектов, предполагающих получение доходов в результате реализации проектной деятельности (возвратная финансовая помощь предполагает полный или частичный возврат предоставленного финансирования); оплата услуг на договорной основе в части проведения семинаров, исследований для некоммерческих организаций фандрайзинговыми компаниями.

Следует отметить, что некоммерческая деятельность бюджетных организаций не предназначена для получения прибыли и осуществляется в общественных интересах с целью привлечения дополнительных финансовых ресурсов. Основные источники формирования и использования средств бюджетных организаций представлены на рис. 2.

Реализация сметного финансирования основана на принципах

планирования, целевого характера, распределения средств в зависимости от фактических результатов, подотчётности.

Планирование означает, что финансирование осуществляется на основе и в рамках установленного плана. Плановым документом является смета – документ, в котором рассчитываются и утверждаются плановые затраты на соответствующий плановый период или соответствующие меры. Расчёты плановых затрат осуществляются, как правило, на основе нормативного метода.

Суть целевого характера сметного финансирования заключается в том, что выделенные средства могут использоваться только на цели, предусмотренные сметой. В то же время в определённых случаях может быть предоставлено право на определённое перераспределение средств между отдельными статьями. Целевое назначение ассигнований позволяет финансирующей организации контролировать их рациональное и эффективное использование.

Распределение средств в зависимости от фактических результатов деятельности организации означает, что финансирование осуществляется согласно смете, но не на основе плановых, а на основе фактических значений показателей деятельности.

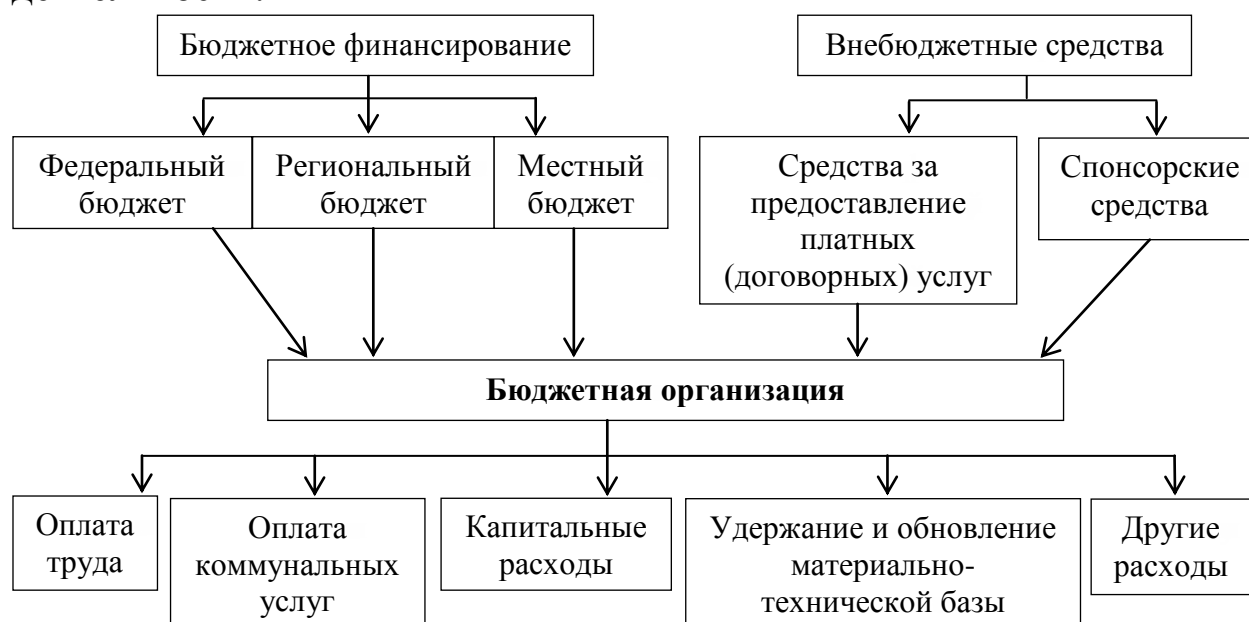


Рис. 2. Источники формирования и направления использования средств бюджетных организаций

Подотчётность предусматривает отчётность организаций,

которые, по оценкам, финансируются организациями. При этом установлена ответственность за нарушение принципов и правил сметного финансирования.

Здесь важно помнить, что сметное финансирование как метод финансового обеспечения имеет как преимущества, так и недостатки. Среди преимуществ сметного финансирования следует отметить, что с помощью этого метода обеспечивается соответствие доходной и расходной частей сметы, т.е. финансирование запланированных расходов бюджетной организации происходит в полном объёме. Кроме того, сметное финансирование предусматривает жёсткий и постоянный финансовый контроль расходования средств.

В то же время сметное финансирование имеет существенные недостатки, связанные с тем, что этот метод не обеспечивает достаточных стимулов для рационального и эффективного управления, а также взаимосвязи между уровнем финансирования бюджетной организации и результатами её деятельности. Кроме того, законодательство устанавливает связь между источниками поступления средств специального фонда и направлениями их использования, и организация не может свободно, по своему усмотрению распоряжаться заработанными средствами, т.е. практически отсутствует финансовая автономия бюджетных организаций.

В мире существует несколько моделей финансовой автономии хозяйствующих субъектов, а именно: минимальная, частичная и полная автономия (рис. 3).

Принимая во внимание тот факт, что сегодня одним из основных источников финансирования бюджетных организаций остаются средства бюджетов различных уровней и бюджетные организации не имеют права свободно распоряжаться дополнительными финансовыми ресурсами, полученными от предпринимательской деятельности, то можно сделать вывод, что бюджетной сфере присуща модель минимальной автономии. В рамках этой модели бюджетные организации руководствуются только системой нормативов, сообщаемой органами управления, и им не хватает экономических стимулов для расширения объёмов деятельности и повышения качества предоставляемых услуг.

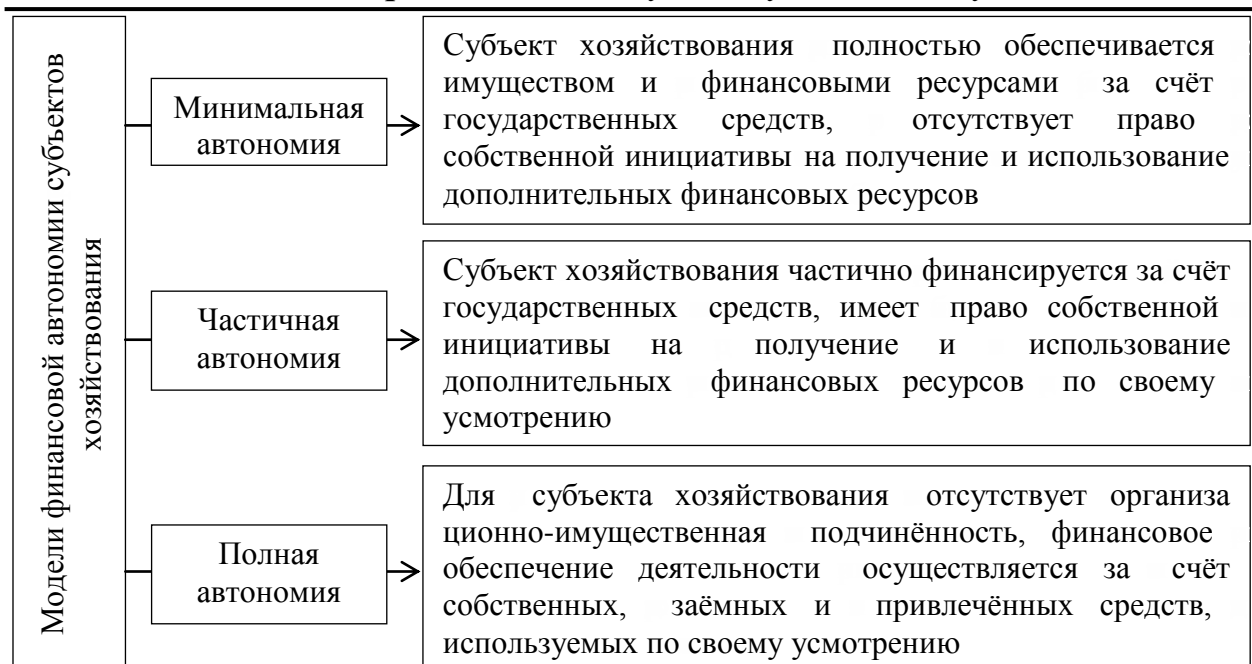


Рис. 3. Модели финансовой автономии субъектов хозяйствования

Поэтому для повышения эффективности функционирования организаций в бюджетной сфере целесообразно ввести модель частичной автономии. Это позволит бюджетным организациям в определённых секторах экономики не только самостоятельно привлекать дополнительные финансовые ресурсы, но и расходовать их на основе своих собственных потребностей, что может быть стимулом для их развития и даже конкуренции за право реализовывать собственные товары или услуги на рынке.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Эффективное функционирование бюджетных организаций возможно только при условии чётко отлаженного финансового механизма. Проведенное исследование свидетельствует о том, что финансовый механизм бюджетных организаций отражает специфику организации финансовых отношений в этой сфере, которая проявляется в осуществлении финансового обеспечения. Дальнейшее совершенствование финансового обеспечения функционирования бюджетных организаций предполагает необходимость перехода от модели минимальной финансовой автономии к модели частичной финансовой автономии.

Список использованных источников

1. Филиппова Ю.А. Теоретические основы формирования финансовых ресурсов бюджетных организаций/ Ю.А. Филиппова, Д.М. Мамедова // Друкеровский вестник: научно-образовательный и прикладной журнал. – Новочеркасск: ЮРГПИ, 2019. – № 1. – С. 120-130
2. Юрий С.И. Бюджетная система: учебное пособие / С.И. Юрий, И.М. Бескид. – К.: Ниос, 2011. – 400 с.
3. Епифанов А.А. Бюджет: монография / А. Епифанов, И.И. Дьяконова, И.В. Сало. – Сумы: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.
4. Опарин В.Н. Финансы (общая теория): учебное пособие / В.Н. Опарин. – К.: КНЭУ, 2010. – 240 с.
5. Пасечник Ю.В. Бюджетная система: учебное пособие / Ю.В. Пасечник. – М.: Знание-Пресс, 2016. – 607 с.
6. Словарь бюджетной терминологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovoedia.org.ua/50/53402/362569.html>.
7. Зверева Т. Фандрайзинг для начинающих: как искать средства на благотворительный проект. – М.: Лепта Книга, 2016. – 200 с.

Секция 3. ВОПРОСЫ АНАЛИЗА, УЧЁТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 657.21

КАТЕГОРИЯ «РАСХОДЫ» В СИСТЕМЕ КАЧЕСТВА УЧЁТНО–АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Верига А.В.,

*д-р экон. наук, профессор кафедры
учёта и аудита*

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

Расходы рассмотрены как сложная, широко используемая экономическая категория. Доказано, что корректность трактовки расходов существенно влияет на качество и релевантность учётно-аналитической информации, формируемой в системе учёта с целью эффективного управления как собственно расходами, так и хозяйственными процессами, а также экономическими показателями. Проанализированы определения расходов в нормативных источниках и специальной литературе. Сопоставлены категории расходов в разных языках – русском, английском, украинском. Показана взаимосвязь различных категорий расходов с применяемой для их определения терминологией для целей учёта, в частности, управленческого. Обозначены проблемы, которые препятствуют осуществлению качественного учёта расходов, предложены пути их решения.

Ключевые слова: *расходы, категория, терминология, лингвистические проблемы, учётно-аналитическая информация, качество, релевантность*

Expenses are examined as a complex and widely-used economic category. It is proved, that correct interpretation of expenses influences significantly the quality and relevance of accounting and analytic information, formed in the accounting system in order to manage expenses, as well as economic processes and economic indexes effectively. Determinations of expenses are analysed in legal sources and special literature. Categories of expenses are compared in Russian, English and Ukrainian languages. Interconnection between different categories of expenses and the terminology, used in order to determine them for accounting and managerial accounting purposes is shown. Problems that hinder qualitative expenses accounting are marked, and the resolving routes are suggested.

Keywords: *expenses, category, terminology, linguistic problems, accounting and analytic information, quality, relevance*

Постановка задачи. Потребность в ведении управленческого учёта осознают всё больше руководителей предприятий и организаций. Однако при этом возникает ряд актуальных вопросов совершенствования учётно-аналитической информации, используемой в целях его осуществления. Одним из них является необходимость совершенствования системы бухгалтерского учёта, расширения горизонтов анализа данных. Вызвано это тем, что исходная информация учётно-аналитического процесса, формируемая в системе финансового учёта, оказывает значительное влияние на релевантность информации, предоставляемой пользователю по данным управленческого учёта. Учитывая то, что основным из направлений осуществления управления является сектор расходов, перед учёными-экономистами стоит задача изучения состояния и разработки предложений по адаптации отечественной системы их учёта к современным потребностям хозяйствующих субъектов, а именно: устранение недостатков в нормативно-правовой базе, обеспечивающей систему учёта расходов; пересмотр методических подходов к учёту расходов и тому подобное. Процесс такой адаптации должен начинаться с фундаментальных основ. Одной из них является определение собственно категории расходов, объединяющей немало понятий, которые существенно отличаются по контексту – расходы, затраты, издержки, потери, вложения, инвестиции, закупки, платежи. При этом в нормативных документах и специализированной литературе зачастую трактовки различных видов расходов отождествляются. Данная категория широко применяется, что также подчёркивает актуальность тщательной классификации расходов.

Актуальность. Проблемами, связанными с категорией «расходы», в разное время занимались отечественные учёные, среди которых С. Голов, В. Дерий, Н. Довгопол, Т. Дружилловская, Г. Клычова, М. Нестеренко, Н. Чумаченко и другие [1-7]. Высоко оценивая научный потенциал указанных авторов, следует признать, что в их трудах понятие расходов рассматривается преимущественно в контексте П(С)БУ 16 «Расходы», при этом не поднимается проблема более фундаментальная – неполное определение собственно категории расходов.

Цель статьи – анализ различных категорий расходов для выявления отличительных лингвистических признаков, уточнения

терминологии и определения их влияния на качество учётно-аналитической информации для целей управленческого учёта.

Изложение основного материала исследования. Категория «расходы» является сложной и широко применяемой в экономике, в бюджетной сфере, во всех звеньях хозяйственного учёта – финансовом, управленческом, налоговом, статистическом, а также в анализе и аудите. Однако трактовка расходов в различных сферах не является тождественной, что вызвано как большим количеством и разнообразием источников, в которых даны их определения, так и лингвистическими различиями и проблемами перевода. Неоднозначность трактовок приводит к некорректному использованию терминологии и, как результат, снижению качества информации, которая формируется на основе данных о расходах. Зачастую под расходами понимают не только те, которые участвуют в формировании финансового результата или объекта налогообложения, но и платежи, а также разного рода инвестиции – капитальные, текущие, финансовые.

Обзор имеющихся трактовок расходов дал следующие результаты. В Большом экономическом словаре под редакцией А.Н. Азрилияна [8] даны нижеследующие определения:

«Издержки – истекшие затраты, включающие: а) обобщённые производственные затраты по использованию продуктов и услуг в процессе производства конечной продукции, затраты, относящиеся к уже проданной продукции и соответствующей выручке с продаж; б) собственно издержки, не входящие в производственную себестоимость товаров проданных, к примеру: издержки реализации, общие и административные издержки, издержки по выплате процентов и налогов; в) убытки, относимые на издержки, например: незастрахованные активы, пострадавшие от пожара, судебные издержки;

расходы – уменьшение средств предприятия или увеличение его обязательств, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности в целях получения прибыли и приводят к уменьшению величины собственного капитала. К расходам относятся различные затраты средств – себестоимость реализованной продукции, внепроизводственные и административные расходы, выплата процентов, арендной платы, заработной платы, налогов и т.д.».

Понятие «затраты» в данном словаре как самостоятельное не

рассматривается вообще, и авторами предлагается отождествлять его с понятием «расходы».

В Современном экономическом словаре [9] авторы попытались объяснить три категории, связанные с расходами (рус.: издержки, расходы, затраты; англ.: *costs, charges, expenses*), однако в определениях допустили взаимное использование терминов (подчёркнуто):

«Издержки – выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов экономических ресурсов (сырья, материалов, труда, основных средств, услуг, финансовых ресурсов) в процессе производства и обращения продукции, товаров;

расходы – затраты в процессе хозяйственной деятельности, приводящие к уменьшению средств или увеличению его долговых обязательств. Обычно, это затраты, связанные с ресурсным обеспечением производства, приобретением материалов, оборудования, оплатой труда работников, ремонтом оборудования, выплатой процентов по кредитам, арендной платой, уплатой налогов;

затраты – выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции. В зарубежной литературе затраты чаще именуются издержками производства и обращения».

Определение издержкам (англ. *costs*) даёт Р. Макконелом Кэмпбеллом и Л. Брю Стэнли в книге «Экономикс: принципы, проблемы и политика» [10]: «Экономические издержки (англ. *economic costs*) – это те выплаты, которые фирма обязана осуществить, или те доходы, которые фирма обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах».

Среди отечественных учёных в дискуссии на указанную тему наиболее активное участие приняли Н. Чумаченко, И. Белоусова и их оппонент С. Голов. При этом объектом споров учёных стал ряд вопросов, связанных с П(С)БУ 16 «Расходы», и одним из них являются подходы к определению термина «расходы». Н.Г. Чумаченко отмечает, что определение, которое даётся в П(С)БУ 16 «Расходы», не в полной мере соответствует п. 70 «б» Концептуальных основ составления и представления финансовой отчётности. Он выражает мнение о том, что отечественную его

интерпретацию мотивировано желанием разработчиков стандарта скрыть некоторые недостатки П(С)БУ 9 «Запасы» [11, с. 4]. Но следует отметить, что оппоненты сходятся в понимании многоаспектности самого понятия «расходы». С. Голов отмечает, что «определение расходов в экономической теории и для целей бухгалтерского учёта может отличаться. Более того, основой концепции управленческого учёта являются «разные расходы для разных целей» [12, с. 7].

Таким образом, для целей финансового учёта было бы целесообразным дать определение категории расходов в П(С)БУ 16 «Расходы» [13] более полно, увязав его с Планом счетов бухгалтерского учёта [14] – в нём разделяются понятия расходов, потерь, затрат, что не подкреплено нормативной базой.

Следует также отметить, что расходы – во всех их аспектах – в бюджетной сфере носят единое название издержек, что не способствует корректному универсальному использованию указанного термина. Издержки – это расходы, которые осуществляет учреждение для своего содержания и выполнения возложенных на него функций. К ним относят расходы по неоплаченным счетам кредиторов, по начисленной и не выплаченной заработной плате – кредиторскую задолженность. Для покрытия расходов организация получает государственные ассигнования, которые не подлежат возврату, с распределением их на текущие и капитальные. Они могут быть возмездными, то есть совершёнными в обмен на товар или услугу, или односторонними, такими, как заработная плата, питание, медикаменты и т.д. Под капитальными расходами понимают платежи с целью приобретения объектов со сроком службы более года, земли, нематериальных активов, а также или безвозмездные платежи, которые передаются получателям с целью приобретения ими активов, или компенсации потерь, связанных с разрушением или повреждением основных средств. К текущим расходам относят платежи, которые осуществляются в течение года на неотложные нужды учреждения (выплата заработной платы, расходы на командировки, отопление и т.д.). В бюджетных учреждениях расходы могут быть двух видов: кассовые и фактические. Начисленные и оплаченные расходы учитываются как кассовые; начисленные, но не оплаченные расходы классифицируют как фактические [15].

Ещё одной проблемной категорией, которая имеет

непосредственное отношение к расходам, являются потери. Проблема заключается в том, что ни в одном из П(С)БУ, ни в Законе ДНР «О налоговой системе» [16] также не представлено определение именно категории, а приводится уже непосредственно перечень потерь или описание их видов. Например: в п. 3.13 «Методических рекомендаций по заполнению форм финансовой отчётности» [17] указано, что в статье «Прочие операционные расходы» отражаются «... потери от обесценивания запасов; потери от операционных курсовых разниц ...».

В п. 20, 31 П(С)БУ 7 «Основные средства» говорится о том, что потери от обесценивания (уменьшения полезности) объекта основных средств отражаются как расходы отчётного периода, с увеличением в балансе суммы износа основных средств; потери от обесценивания (уменьшения полезности) ранее переоцененного объекта отражаются как уменьшение капитала в дооценке. Если потери от обесценивания превышают сумму существующего резерва, сумма превышения отражается как расходы;

согласно П(С)БУ 16 «Расходы» и Закону ДНР «О налоговой системе» в состав себестоимости входят, кроме основных производственных затрат, также потери от брака, состоящие из полностью забракованной по технологическим причинам продукции. В налоговом учёте фактическая стоимость окончательно забракованной продукции не включается в состав расходов плательщика налога, кроме потерь от брака, состоящих из стоимости окончательно забракованной по технологическим причинам продукции (изделий, узлов, полуфабрикатов) и расходов на исправление такого технически неизбежного брака, в случае реализации такой продукции. Нормы этих потерь/расходов устанавливаются кабинетом министров;

согласно п. 4 П(С)БУ 28 «Уменьшение полезности активов» «потери от уменьшения полезности – сумма, на которую балансовая (остаточная) стоимость актива превышает возмещаемую».

Учитывая несогласованность терминологии, проблема определения различных категорий расходов возникает ещё и по причине некорректного перевода экономической литературы из-за разницы количества и толкований слов-соответствий в разных языках, в частности, английском, русском и украинском. Современная украинская экономическая терминология происходит

частично из постсоветского русскоязычного экономического пространства, а частично – из переведенных специальных англоязычных нормативных документов [18, 19], например, МСФО, на базе которых разработаны П(С)БУ. Использование украиноязычной терминологии для целей учёта в ДНР актуально, т.к. система финансового учёта в Республике [20] базируется на украинской нормативной базе, и англоязычной – т.к. международные стандарты учёта и все фундаментальные исследования по управленческому учёту издаются на английском языке. Обобщение вышеизложенного представлено в табл. 1.

Таблица 1

Сопоставление категорий расходов в различных языках

Русский	Украинский	Английский
Выплаты	Виплати	<i>Payments</i>
Расходы	Витрати	<i>Charges</i>
Затраты	Затрати	<i>Expenses</i>
Издержки	–	<i>Costs</i>
–	Видатки	–
Потери	Втрати	<i>Losses</i>

Управленческий учёт характеризуется использованием специфической терминологии, присущей экономике и бухгалтерскому учёту одновременно. На основе анализа работ М. Чумаченко, И. Кондратова, Т. Карпова, С. Николаева, а также А. Апчера, К. Друри, Д. Ханца, А. Шмаленбаха и др., предлагаем акцентировать внимание на основных терминах, которыми обозначают расходы, и обосновать их объединение в категории для целей управленческого учёта (табл. 2).

На основе предложенной в табл. 2 классификации можно, в соответствии с характером хозяйственной операции, её влиянием на изменение статей, структуры и валюты баланса в зависимости от вида деятельности предприятия, сгруппировать операции, отнеся их к выплатам (укр.: виплати; англ.: *payments*), расходам (укр.: витрати; англ.: *charges*), потерям (укр.: втрати; англ.: *losses*), затратам (укр.: затрати; англ.: *expenses*), издержкам (укр.: витрати; англ.: *costs*), или различным видам расходов бюджетной сферы: расходам (укр.: видатки; англ.: *charges*); затратам (укр.: видатки; англ.: *expenses*); издержкам (укр.: видатки; англ.: *costs*); выплатам (укр.: видатки; англ.: *payments*).

**Взаимосвязь терминологии и категорий расходов для целей
управленческого учёта**

Термин	Хозяйственная операция (пример)	Влияние хозяйственной операции на		Вид деятельности	Категория
		статьи баланса	баланс		
Выплаты (укр. виплати; англ. <i>payments</i>), но не расходы (укр. витрати; англ. <i>charges</i>)	уплата задолженности поставщику	(-) денежные средства (-) кредиторская задолженность	А (-) П (-)	Операционная	ВЫПЛАТЫ (виплати; <i>payments</i>)
Выплаты (укр. виплати; англ. <i>payments</i>), расходы (укр. витрати; англ. <i>charges</i>)	выплата дивидендов акционерам	(-) денежные средства (-) кредиторская задолженность	А (-) П (-)	Финансовая	
Расходы (укр. витрати; англ. <i>charges</i>), но не выплаты (укр. виплати; англ. <i>payments</i>)	покупка с отсрочкой платежа	(+) активы (+) кредиторская задолженность	А (+) П (+)	Инвестиционная, операционная	РАСХОДЫ (витрати; <i>charges</i>)
Расходы (укр. витрати; англ. <i>charges</i>), но не затраты (укр. затрати; англ. <i>expenses</i>)	покупка (оприходование) материалов	(+) запасы (+) кредиторская задолженность	А (+) П (+)	Операционная	
Потери (укр. втрати, англ. <i>losses</i>)	отражение сверхурочных потерь от порчи ТМЦ	(-) запасы (-) нераспределённая прибыль	А (-) П (-)		ПОТЕРИ (втрати, <i>losses</i>)
Затраты (укр. затрати; англ. <i>expenses</i>), расходы (укр. витрати; англ. <i>charges</i>)	передача материалов в производство	(-) запасы (+) незавершённое производство	А (-) А (+)		ЗАТРАТЫ (затрати; <i>expenses</i>)
Затраты (укр. затрати; англ. <i>expenses</i>), но не расходы (укр. витрати; англ. <i>charges</i>)	передача материалов на модернизацию оборудования	(-) запасы (+) незавершённое строительство	А (-) А (+)	Инвестиционная	
Затраты (укр. затрати; англ. <i>expenses</i>), но не издержки (укр. витрати; англ. <i>costs</i>)	списание оборудования из-за пожара	(-) основных средств (-) нераспределённая прибыль	А (-) П (-)		ИЗДЕРЖКИ (витрати; <i>costs</i>)
Затраты (укр. затрати; англ. <i>expenses</i>), издержки (укр. витрати; англ. <i>costs</i>)	начисление амортизации основных средств производственного назначения	(+) накопленная амортизация (+) незавершённое производство	А (-) А (+)	Операционная	
Издержки (укр. витрати; англ. <i>costs</i>), но не затраты (укр. затрати; англ. <i>expenses</i>)	начисление вознаграждения менеджеру	(+) кредиторская задолженность (-) нераспределённая прибыль	П (+) П (-)		РАСХОДЫ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ (видатки; <i>charges, expenses, costs, payments</i>)
Выплаты (укр. видатки; англ. <i>payments</i>)	перечисление неоплатных платежей, которые передаются получателям	(-) счета спец фонда (+) расходы специального фонда	А (-) А (+)	Для бюджетной сферы деление деятельности по видам в рамках организации не характерно	
Расходы (укр. видатки; англ. <i>charges</i>)	начисление заработной платы руководству	(+) расходы общего фонда (+) кредиторская задолженность	А (+) П (+)		
Затраты (укр. видатки; англ. <i>expenses</i>)	закупка материалов	(+) материалы и продукты питания (+) кредиторская задолженность	А (+) П (+)		
	приобретение основных средств	(+) основные средства (+) фонд в необоротных активах	А (+) П (+)		
Издержки (укр. видатки; англ. <i>costs</i>)	начисление платы за электроэнергию	(+) расходы общего фонда (+) кредиторская задолженность	А (+) П (+)		
Потери (укр. видатки; англ. <i>losses</i>)	отражение сверхурочных потерь от порчи ТМЦ	(-) запасы (-) результат исполнения сметы	А (-) П (-)		

Условные обозначения: А – актив, П – пассив

Иначе к решению данного вопроса подходит Т.Н. Одинцова

[21]. По её мнению, главной причиной распределения затрат и расходов в целях бухгалтерского учёта является действие принципа периодичности. Этот принцип предусматривает, что в конце каждого отчётного периода определяется финансовый результат.

Затраты, которые несёт предприятие, могут стать расходами в периоде возникновения или в последующих периодах, в то время как расходы, признаваемые в определённом периоде, представляют собой часть затрат и предусматривают движение ресурсов предприятия, уменьшая его прибыль в данном периоде.

Подытоживая проведенное исследование, на основе предложенной классификации различные категории расходов можно соотнести следующим образом, продемонстрированном на рис. 1.

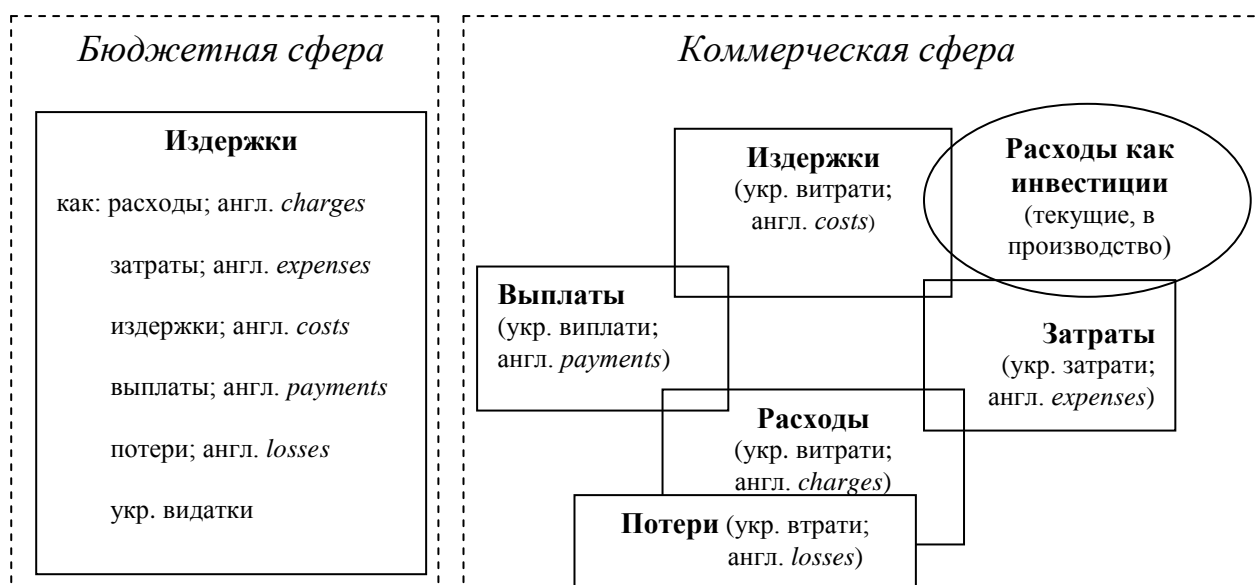


Рис. 1. Схема взаимосвязи категорий расходов

Итак, часть выплат (укр.: виплати; англ.: *payments*), являются расходами (укр.: витрати; англ.: *charges*). Есть часть затрат (укр.: затрати; англ.: *expenses*), которые являются расходами (укр.: витрати; англ.: *charges*). Также есть и затраты (укр.: затрати; англ.: *expenses*), и расходы (укр.: витрати; англ.: *charges*), которые являются издержками (укр.: витрати; англ.: *costs*). Все потери (укр.: втрати; англ.: *losses*) являются расходами (укр.: витрати; англ.: *charges*), но не все расходы (укр.: витрати; англ.: *charges*) являются потерями (укр.: втрати; англ.: *losses*). В бюджетной сфере используют термин «видатки» во всех значениях: выплаты (англ.: *payments*), расходы (англ.: *charges*), затраты (англ.: *expenses*),

расходы (англ.: *costs*), потери (англ.: *losses*).

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Многоаспектность расходов как экономической и учётной категории приводит к необходимости различать их толкование, исходя из контекста высказываний. Предложенное соотношение категорий расходов позволяет определить сущность каждого из приведенных терминов. Это является необходимым условием качественного учётно-аналитического процесса с целью предоставления корректной и релевантной информации руководству предприятия для дальнейшего управления финансовыми и экономическими показателями предприятия, организации, учреждения. Перспективными направлениями исследования являются: предложения по устранению недостатков нормативно-правовой базы по учёту затрат; разработка алгоритма анализа затрат с учётом приведенного разграничения в рамках категории; пересмотр классификации расходов; анализ влияния трактовки категории «издержки» на качество информации, предоставляемой управленческим учётом пользователям.

Список использованных источников

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури. – 2007. – 522 с.
2. Дерій В. Термін «витрати» та його трактування для потреб обліку і контролю / В. Дерій // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 154-160.
3. Довгопол Н. П(С)БО 16 «Витрати» між фінансовим і управлінським обліком / Н. Довгопол, М. Нестеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 6. – С. 3-15.
4. Довгопол Н. П(С)БО 16: побудова аналітичного обліку витрат для забезпечення потреб управління підприємством (на прикладі ВАТ Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря») / Н. Довгопол, М. Нестеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 10. – С. 47-55.
5. Дружиловская Т.Ю. Характеристика расходов и затрат для бухгалтерского финансового учёта / Т.Ю. Дружиловская //

Международный бухгалтерский учёт. – 2015. – № 2 (344). – С. 31-45.

6. Клычова Г.С. Организационно-экономическая сущность затрат, расходов и издержек предприятия Г.С. Клычова, Р.Р. Хайруллин // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2016. – № 13. – С. 31-36.

7. Чумаченко Н. Экономическая работа на предприятии и П(С)БУ 16 «Расходы» / Н. Чумаченко, И. Белоусова // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2007. – № 3. – С. 13-16.

8. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2010. – 1472 с.

9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: Инфра, 1998. – 479 с.

10. Макконел Кэмпбелл Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Р. Макконел Кэмпбелл, Л. Брю Стенли . В 2 т.: пер. с англ. 11-го изд. – Т.2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.

11. Чумаченко Н. П(С)БУ 16 «Расходы» все-таки препятствуют экономической работе на предприятии / Н. Чумаченко, И. Белоусова // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2007. – № 10. – С. 3-10.

12. Голов С. Препятствует ли П(С)БУ 16 «Расходы» экономической работе на предприятии? / С. Голов // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2007. – № 5. – С. 3-10.

13. Положения (стандарты) бухгалтерского учёта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gb-dnr.com/entsiklopediya-biznesa/1718/>.

14. План счетов бухгалтерского учёта активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций: утвержден приказом МФУ от 30.11.1999 № 291, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0892-99>.

15. Ватуля І.Д. Облік у бюджетних установах/ І.Д. Ватуля, М.І. Ватуля, З.М. Шевченко та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 368 с.

16. О налоговой системе: закон Донецкой Народной Республики, принят Народным Советом ДНР 25.12.2015 (Постановление № 99-ІНС), с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-o-nalогоvoj-sisteme-donetskoj-narodnoj-respubliki/>.

17. Методические рекомендации по заполнению форм финансовой отчётности: приказ МФУ от 28.03.2013 № 433 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.profiwins.com.ua/ru/letters-and-orders/treasury/3759-433.html>.

18. Международные стандарты финансовой отчётности – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://msfz.ligazakon.ua/magazine_article/FZZ00057.

19. Концептуальные основы финансовой отчётности / (англ. Conceptual Framework for Financial Reporting) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ifrs.org>.

20. О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности: 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/>.

21. Одинцова Т.М. Признание и отражение в системе финансового и управленческого учёта затрат и расходов предприятия / Т.М. Одинцова // Вестник СевНТУ. Вып. 92: Экономика и финансы: сб. науч. трудов. – Севастополь: СевНТУ. – 2014. – С. 151-157.

УДК 338.515

УЧЁТ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ И ЕЁ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МЕЖДУ УЧРЕДИТЕЛЯМИ (УЧАСТНИКАМИ)

Криштопа И.В.,

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

В данной статье рассматриваются особенности соблюдения нормативных требований при исчислении и распределении чистой прибыли между учредителями (участниками) субъекта

хозяйствования.

Ключевые слова: валовые доходы, валовые расходы, налоговый учёт, чистая прибыль, распределение, нормативная база, сравнительная характеристика.

This article discusses the features of compliance with regulatory requirements when calculating and distributing net profit among the founders (participants) of a business entity.

Keywords: gross income, gross expenses, tax accounting, net profit, distribution, regulatory framework, comparative characteristics.

Постановка задачи. Деятельность любого субъекта хозяйствования, как правило, направлена на получение прибыли, т.е. является его целью независимо от вида деятельности и формы собственности. Прибыль – важнейший экономический показатель, который характеризует результаты деятельности субъекта хозяйствования. Для определения данного показателя используются различные подходы, трактовки и разновидности. По мнению многих исследователей, конечным результатом деятельности организации является тот, правом распоряжения которым обладают собственники (чистая прибыль).

Анализ последних исследований и публикаций. В качестве теоретической и методологической основы проведения исследования используются нормативные документы по вопросам расчёта и распределения чистой прибыли предприятий Донецкой Народной Республики (ДНР).

Однако при выполнении нормативных требований по данному вопросу у субъектов хозяйствования возникают проблемы, которые исследованы недостаточно. Таким образом встаёт вопрос о необходимости совершенствования подходов к решению данного вопроса.

Актуальность исследования. Каждый субъект хозяйствования стремится к максимизации прибыли при наименьших затратах путём наиболее эффективного использования собственных ресурсов. Из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли) в соответствии с законодательством и учредительными документами, предприятие может осуществлять выплаты собственникам. Такие выплаты в ДНР находятся под контролем государства, поэтому правильность их исчисления позволит избежать финансовых санкций и обеспечить предприятию финансовую стабильность.

Цель статьи – рассмотреть особенности законодательства

ДНР, связанного с распределением чистой прибыли, и разработать рекомендации предприятиям по совершенствованию расчётов, используемых для такого распределения.

Изложение основного материала исследования. Субъекты хозяйствования в ДНР сталкиваются с множеством проблем, вызванных несогласованностью законодательных и нормативных актов различных уровней. Молодая Республика формирует собственное нормативно-правовое регулирование в сфере бизнеса и налогообложения, поэтому очень важно своевременно выявить и устранить такую несогласованность.

Одной из проблем для субъектов хозяйствования является соблюдение нормативных и законодательных требований в процессе распределения между участниками заработанной прибыли.

Согласно Закону ДНР «О налоговой системе» любой доход, полученный учредителем (участником) от субъекта хозяйствования, при распределении прибыли признаётся дивидендами [1, ст. 9].

Положение (стандарт) бухгалтерского учёта 15 «Доходы» трактует термин «дивиденды» как часть чистой прибыли, распределённой между участниками (собственниками) в соответствии с долей их участия в собственном капитале предприятия [2, п. 4].

Однако понятие «чистая прибыль» в системе налогового и финансового учёта (отчётности) трактуется по-разному, что вводит в заблуждение пользователей.

Порядок распределения чистой прибыли, которая осталась в распоряжении субъекта хозяйствования Донецкой Народной Республики, регулируется нормативными актами различных уровней [1-9], а также правовыми и распорядительными документами самого субъекта (устав, приказы и распоряжения руководителя).

Значительное влияние на процесс распределения чистой прибыли оказывает Закон ДНР «О налоговой системе», и это вызывает определённую озабоченность, т.к. в некоторых вопросах ограничиваются права субъектов предпринимательской деятельности по свободному распоряжению чистой прибылью, остающейся у собственника после оплаты налогов [4, ст. 44].

Рассмотрим налоговое законодательство и налоговую отчётность. В Декларации по налогу на прибыль, утверждённой приказом Министерства доходов и сборов [9], показатель «чистая прибыль» представляет собой разницу между валовыми доходами и валовыми расходами отчётного периода, уменьшённую на сумму прибыли, освобождённой от налогообложения [1, ст. 79]. Конечный результат, полученный после выплаты налога на прибыль, в Декларации не отражается.

Поэтому возникает неясность в том, как называть показатель, который «остаётся в полном распоряжении субъекта хозяйствования и может распределяться по направлениям использования» [1, ст. 77.9].

Исходя из постановления Совета Министров ДНР от 31.05.2017 г., №7-54 это – «задекларированная чистая прибыль после уплаты налога на прибыль» [7].

Расчёт налогооблагаемого показателя «чистая прибыль» довольно своеобразен и должен учитывать существенные ограничения по включению в валовые расходы стоимости малоценных и быстроизнашивающихся предметов и расходных материалов объектов основных средств, если они не являются элементами себестоимости изготовленной продукции, амортизации основных средств общепроизводственного назначения, расходов на ремонт основных средств (не более 50%), приобретение товаров (работ, услуг) у нерезидентов, которые имеют офшорный статус (не более 80%), непроизводственных расходов (маркетинговые, консалтинговые, инжиниринговые, страховые, клининговые, рекламные и услуги мерчендайзинга), и др. [1, ст. 72]. И хотя такие подходы многими субъектами хозяйствования расцениваются как несправедливые, речь идёт о базе налогообложения, которая учитывает жёсткую налоговую политику государства. У некоторых организаций такие ограничения могут привести к снижению суммы собственного капитала (непокрытому убытку) уже после уплаты налога на прибыль. Подвергать таким образом распределению задекларированную сумму чистой прибыли после уплаты налога на прибыль не является целесообразным.

Отличия финансового учёта и отчётности по данному вопросу существенные, показатель «чистая прибыль» определяется как разница между доходами и расходами отчётного периода, причём

после вычета расходов по налогу на прибыль [5, 6]. С точки зрения финансового состояния организации, распределить между участниками можно именно данную сумму чистой прибыли. Она характеризует фактический финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования, так как определяется после уплаты всех налогов, к тому же данный показатель характеризует рост собственного капитала «за исключением компонентов совокупного дохода» [10, п. 7]. Отличительные особенности формирования подлежащей распределению чистой прибыли, исходя из концепции налогового законодательства и данных финансовой отчётности, представлены на рис. 1. Для удобства сопоставления расходы деятельности предприятия рассмотрим по экономическим элементам.

На основании сопоставления данных финансового и налогового учёта видно, что показатель «задекларированная чистая прибыль после уплаты налога на прибыль», который подлежит распределению субъектами хозяйствования в соответствии с постановлением Совета Министров ДНР от 31 мая 2017 г., №7-54, всегда будет выше финансового результата деятельности субъекта хозяйствования, показателя «чистая прибыль» финансовой отчётности за один и тот же период.

Исключением могут являться предприятия жилищно-коммунальной сферы и предприятия государственной (республиканской) или муниципальной форм собственности, для которых ограничения при формировании валовых расходов не используются [1, ст. 72].

Таким образом, субъект хозяйствования, приняв решение о распределении задекларированной чистой прибыли за определённый период [1, 7], фактически распределяет сумму большую, чем прирост собственного капитала данного периода, что может привести к образованию непокрытого убытка и «проеданию» собственного капитала.

Субъект хозяйствования, принявший решение о распределении задекларированной чистой прибыли, обязан обратиться в налоговый орган с заявлением о предоставлении информации о сумме чистой прибыли, подлежащей распределению. Форма данного заявления предусматривает указание сведений о сумме задекларированной прибыли за ряд периодов и сумме

уплаченного налога на прибыль, а разница между этими показателями является суммой чистой прибыли, которую субъект хозяйствования имеет право распределить.

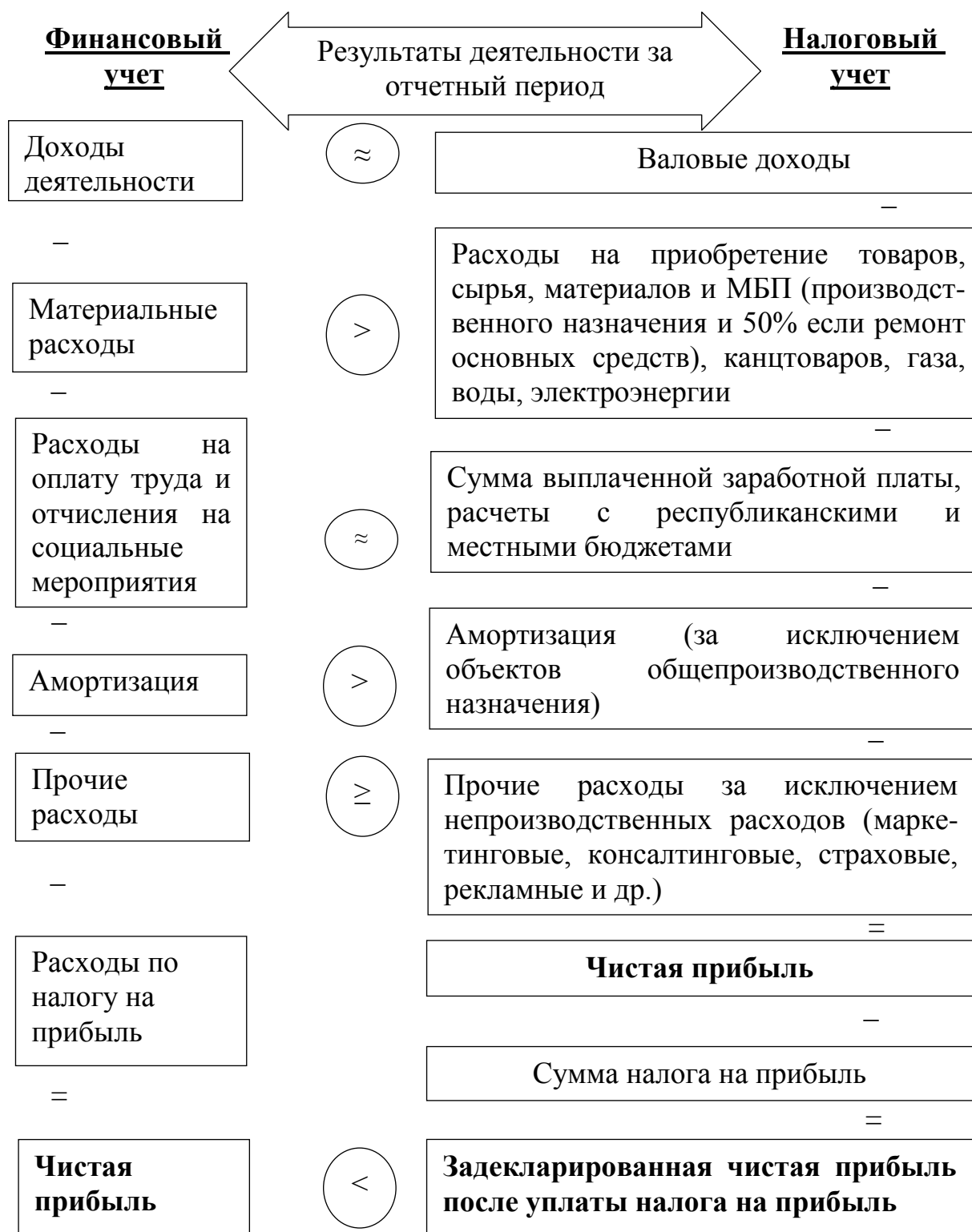


Рис. 1. Формирование результата деятельности за отчётный период в финансовом и налоговом учёте

В данном случае порядок исчисления подоходного налога с дивидендов остаётся неясным. Ведь сумму такого налога должен проставить налоговый орган в специальной справке о сумме чистой прибыли, подлежащей распределению [8], которая предоставляется в банк и используется для контроля полноты уплаты данного налога при распределении прибыли. Каким образом налоговый орган уведомляется о фактической сумме распределяемой прибыли, в Порядке не оговаривается [7].

Возможно, субъектам хозяйствования целесообразно производить распределение задекларированной прибыли за произвольные отчётные периоды (месяцы) с последующим сопоставлением данных налогового и финансового учета по результатам года, чтобы иметь возможность не распределять задекларированную прибыль за все месяцы отчётного года. Но в этом случае учредительными документами такой организации выбор произвольного периода должен быть предусмотрен. Пока большинство организаций предпочитали указывать в учредительных документах порядок распределения чистой прибыли по результатам года, что стало неприемлемым с вступлением в силу Порядка распределения субъектами хозяйствования сумм задекларированной чистой прибыли, полученной после выплаты налога на прибыль, утверждённого Постановлением Совета Министров ДНР от 31 мая 2017г., №7-54.

В документах организации (приказы руководителя, протокол собрания учредителей (акционеров, участников) и др.), которая пожелает воспользоваться правом распределения задекларированной прибыли, будут использоваться понятия «чистая прибыль» в различных контекстах, что приведёт к неоднозначному толкованию распорядительных и разрешительных документов.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В результате исследования процесса распределения прибыли субъектами хозяйствования выявлено:

1. Наличие аналогичных наименований показателей, которые имеют различное смысловое значение, что вводит в заблуждение пользователей отчётности. Поэтому считаем целесообразным

внесение изменений в налоговое законодательство. Разницу между валовыми доходами и валовыми расходами отчётного периода, уменьшенную на сумму прибыли, освобожденной от налогообложения, можно характеризовать как «налогооблагаемая прибыль», а показатель, полученный как разница между налогооблагаемой прибылью и суммой налога на прибыль именовать – «задекларированная прибыль после уплаты налога на прибыль» без использования термина «чистая».

2. Несогласованность признания суммы прибыли, которая распределяется в определённом периоде, и суммы, разрешённой к распределению. С целью оптимизации показателей прибыли, подлежащей распределению между учредителями (участниками) субъекта хозяйствования, необходимо дополнить форму заявления о предоставлении информации о сумме чистой прибыли, подлежащей распределению [8], показателями «задекларированная прибыль после уплаты налога на прибыль» (по каждому отчётному месяцу) и показателем «чистая прибыль, подлежащая распределению в заявленном периоде (только общая сумма)». Отдельным показателем указывать сумму распределяемой прибыли в пользу нерезидентов.

Список использованных источников

1. О налоговой системе: закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета 25 декабря 2015 г., № 99-ІНС].

2. Доходы: Положение (стандарт) бухгалтерского учёта 15 [утверждён приказом Министерства финансов Украины от 29.11.1999 г. № 290 (с изменениями и дополнениями)].

3. О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности: закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета 27 февраля 2015 г., № І-72П-НС99].

4. Хозяйственный кодекс Украины: Закон Украины [принят Постановлением Верховной Рады Украины 16 января 2003 г., № 436-IV].

5. Общие требования к финансовой отчётности: Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учёта 1 [утверждён приказом Министерства финансов Украины от 7.02.2013 г. № 73].

6. Методические рекомендации по заполнению форм финансовой отчётности [утверждены приказом Министерства финансов Украины от 28.03.2013 г. № 433].

7. Порядок распределения субъектами хозяйствования сумм задекларированной чистой прибыли, полученной после выплаты налога на прибыль [принят постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 31.05.2017 г., №7-54].

8. Об утверждении форм заявления о предоставлении информации о сумме чистой прибыли, подлежащей распределению, и справки о сумме чистой прибыли, подлежащей распределению [приказ Министерства доходов и сборов Донецкой Народной Республики от 22.06.2016 г., №179].

9. Порядок заполнения и предоставления отчётности по налогу на прибыль [утверждён приказом Министерства доходов и сборов Донецкой Народной Республики от 05.02.2016 № 23 (в редакции приказа Министерства доходов и сборов Донецкой Народной Республики от 02.05.2017 №169)].

10. Финансовые инструменты: раскрытие информации. Международный стандарт финансовой отчётности (IFRS) 7 [утверждён Советом по Международным стандартам бухгалтерского учёта с изменениями по состоянию на 01.01.2012 г.].

УДК 339.13

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Сичкар И.А.,

*ст. преподаватель кафедры учёта и аудита
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье исследованы система антикризисного управления функционированием промышленного предприятия, определены её сущность и составляющие элементы. Рассмотрены принципы, субъекты, предмет, объекты, функции, задачи и критерии оценки

эффективности управления предприятием в кризисных условиях, инструменты поддержки платёжеспособности и ликвидности. Также изучен вопрос необходимости и актуальности диагностики кризисного состояния и мониторинга за деятельностью предприятия на разных этапах развития кризиса. Проведён анализ зарубежного и отечественного опыта и практики реализации антикризисного управления и санации, а также государственного регулирования в сфере банкротства. Установлены основные внешние факторы убыточной деятельности региональных предприятий. Выявлено, что инновационная политика в процессе антикризисного управления является одним из основных инструментов, который способствует выходу предприятия из кризиса и повышению конкурентных позиций на рынке. Представлена обобщённая последовательность реализации стратегических целей антикризисного управления.

Ключевые слова: антикризисное управление, диагностика кризисного состояния, банкротство, инновационная политика, санация, платёжеспособность, ликвидность.

The article studies the crisis management system for the functioning of an industrial enterprise, defines its essence and constituent elements. The principles, subjects, subject, objects, functions, tasks and criteria for evaluating the effectiveness of enterprise management in crisis conditions, tools to support solvency and liquidity are considered. The article also examines the need for and relevance of diagnosing a crisis state and monitoring the activities of an enterprise at different stages of the development of a crisis. The analysis of foreign and domestic experience and practice of implementation of crisis management and rehabilitation, as well as state regulation in the field of bankruptcy. The main external factors of unprofitable activities of regional enterprises are established. It is revealed that the innovation policy in the process of crisis management is one of the main tools that contributes to the exit of the enterprise from the crisis and increase the competitive position in the market. A generalized sequence of the implementation of the strategic objectives of crisis management is presented.

Keywords: crisis management, crisis diagnosis, bankruptcy, innovation policy, reorganization, solvency, liquidity

Постановка задачи. В современных нестабильных экономических условиях на эффективность функционирования предприятия, а также на его платёжеспособность, прибыльность и ликвидность активов существенно влияют низкая покупательная способность потребителей, колебания валютных курсов, а также негативные эндогенные факторы, такие как низкий уровень управления или подготовки персонала, недостатки в производственной и маркетинговой сфере, отсутствие инновационной политики.

Возникновение и развитие системного кризиса затрагивает основные составляющие элементы финансово-хозяйственной

деятельности, приводит к неспособности самостоятельного восстановления состояния самокупаемости и угрозы банкротства вследствие роста задолженности. В таких условиях необходима быстрая реакция администрации (оперативная Crash-программа), эффективное антикризисное управление, мобилизация внутренних ресурсов.

Действенным средством выхода из кризиса является применение процедуры антикризисного управления, которая предусматривает внедрение в систему финансово-хозяйственной деятельности производственно-технических мероприятий, использование внешних и внутренних резервов для восстановления прибыльности и избегания банкротства.

Финансовое оздоровление как составная часть управления кризисным состоянием и банкротством включает целевой выбор наиболее эффективных средств, стратегии, тактики, необходимых для определённого типа хозяйственной деятельности. Изучение опыта преодоления кризисных ситуаций многих стран и конкретных предприятий позволяет сформировать гибкую систему антикризисного управления.

Финансовая деятельность предприятия должна соответствовать макроэкономическим условиям и условиям, которые «диктует» рынок. Именно поэтому особенно актуальным является поэтапный анализ производственно-хозяйственных результатов деятельности предприятия, финансового и экономического механизмов антикризисных преобразований на предприятии, а также выявление резервов и методов повышения доходности и ликвидности предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты и особенности антикризисного управления и санации являются сегодня объектами пристального исследования учёных в работах, посвящённых финансовому оздоровлению предприятий, что обусловлено необходимостью изучения эффективности его осуществления в отношении предприятий, находящихся в кризисном состоянии. В частности, исследованию проблем антикризисного управления посвящены работы таких учёных: А.П. Балашова, И.А. Бланка, Кондратьевой К.В. [1], Крушинского А.А. [2], Никулиной Т.Н. [3], Прохоровой В.В. [4], а также зарубежных экономистов Н. Здравомыслова, М. Гелинг,

Б. Бекенферде и других.

Актуальность. В настоящее время на территории региона отсутствует нормативно-правовой механизм антикризисного управления, что свидетельствует об отсутствии и неизученности оценки эффективности проведения антикризисной процедуры. Существуют разногласия законодательной базы относительно целесообразности осуществления санации промышленных предприятий.

Цель статьи – обоснование особенностей диагностики кризисного состояния предприятия, определение её роли и значения, формирование процедуры антикризисного управления.

Изложение основного материала. Система антикризисного управления производственно-хозяйственной деятельностью представляет собой комплекс согласованных элементов, которые, взаимодействуя между собой, диагностируют признаки и проявления кризиса, способствуют его преодолению, дальнейшему возвращению промышленных предприятий к стабильному функционированию и создают необходимые условия для преодоления негативного влияния внешних и внутренних факторов на их деятельность. К составляющим элементам антикризисного управления относятся: субъект и объект, цель, приоритетные цели и задачи, основные принципы, функции, методы и критерии оценки эффективности проведения антикризисных процедур [1, с. 166].

Главной целью антикризисного управления является создание условий для устойчивого функционирования предприятий на рынке в ответ на любые экономические, политические и социальные преобразования в регионе, разработка стратегических альтернатив на основе прогнозирования развития ситуации, стремление избежать финансовых проблем и преодолеть угрозы банкротства с наименьшими потерями, внедрение инноваций в деятельность (рис. 1).

Предмет антикризисного управления деятельностью предприятия – исследование возможных и реальных причин кризиса, вызывающих его факторов, признаков и последствий, ухудшающих нормальные условия функционирования предприятия [1, с. 167].

Объектом антикризисного управления являются кризисные явления в деятельности предприятия, процесс их преодоления и

дальнейшее предупреждение. Субъектом антикризисного управления является определённый круг лиц, который реализует его задачи: своевременное выявление незначительных признаков появления кризиса и соответствующее оперативное реагирование; интенсивное использование всех возможных средств управления; внедрение различных инструментов преодоления финансовых проблем с наименьшими потерями.



Рис. 1. Сущность антикризисного управления деятельностью промышленных предприятий

Система антикризисного управления предприятием должна отвечать следующим принципам:

- постоянство и непрерывность;
- ранняя диагностика кризисных явлений;
- инновационность во всех сферах деятельности предприятия;
- управление по «слабым сигналам».

При предупреждении кризисных ситуаций выделяют шесть основных антикризисных функций: планирование, организация, мотивация, учёт, анализ и контроль.

Критериями оценки эффективности антикризисного управления являются следующие:

- изменение показателей производственной деятельности и финансового состояния вследствие антикризисного управления;
- динамика положительных изменений и экономического эффекта;
- соответствие изменений упущенным возможностям предприятия;
- скорость приспособления предприятия к изменениям;
- полнота и оперативность получения информации для принятия объективных антикризисных решений;
- целесообразность антикризисных мероприятий;
- уровень квалификации работников [1, с. 168].

Диагностическое (аналитическое) исследование предприятия, предшествующее антикризисному управлению, должно проводиться также в период его осуществления, оно необходимо для установления и идентификации кризиса, его глубины и характера, принятие антикризисных решений для вывода предприятия из состояния кризиса. Диагностика кризисного состояния является необходимым этапом в процессе изучения угроз, скрытых в подсистемах жизнедеятельности предприятия, и осуществляется на основе исследования проблемы в результате наблюдения за состоянием всех звеньев предприятия. Диагностикой кризиса является выявление несоответствий и характера отклонений между фактическим и плановым (нормативным) значением определённых финансовых и экономических показателей, между внутренней и внешней средой предприятия, между отдельными структурами внутри предприятия, анализ величины этих отклонений и возможности их негативного влияния на процесс функционирования и развития предприятия.

Экономическая диагностика предполагает не только изучение предыдущего и текущего состояния предприятия, но и проводит исследования перспективного возможного возникновения определённых ситуаций, эндогенных и экзогенных факторов, влияющих на предприятие. Информация, полученная в результате диагностики, имеет важное практическое значение: в результате её

получения менеджеры предприятия способны, опираясь на её данные, обосновать соответствующие решения и внедрить мероприятия по изменению системы управления, финансового оздоровления (экономической санации), повышение прибыльности, платёжеспособности, конкурентоспособности и рыночной привлекательности предприятия [2, с. 105].

Основная цель диагностики признаков кризиса на предприятии – подготовка информации для анализа и первичная её обработка для осуществления соответствующих решений по управлению предприятием, в том числе и антикризисного в течение всего этапа жизнедеятельности предприятия, в зависимости от характера получаемой информации.

Результаты экономической диагностики базируются соответственно на анализе текущей деятельности предприятия, превентивной (предварительной) информации и перспективного анализа результатов его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, влияющих на программу развития предприятия и его стратегический выбор. Классификация диагностики кризисного состояния предприятия схематично отражена на рис. 2.



Рис. 2. Виды диагностики кризисного состояния предприятия

Диагностика и анализ кризиса на предприятии зависит от стадии проявления кризиса. На предкризисном этапе осуществляется базовый анализ возможности возникновения кризисных явлений, включая использование моделей и показателей вероятности банкротства.

На стадии развития кризиса проводится анализ соответствия проводимых антикризисных мер характеру кризиса: анализ эффективности хозяйственной деятельности по сравнению со среднерыночным значением; анализ дифференциации портфеля активов, производственно-технических показателей предприятия, соответствия расходов объёму производства и прибыли.

В период этапа «стремительного» кризиса следует обратиться к таким методам диагностики кризисного состояния: использование вероятностных методов оценки риска, анализ чувствительности, альтернативный анализ краткосрочных перспектив кризиса в отрасли.

В условиях, когда предприятие находится на пике кризиса, анализ его состояния на основе текущих антикризисных мероприятий проводится по следующим методам: экспресс-анализ финансовых коэффициентов (ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, доходности), анализ с использованием модели диаграммы «DU PONT», анализ динамики кризиса в отрасли.

Возврат к нормальному состоянию функционирования предприятия также содержит скрытые риски, поэтому на этом этапе важно осуществить краткосрочный анализ динамики негативных проявлений и среднесрочный прогноз путём анализа финансовых коэффициентов, анализа и оценки рисков, экспресс-анализа эффективности хозяйственной деятельности, сравнение с конкурентами и средним значением по рынку.

На этапе рекреации (успокоения) кризиса применяется фундаментальный анализ упущенных возможностей, в том числе углублённый анализ эффективности хозяйственной деятельности, использование вероятностных методов оценки риска, оценки влияния несистематических рисков.

Послекризисное состояние предприятия требует постоянного мониторинга за его состоянием и диагностики возможных угроз, комплексного анализа размеров ущерба и сохранения потенциала

путём анализа технико-организационного уровня и условий производства, анализа использования производственных ресурсов, анализа перспектив кризиса в отрасли, использование глобальных обобщённых показателей вероятности банкротства, оценки бизнеса и операционной деятельности.

Качественная и своевременно проведенная диагностика предприятия формирует соответствующую аналитическую основу для создания антикризисной программы предприятия, разработки комплекса целесообразных и соответствующих исследованным условиям антикризисных мер, что обеспечивает благоприятные предпосылки для удачного решения задач по выявлению, предупреждению и преодолению кризиса [2, с. 107].

Для выявления факторов неплатёжеспособности и признаков кризиса на предприятии, предупреждения угрозы убыточности в долгосрочном периоде необходимо применение политики антикризисного управления, которая предусматривает проведение тщательного контроля финансового состояния предприятия для того, чтобы предотвратить появление кризисных явлений на ранних этапах; поиск и внедрение эффективных и целесообразных внутренних рычагов регулирования финансовой устойчивости предприятия; применение системы антикризисных решений по повышению уровня управления ресурсами предприятия, основываясь на инновационных средствах; создание и применение инновационной политики во всех сферах функционирования предприятия, которая предусматривает:

- совершенствование и внедрение новейших технологий производства на основе инновационных методов;
- адаптация продукции и услуг предприятия к требованиям рынка и НТП, изготовление продукции с принципиально новыми функциональными характеристиками и качествами;
- поиск инвестиционных ресурсов и расширение направлений хозяйственной деятельности предприятия;
- инновации в маркетинговой сфере, улучшение сбытовой политики;
- осуществление преобразований в организационной структуре управления предприятием [3, с. 91].

Фундаментом, обеспечивающим устойчивость предприятия и его дальнейшее развитие в условиях нестабильности

экономической макро- и микросреды, ухудшение которых может привести к возникновению кризиса, должно быть предварительно разработанная инновационная стратегия деятельности предприятия, которая является одним из инструментов в процессе реализации антикризисной программы.

Основными признаками инновационной стратегии предприятия как организационной составляющей антикризисного управления являются:

1) разработка и развитие новых видов продукции и услуг, усовершенствование их потребительских свойств;

2) новое производство как результат научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

3) применение альтернативных методов производства и использование ограниченных ресурсов;

4) чувствительность к возможным изменениям в состоянии среды функционирования предприятия;

5) вывод новации на рынок (коммерциализация);

6) нацеленность на повышение и расширение инновационных возможностей предприятия;

7) инновационная политика является фактором, способствующим выходу на новые рынки сбыта и повышению конкурентоспособности [4, с. 30].

Инновационная деятельность, которая является основой антикризисного управления, может быть более эффективным средством выхода из кризиса и более целесообразным мероприятием, чем политика экономии расходов и снижения себестоимости и должна иметь наиболее весомое значение при выборе мер обеспечения безубыточного функционирования предприятия.

Такие инновационные процессы целесообразно исследовать и внедрять на предприятиях не только в результате наступления критической ситуации и возникновения кризиса, но и для предупреждения кризисных явлений в функциональных элементах предприятия при обычных обстоятельствах его работы. Антикризисное управление, базирующееся на инновационной деятельности, будет способствовать избеганию кризиса развития предприятия, созданию устойчивых условий функционирования, повышению конкурентных позиций на рынке.

Существуют различия в отношении антикризисного управления деятельностью предприятий и санации в исследованиях отечественных и зарубежных учёных. В отличие от отечественных учёных, зарубежные учёные определяют антикризисное управление как совокупность определённых процедур и последовательность конкретных мероприятий. Зарубежные экономисты считают, что антикризисному управлению присущи проявления общественных коммуникаций, поэтому делают акцент на необходимости связей с общественностью. Согласно этому в европейских странах и других развитых странах мира получила распространение особая антикризисная политика, включающая значительное количество процессуальных мер по недопущению банкротства и процедуры для максимального удовлетворения требований кредиторов предприятиями-должниками. Кроме того, в зарубежной сфере антикризисного управления деятельностью присутствуют некоммерческие организации, которые способствуют практике риск-менеджмента и обмена идеями для предотвращения кризисных ситуаций.

В процессе разработки антикризисных процедур для управления субъектами хозяйствования в регионе необходимо учитывать опыт ведущих стран мира. Приоритетным должно стать сохранение жизнеспособности предприятий и создание предпосылок для сосуществования предприятий различных отраслей промышленности.

Банкротом является не каждый неплатёжеспособный субъект хозяйствования, а только тот, который в случае признания хозяйственным судом его неспособности погасить свои денежные обязательства. С одной стороны, банкротство действует как регулятор рыночной экономики, основным назначением которого является выведение с рынка слабых и убыточных игроков. Однако, с другой, необходимо обеспечение успешной работы предприятий и внедрение оперативных мероприятий санации. Основными факторами, которые приводят предприятия к такой тенденции, являются: инфляционные процессы; неблагоприятные политические и экономические условия; нестабильный валютный рынок, что приводит к ослаблению национальной валюты.

Составляющими государственного инструментария в системе антикризисного управления и противодействия банкротству в

промышленности должны быть: наличие эффективной государственной поддержки убыточных предприятий; влияние на деятельность предприятий ещё на стадии создания предприятия; установление контроля на государственном уровне с проведением отдельных хозяйственных операций; государственный контроль над ведением бизнеса в равных и справедливых условиях; проведение мониторинга за функционированием в банковско-кредитной сфере и деятельностью финансовых посредников; создание организаций, которые будут осуществлять разработку методологии антикризисного управления, предоставлять рекомендации и консалтинговую помощь кризисным предприятиям [2, с. 106].

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, на фоне макроэкономической нестабильности ситуация субъектов экономических отношений обостряется их неподготовленностью к кризису. Игнорирование вероятностей возникновения и развития кризисных явлений в деятельности субъектов хозяйствования и низкий уровень управления стали причинами высокого уровня банкротства. Учитывая такие обстоятельства, важность для рыночных агентов приобретает антикризисное управление, которое должно быть направлено как на недопущение возникновения кризиса, на минимизацию его влияния, так и на посткризисную стабилизацию деятельности. Определение места антикризисного управления деятельностью предприятия в теории и практике управления проходит через уточнение понятия кризиса, а также факторов и причин его возникновения в деятельности субъектов хозяйствования.

Зарубежной практике антикризисного регулирования и института банкротства присуще акцентирование на коммуникациях, инновационных и социальных аспектах, то есть первоочередным и приоритетным в процессе оздоровления состояния предприятия выступает восстановление платёжеспособности субъектов хозяйствования, сохранение рабочих мест. Именно поэтому направленность на достижение стратегических задач, своевременное реагирование по «слабым сигналам», инновационная политика, адекватное государственное и законодательное регулирование процедур банкротства и санации

особенно важны при выходе предприятий из кризисного состояния.

Список использованных источников

1. Кондратьева К.В. Проблемы и критерии оценки эффективности механизма антикризисного управления на промышленных предприятиях / К.В. Кондратьева // Журнал экономической теории. – 2015. – № 1. – С. 165-169.

2. Крушинский А.А. Принципы и инструменты антикризисного управления предприятием в условиях нестабильной экономики / А.А. Крушинский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – №3. – С. 104-108.

3. Никулина Т.Н. Формирование механизмов антикризисного управления на основе разработки стратегии развития предприятия в кризисной ситуации / Т.Н. Никулина // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2004. – № 3. – С. 90-92.

4. Прохорова В.В. Інноваційні перетворення як структурний елемент антикризового управління підприємством / В.В. Прохорова, В.І. Ярмолук // Економіка і управління. – 2013. – № 2. – С. 28-33.

УДК 657.4:061.1

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ (НА ПРИМЕРЕ БИРЖИ НОВАЦИЙ ДНР)

Тонконоженко Ю.А.,
*ассистент кафедры учета и аудита
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье предпринята попытка расчета себестоимости единицы услуги, предоставляемой бюджетными учреждениями Донецкой Народной Республики (на примере Биржи новаций ДНР) с учетом специфики их хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: Биржа новаций ДНР, себестоимость услуги, калькулирование, затраты, эффективность, прибыль.

The article attempts to calculate the cost of a unit of service provided by public institutions of the Donetsk People's Republic (on the example of the DPR Innovations Exchange), taking into account the specifics of their economic activities.

Keywords: Exchange innovations DPR, cost of services, calculation, cost, efficiency, profit.

Постановка задачи. Информация о затратах не просто необходима для принятия определенных управленческих решений, но и актуальна при выборе и реализации стратегии развития бюджетных учреждений в условиях рыночной экономики. Прежде всего, она должна обеспечивать поддержку стратегического преимущества бюджетных учреждений на рынке предоставления услуг. Информация о затратах является как важным инструментом контроля результатов хозяйственной деятельности бюджетных учреждений, так и важной составляющей в принятии эффективных управленческих решений, что подтверждается опытом зарубежных стран, проводивших реформы бюджетного сектора экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами калькулирования себестоимости предоставляемых бюджетными учреждениями услуг занималось значительное количество ученых, среди которых можно выделить: Адамову Г.А., Ильченко А.А., Михееву М.С., Свирко С.В., Молчанову О.В., Гориславскую Н.В., Джумакову Н.Ш. и др.

Актуальность. Управление любым предприятием, в том числе и бюджетным учреждением, не возможно без достаточного количества качественной информации обо всех аспектах его хозяйственной деятельности. Одной из наиболее важных составляющих такой информации являются сведения о затратах, так как их оптимизация поможет значительно увеличить прибыль и эффективнее использовать имеющиеся в распоряжении бюджетного учреждения ресурсы. А поскольку проблема получения максимальной прибыли при минимальном использовании ресурсов является основной для экономической науки и практики, то это и определяет актуальность проводимого исследования.

Цель статьи. Целью данной статьи является попытка калькулирования себестоимости услуги, которая, как

предполагается, будет предоставляться Биржей новаций ДНР предприятиям угледобывающей отрасли.

Изложение основного материала исследования. Под Биржей новаций автором понимается созданное при Министерстве угля и энергетики ДНР Структурное подразделение, целью которого является сбор, хранение и систематизация инновационных проектов и отдельных авторских разработок в области угледобывающей отрасли, что существенно облегчает работу по поиску необходимого инновационного проекта.

Основными услугами, которые будут предоставляться клиентам, являются:

1) сбор, хранение, систематизация и предоставление информации об инновационных проектах и отдельных авторских разработках, а также сопутствующей документации (патенты, лицензии и т.д.);

2) подбор квалифицированных специалистов по внедрению инновационных проектов и отдельных авторских разработках в производственный или управленческий процесс на предприятиях угледобывающей отрасли ДНР;

3) предоставление консультационных услуг, как научно-исследовательским институтам, так и предприятиям угольной промышленности.

Технология предоставления услуги Структурным подразделением, как предполагается, будет заключаться в реализации этапов, которые показаны на рис. 1.

Для организации работы Биржи новации ДНР потребуется: офисная мебель; компьютерное оборудование; программное обеспечение и офисная техника.

Также для нормального функционирования Биржи новаций ДНР необходим высококвалифицированный персонал в количестве двух человек: экономист и администратор системы.

Приемом заказов и переговорами с клиентами будет заниматься компетентный сотрудник, а поддержанием и продвижением электронного сайта Структурного подразделения будет заниматься сотрудник компетентный в области ИТ-индустрии.



Рис. 1. Этапы предоставления услуги Биржей новаций ДНР

Поскольку Биржа новаций ДНР является Структурным подразделением, то помещение, которое необходимо для работы, предоставляется и является собственностью Министерства угля и энергетики ДНР, затраты на коммунальные услуги (в том числе услуги Интернет-провайдера и услуги связи) им не осуществляются, а включаются в общие затраты и оплачиваются непосредственно Министерством угля и энергетики ДНР.

В соответствии с Временным положением о бюджетной системе Донецкой Народной Республики, которое утверждено Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики №13-18 от 17.12.2016 г. «...к бюджетным учреждениям относятся органы государственной власти и органы местного самоуправления, а также учреждения и организации, созданные ими в установленном порядке, которые полностью содержатся за счет республиканского или местных бюджетов. Бюджетные учреждения являются неприбыльными...» [1, с.1-2].

Таким образом, доходами созданной Биржи новаций ДНР будут доходы, получаемые от инновационного проекта, плата за предоставленную услугу, а также сумма износа (амортизации)

необоротных активов, которые определяются как собственные поступления бюджетных учреждений.

В соответствии с Временным положением о бюджетной системе Донецкой Народной Республики, которое утверждено Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики №13-18 от 17.12.2016 г. к собственным поступлениям бюджетных учреждений относятся «...средства, полученные в установленном законодательством порядке бюджетными учреждениями как плата за предоставление услуг, выполнение работ, гранты, подарки, благотворительные взносы, гуманитарная помощь, а также средства от реализации в установленном порядке продукции или имущества и другой, определенной действующим законодательством, деятельности...» [1, с.4].

Поэтому Структурное подразделение будет предоставлять свои услуги клиентам на платной основе, а модернизация и реконструкция оборотных активов планируется за счет суммы накопленного износа (амортизации).

Начисление износа осуществляется ежегодно в последний день декабря. Величина износа выражается в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости оборотных активов и называется нормой износа [2, с.84].

Для каждой подгруппы оборотных активов бюджетных учреждений в бухгалтерском учете определен срок полезного использования и норма износа (амортизации) к первоначальной стоимости в расчете на год.

Что же касается объектов нематериальных активов, то сроки полезного использования определяются исходя из срока действия патента, свидетельства и прочих ограничений использования объектов интеллектуальной собственности в соответствии с законодательством, а на нематериальные активы, срок полезного использования которых невозможно определить, износ не начисляется [3].

Предполагается, что на балансе Структурного подразделения будут учитываться следующие группы объектов, которые определены в табл. 1.

Так как Структурное подразделение будет предоставлять свои услуги клиентам на платной основе, то, по мнению автора, целесообразным является определение цены предоставляемой

услуги. Но в связи с тем, что Биржа новаций ДНР является бюджетным учреждением, то цена предоставляемой услуги будет равна ее себестоимости.

Таблица 1

Необоротные активы Биржи новаций ДНР

№ п/п	Группа необоротных активов	Срок полезного использования, лет	Норма износа к первоначальной стоимости в расчете на год, %
1.	Офисная мебель	10	10
2.	Компьютерное оборудование	10	10
3.	Программное обеспечение	1	100

*разработано автором на основе источника [4; 2, с.86-87]

Как известно, себестоимость представляет собой «...денежное выражение затрат организации на производство и реализацию услуг...» [5].

При расчете себестоимости единицы услуги, по мнению автора, целесообразно использование метода прямого счета т.к. оказание платной услуги требует использования отдельных специалистов бюджетного учреждения.

В основе расчета затрат на оказание платной услуги лежит прямой учет всех элементов затрат, а формула имеет следующий вид:

$$\text{Себестоимость (цена) ед.усл.} = \text{Зоп.} + \text{Змз.} + \text{Аусл.}, \quad (1)$$

где Себестоимость (цена) ед.усл. – затраты на оказание платной услуги;

Зоп. – затраты на основной персонал, непосредственно принимающий участие в оказании платной услуги;

Змз. – затраты на приобретение материальных запасов, потребляемых в процессе оказания платной услуги;

Аусл. – сумма начисленной суммы износа необоротных активов, используемых при оказании платной услуги [6].

Для того чтобы определить сумму себестоимости одной услуги сначала рассчитаем затраты на привлечение специалистов, которые лучше считать из времени, которое они затрачивают на работу.

Предположим, что в месяце 31 рабочий день из них 8 выходных (при 40-часовой рабочей неделе). Рабочий день сотрудников длится 8 часов. На один инновационный проект или

частную разработку администратор системы в среднем тратит 1 час, а экономист – 2 часа. Рассчитаем средние затраты специалистов необходимые для обслуживания инновационного проекта или частной разработки в табл. 2.

Таблица 2

Средние затраты специалистов на единицу услуги

Должность	Средний должностной оклад в месяц, включая начисления на выплаты по оплате труда, руб.	Месячный фонд рабочего времени, час.	Норма времени на оказание платной услуги, час.	Затраты на оплату труда персонала, руб. (5) = 2 / 3*4
1	2	3	4	5
Экономист	8610,00	$(31 - 8) * 8 = 184$	2	93,59
Администратор системы	9660,00	$(31 - 8) * 8 = 184$	1	52,50
ИТОГО	18270,00	368	3	146,09

*авторская разработка

По данным расчета табл. 2 видно, что сумма затрат специалистов на предоставление одной услуги составит 146,09 руб.

Далее необходимо определить сумму начисленного износа (амортизации) необоротных активов, используемых при оказании единицы услуги.

Известно, что сумма начисленного износа (амортизации) необоротных активов, используемых при оказании услуги, определяется исходя из балансовой стоимости активов, годовой нормы их износа (амортизации) и времени работы необоротных активов в процессе оказания платной услуги, расчет которой предоставлен в табл. 3.

При этом годовая норма времени работы необоротных активов в часах при односменной работе специалистов равна произведению числа календарных дней в году на продолжительность рабочей смены.

Таким образом, расчеты показали, что на предоставление единицы услуги сумма начисленного износа (амортизации) необоротных активов составит 15,14 руб.

Чтобы скалькулировать полную себестоимость услуги, необходимо учесть переменные и постоянные затраты.

Как известно к переменным затратам относятся издержки, размер которых изменяется пропорционально изменению объема

предоставления услуг, а постоянными затратами являются издержки, величина которых не зависит от изменения объема предоставляемых услуг [7].

Таблица 3

Расчет суммы начисленного износа (амортизации) на единицу предоставляемой услуги

№ п/п	Наименование группы необоротных активов	Первоначальная стоимость	Годовая норма износа, %	Годовая норма времени работы активов, час.	Время работы активов в процессе оказания платной услуги, час.	Сумма износа, руб. (7) = (3*4 / 100)*6 / 5
1	2	3	4	5	6	7
1.	Офисная мебель	20550,00	10	365*8 = 2920	3	2,11
2.	Компьютерное оборудование	53030,00	10	365*8 = 2920	3	5,45
3.	Программное обеспечение	7378,00	100	365*8 = 2920	3	7,58
ИТОГО						15,14

*авторская разработка

Таким образом, к переменным затратам относятся затраты на покупку канцелярских товаров, т.к. с увеличением предоставления объемов услуг изменятся и затраты на приобретение канцелярских товаров и наоборот. Постоянные затраты включают в себя: заработную плату сотрудников Биржи новаций, т.к. с увеличением или уменьшением объемов предоставляемых услуг данный вид затрат останется неизменным.

Таблица 4

Количество канцелярских товаров на единицу услуги

№ п/п	Наименование	Единица измерения	Расход (в единицах измерения)	Цена за единицу	Всего затрат, руб. (6) = 4*5
1	2	3	4	5	6
1.	Файл	шт.	2	3,71	7,42
2.	Скрепка канцелярская	шт.	2	8,40	16,80
3.	Листы формата А4	шт.	50	2,00	100,00
4.	Ручка шариковая	шт.	1	7,25	7,25
5.	Папка	шт.	1	54,83	54,83
ИТОГО ЗАТРАТ					186,30

*разработано автором на основе источника [8]

Для того, чтобы определить величину всех затрат необходимо скалькулировать переменные затраты на единицу услуги. Предположим, что на предоставление клиенту одного инновационного проекта или частной разработки необходимо следующее количество канцелярских товаров, которое приведено в табл. 4.

Таким образом, общая сумма переменных затрат, которые Структурное подразделение понесет при предоставлении одной услуги составят 186,30 руб.

После расчета всех необходимых затрат на предоставление одной услуги рассчитаем цену услуги по формуле 1.

Себестоимость (цена) ед.усл. = $146,03 + 186,30 + 15,14 = 347,53$ руб.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, расчет показал, что цена одной услуги, которая будет предоставляться клиентам Биржи новаций ДНР, составит 347,53 руб.

Дальнейшие разработки по исследуемой проблеме планируется связать с поиском способа калькулирования себестоимости услуг, предоставляемых бюджетными учреждениями Донецкой Народной Республики, применение которого дало бы возможность оценить эффективность использования имеющихся в их распоряжении экономических ресурсов.

Список использованных источников

1. Об утверждении Временного положения о бюджетной системе Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики № 13-18 от 17 декабря 2016 г. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <https://minfindnr.ru/wp-content/uploads/2017/03/postanovlenie-13-18.pdf> (дата обращения: 21.03.2019).

2. Кондрашова Т.Н. Учет в бюджетных организациях: конспект лекций / Т.Н. Кондрашова. – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – 150 с.

3. Шара Є.Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях: навч. посібник / Є.Ю. Шара, О.М. Андрієнко, Л.І. Жидєєва. – Київ: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

4. Ситилинк. Электронный дискаунтер [Электронный ресурс]: Официальный сайт. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <https://www.citilink.ru>.

5. Записки маркетолога [Электронный ресурс]: Себестоимость. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_s/cost/.

6. Федеральное архивное агентство [Электронный ресурс]: Порядок определения платы за оказание услуг (выполнение работ), относящихся к основным видам деятельности федерального бюджетного учреждения, подведомственного Росархиву, для граждан и юридических лиц. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://archives.ru/documents/prik65A_10_pril.shtml.

7. [Economics.ru](http://economics.ru). Экономика и финансы [Электронный ресурс]: Переменные затраты и постоянные затраты. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://economics.ru/v_man.php?id=3.

8. Магазин канцелярии Купи-Дон [Электронный ресурс]: Официальный сайт. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://avgur.dn.ua/>.

Секция 4. РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИХ
ПРИНЦИПОВ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИХ
МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

УДК 336.71 (477)

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА
БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО
ФОРМИРОВАНИЯ

Кравцова И.В.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры
финансовых услуг и банковского дела
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»*

В данной статье основное содержание исследования направлено на анализ проблемы эффективного формирования инвестиционного потенциала банковской системы в современных финансовых условиях. Инвестиционный потенциал банковской системы как основополагающий элемент роста экономических процессов.

Ключевые слова: инвестиции, банковская система, инвестиционный потенциал, риски.

Abstract. In this article, the main content of the study is aimed at analyzing the problem of effective formation of the investment potential of the banking system in modern financial conditions. Investment potential of the banking system as a fundamental element of economic growth.

Key words: investments, banking system, investment potential, risks.

Постановка задачи. На сегодняшний день проблема формирования инвестиционного потенциала банковской системы в современных финансовых условиях – это одна из наиболее сложных проблем в практике осуществления проводимой экономической реформы. Данная проблема является объектом анализа и противоречивых идей по реформированию.

Анализ последних исследований и публикаций. Описанию и анализу основных характеристик банковских систем посвящены многие труды А. Смита, Дж. М. Кейнса, Ф. Кенэ, Д. Рикардо, У. Петти, Б. Соколова, С. Сутырина, В. Портякова.

Актуальность. Процесс глобализации и интеграции экономических систем предполагает структурные в частности и

банковской системы можно обеспечить посредством значительного притока иностранных и отечественных инвестиционных вложений.

Источниками информации исследования явились труды и публикации специалистов в области банковского дела, законодательная база Российской Федерации, а также статистические данные Банка России.

Целью статьи является исследование теоретических и практических основ структуры инвестиционного потенциала банковской системы, а также разработка методических рекомендаций с учетом особенностей его формирования.

Изложение основного материала исследования. Банковская система представляет собой совокупность финансово-кредитных институтов, которые в целом образуют денежно-кредитный механизм экономики страны. Центральное место в данной системе отводится коммерческим банкам, которые считаются одними из самых надежных и устойчивых участников финансового рынка. Взаимобусловленные рыночные отношения банков и хозяйствующих субъектов развивают процесс аккумуляции и мобилизации временно свободного капитала, который позволяет обеспечить формирование структуры инвестиционного потенциала. Инвестиционная деятельность реализуется посредством регулирования, контролирования и стимулирования со стороны государства за счет проведения инвестиционной политики, с целью обеспечения благоприятного климата в области притока капитала.

Согласно Федеральному закону от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изменениями и дополнениями) под инвестициями понимаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Инвестиционная деятельность банков – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Несмотря на широкое распространение в экономической литературе термина «инвестиционный потенциал», однозначного

подхода к его толкованию так и не сложилось, а в нормативной базе РФ он вовсе не закреплён.

Некоторые авторы определяют «инвестиционный потенциал», с точки зрения финансовой составляющей и определяют внешний (капитальные вложения внешних инвесторов в развитие объектов с целью получения максимальной прибыли) и внутренний (способность самого банка инвестировать в различные проекты для достижения полезного эффекта и получения большей прибыли) инвестиционный потенциал банковской системы.

Другие экономисты определяют с точки зрения ресурсной базы, т.е. инвестиционный потенциал – это способность преумножения ресурсов с целью формирования материальной базы для покрытия своих потребностей в инвестиционных средствах без использования заемного капитала [2].

Итак, инвестиционный потенциал банка – это совокупные возможности не только в сфере кредитования мелких и крупных заёмщиков (хозяйствующих субъектов), а также в виде капитальных вложений в инвестиционные проекты внешних и внутренних субъектов с целью достижения поставленных целей в условиях наличия определенных рисков.

Формирование структуры инвестиционного потенциала банков напрямую зависит от объективных и субъективных факторов, которые оказывают значительное воздействие на ее составляющие элементы. В целом инвестиционный климат зависит от системы налогообложения, политической и экономической ситуации, конъюнктуры фондового рынка, финансового, технического и инновационного потенциала страны в целом.

Привлечение ресурсов для финансирования инвестиций может осуществляться как через банковскую систему с использованием кредитных механизмов, так и на рынках капитала.

Основные пути и факторы повышения кредитно-инвестиционного потенциала российской банковской сферы:

- увеличение собственного капитала – капитализация банковской системы за счет следующих источников: прибыли, эмиссионных средств, переоценки основных фондов;
- аккумуляция сбережений населения;
- привлечение иностранных инвестиций в банковскую сферу;
- развитие инструментов рефинансирования Банка России;

– развитие общей экономической конъюнктуры.

Среди основных участников российского финансового рынка доминирующие позиции занимает банковский сектор. Так по состоянию на 1.01.2019 г. общее количество действующих кредитных организаций – 561, а их совокупные активы по отношению к ВВП составили 92,9%.

Таким образом, величина инвестиционного потенциала определяется качеством и количеством ресурсной базы, которую составляют активы и пассивы. В целом первоначальным формированием структуры инвестиций выступают пассивные операции банков, которые состоят из собственного и привлеченного капитала. Следовательно, использование данных ресурсов определяет проведение активных операций, которые представляют собой эффективную диверсификацию капитала с целью наращивания доходов.

Международная инвестиционная позиция банковского сектора РФ определяется на основе активов и обязательств, которые включают прямые инвестиции, портфельные инвестиции, производные финансовые инструменты, а также прочие инвестиции. Анализ макроэкономических показателей деятельности банковского сектора РФ на основе данных годового отчета Банка России в период с 2016 по 2018 гг. представлен в (табл. 1) [2].

Таблица 1

Макроэкономические показатели деятельности банковского сектора

Показатель	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	млрд. руб.	% к ВВП	млрд. руб.	% к ВВП	млрд. руб.	% к ВВП
1	2	3	4	5	6	7
Совокупные активы (пассивы) банковского сектора	77 653,0	98,0	82 999,7	99,5	80 063,3	93,2
Собственные средства (капитал)	7 928,	10,0	9 008,6	10,8	9 387,1	10,9
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность	40 865,5	51,6	43 985,2	52,7	40 938,6	47,6
Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями	9 724,0	12,3	11 777,4	14,1	11 450,1	13,3

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Вклады физических лиц	18 552,7	23,4	23 219,1	27,8	24 200,3	28,2
Депозиты и средства на счетах нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных организаций)	23 418,7	29,6	27 064,2	32,5	24 321,6	28,3

Можно отметить, что ключевым источником формирования потенциала банков являются вклады физических лиц, несмотря на сложившуюся политическую и экономическую ситуацию России, данный показатель имеет положительную динамику роста. Такой рост обусловлен тем, что Банк России изменил механизм финансового оздоровления кредитных организаций с целью повышения заинтересованности отечественных и зарубежных инвесторов в банковском бизнесе.

Анализ данных показал, что банковский сектор располагает значительной долей совокупных денежных ресурсов страны, чем остальные субъекты рынка. Такая концентрация денежных средств в банковской деятельности позволяет обеспечивать качественную структуру инвестиционного потенциала, которая в свою очередь позволит произвести максимальный объем инновационных и инвестиционных продуктов и услуг, как на территории России, так и за ее пределами.

Реальное состояние банковской деятельности на сегодняшний день характеризует достаточно высокий уровень привлекательности для инвесторов, но, во всяком случае, основной ориентир должен быть направлен на субъектов внутреннего рынка, поскольку отток и приток иностранных инвестиций содержит значительное количество рисков.

Для того чтобы инвестиционный банковский потенциал имел динамическое развитие и функционирование в условиях глобализации внешней среды, необходимо усовершенствовать все структурные элементы, которые определяют особенности его формирования (рис. 1).

Особенностью эффективного инвестиционного потенциала выступает комплексная программа, направленная на активизацию процесса его формирования и реализацию с учетом повышения качества управления всех основных составляющих.

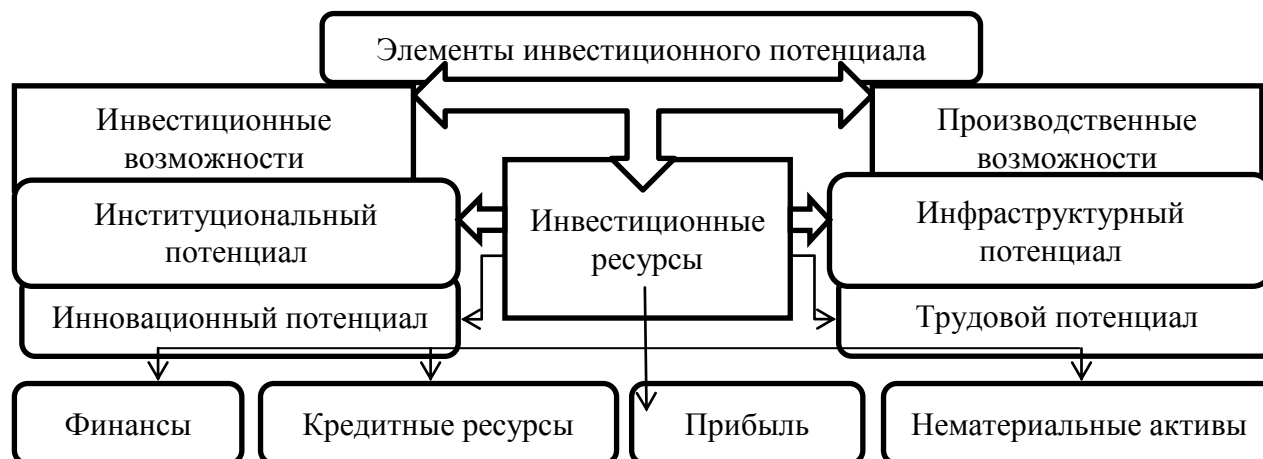


Рис. 1. Элементы инвестиционного банковского потенциала

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, банковская сфера выступает ключевым звеном взаимосвязи между субъектами социально-экономических систем в качестве посредника, и является институциональным центром оказания финансовых услуг посредством аккумуляции и распределения временно свободных денежных средств инвесторов и кредиторов.

Инвестиционная активность способствует процессу увеличения собственных средств, заемных и привлеченных посредством не только кредитных отношений, но и реализации финансовых инструментов.

В целом формирование инвестиционного потенциала зависит от ряда факторов и рисков, которые могут, как способствовать, так и тормозить развитие экономических процессов страны, которые в совокупности образуют инвестиционный климат и привлекательность. Поэтому эффективная деятельность банков напрямую зависит от качества управления.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://base.garant.ru/12114699/1cafb24d049dcd1e7707a22d98e9858f/>.

2. Алтухова Елена Владимировна. Инвестиционный потенциал коммерческого банка: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Алтухова Елена Владимировна; [Место защиты: Рос. гос. торгово-эконом. ун-т]. – Москва, 2010. – 191 с.: ил. РГБ ОД, 61 08-8/653.

3. Официальный сайт Банка России. Годовой отчет [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7796/ar_2017.pdf.

4. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>.

УДК 331.5:311.2

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА СОГЛАСОВАННОСТИ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Кухенная М.А.,

канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической статистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В статье рассмотрен процесс построения модели учёта согласованности интересов субъектов рынка потребительского кредитования. Исследованы и обобщены социально-экономические показатели, характеризующие каждую из подсистем («Банки», «Государство», «Заёмщики»). Использован метод многомерной средней для нормирования отобранных показателей в зависимости от того, является показатель в подсистеме стимулятором или дестимулятором. Предложены возможные пути объединения интересов субъектов рынка банковского потребительского кредитования.

Ключевые слова: рынок потребительского кредитования, субъекты рынка кредитования, стимулятор, дестимулятор, согласованность интересов.

The article describes the process of building a model for taking into account the consistency of interests of subjects of the consumer credit market. The socio-economic indicators characterizing each of the subsystems (“Banks”, “State”, “Borrowers”) were studied and summarized. The multidimensional average method was used to ration the selected indicators, depending on whether the indicator in the subsystem is a stimulant or a destimulator. Possible ways of combining the interests of the subjects of the market of banking consumer lending are proposed.

Keywords: consumer lending market, lending market subjects, stimulator, disincenter, consistency of interests.

Постановка задачи. Кредитование – сложный и многогранный банковский процесс. Он требует серьёзной и детальной организации, значительной аналитической работы. Правильная организация банковского кредитования создаёт фундамент для существования других направлений деятельности банков. Именно от того, как организован кредитный процесс, в основном зависит эффективность деятельности банка в целом.

Цель исследования состоит в развитии концептуальных основ относительно количественной оценки согласованности интересов субъектов рынка потребительского кредитования.

С переходом стран к рыночным условиям хозяйствования наметилась тенденция увеличения объёмов потребительского кредитования, для которого субъектами предоставления услуг выступают физические лица. От развития потребительского кредитования в значительной степени зависит не только прибыльность банков, но и развитие тех видов экономической деятельности, конечная продукция которых является объектом кредитования (промышленная деятельность, автомобилестроение, строительство и прочее).

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам изучения теории и практики банковского кредитования посвящены труды таких учёных: Васюренко О., Владимирова М., Кириченко О., Ковалева А., Лаврушин О., Лагутин В., Мороз А., Панова Г., Патерикина Л., Прийду Л., Примостка Л., Прядко В., Пудовкина М., Савлук М., Сайко М., Сидоволоса Т., Стойко О., Школьник И. и др.

Весомый вклад в совершенствование статистической составляющей процесса кредитования внесли учёные Геец В., Головач А., Головач Н., Ерина А., Захожай В., Кулинич Р., Мандель И., Манцуоров И., Моторин Р., Сидорова А. и др. Однако отсутствие комплексных статистических разработок относительно количественной оценки согласованности интересов субъектов рынка потребительского кредитования обусловили выбор темы данной работы.

Изложение основного материала. На рынке потребительского кредитования, как и на любом другом рынке, действуют субъекты, у каждого из которых своя цель. Такими субъектами являются банки,

которые предоставляют потребительские кредиты, заёмщики средств, а также Центральный банк и государство как контролирующие органы. Логичным является тот факт, что каждый из перечисленных субъектов преследует свои собственные интересы, следовательно, существуют определённые разногласия в пользу указанных субъектов.

Так, заёмщиков интересуют низкие процентные ставки за пользование потребительским кредитом. В то же время банкам невыгодно снижать процентные ставки, поскольку это приведёт к снижению их прибыли. С целью увеличения объёмов выдачи потребительских кредитов банки наращивают свою ресурсную базу при помощи привлечённых депозитов. Банки устанавливают процентную ставку по депозитам, руководствуясь ключевой ставкой ЦБ как контролирующего органа. Кроме того, государство регулирует размер заработных плат населения (устанавливая размер прожиточного минимума и минимальной заработной платы), что, в свою очередь, определяет потенциально возможные объёмы сбережений населения, а, следовательно, и возможные объёмы банковского кредитования.

Для оценки согласованности участников рынка потребительского кредитования целесообразно представить его в виде трёх подсистем: «Банки», «Заёмщики» и «Государство». Деятельность каждой подсистемы необходимо охарактеризовать рядом показателей с целью выявления в процессе моделирования отдельных закономерностей.

Данные подсистемы должны учитывать степень реализации интересов каждого участника процесса банковского потребительского кредитования. Следовательно, моделирование общей их согласованности заключается в построении агрегированного показателя, который позволит количественно учесть деятельность всех трёх подсистем.

На первом этапе учёта согласованности интересов участников рынка потребительского кредитования осуществляется постановка цели данной статистической модели. Процесс потребительского кредитования прямо или косвенно зависит от деятельности указанных субъектов рынка. Необходимо выявить, как учитываются интересы каждого из участников, а также является ли рынок потребительского кредитования в РФ развитой системой.

На втором этапе формирования признакового пространства

решающую роль играет априорный качественный анализ сущности явления. С помощью логического анализа выбраны отдельные показатели, характеризующие каждую из подсистем. При формировании информационного пространства важно обеспечить однонаправленность влияния показателей на анализируемое явление.

Третий этап модели учёта согласованности интересов участников рынка потребительского кредитования заключается в определении факторов-стимуляторов и дестимуляторов.

Если связь между выбранным показателем и субъектом рынка потребительского кредитования прямая, то этот показатель выступает стимулятором для данного субъекта, если обратная – то дестимулятором.

Предложение потребительского кредита формируется в зависимости от имеющейся ресурсной базы банка, а также других источников средств. В свою очередь, ресурсная база зависит от цены на эти ресурсы, то есть процентной ставки, которую предлагают банки за хранение денежных средств населения.

Низкая процентная ставка уменьшает объём ресурсной базы, высокая – увеличивает её. Темпы роста объёма депозитов выполняют роль стимулятора для участников рынка банковского потребительского кредитования. Для государства наличие депозитов предоставляет возможность роста экономики. Для банков достаточная ресурсная база позволяет увеличивать предложение на рынке кредитования, для заёмщиков означает появление дополнительной возможности получения желаемых благ.

Спрос на рынке банковского потребительского кредитования, в первую очередь, определяет цена кредита, то есть процентная ставка за пользование потребительским кредитом. Слишком высокий её уровень отталкивает потенциальных заёмщиков и тем самым снижает потенциально возможный объём выдачи потребительских кредитов.

Показатель темпа роста объёмов потребительского кредитования для подсистем «Банки» и «Государство» является стимулятором, поскольку потребительское кредитование стимулирует потребительский спрос населения на товары и услуги, то есть приводит к экономическому росту.

Процентная ставка по депозитам и процентная ставка за пользование потребительским кредитом важна как для банков, так и для заёмщиков. Если для банков выгодно устанавливать высокие

проценты по кредитам, то для заёмщиков ситуация противоположная.

Населению выгодны низкие ставки по кредитам и высокие – по депозитам. Это позволит уменьшить личные расходы и приумножить их, соответственно. Поэтому в подсистеме «Банки» процентная ставка по депозитам выступает дестимулятором, а в подсистеме «Заёмщики» – стимулятором. Процентная ставка за пользование потребительским кредитом для банков – стимулятор, для заёмщиков – дестимулятор.

Кроме этого, размер зарплаты играет важную роль при выборе способа приобретения товара (оплаты услуги) – только за счёт собственных средств или в кредит. Однако роль заработной платы нельзя рассматривать односторонне. С одной стороны, чем выше зарплата, тем больше вероятность приобретения блага только за счёт собственных средств. В связи с этим рост реальной заработной платы для банков является дестимулятором.

С другой стороны, с ростом заработной платы растут потребности человека в более качественных и, соответственно, более дорогих товарах. Удовлетворить такие потребности иногда возможно только с помощью потребительского кредита. Но часто человек, чей доход растёт, подходит к его расходованию более обдуманно и экономно. В связи с этим вероятность того, что он приобретёт ту или иную вещь в кредит, незначительна. Итак, для заёмщиков этот показатель является стимулятором. Для государства рост заработной платы является положительным признаком экономического роста, то есть также является стимулятором.

Изменение цен на товары (тарифов на услуги) отражается в индексе потребительских цен (индекс инфляции). Данный индекс также может снижать или повышать спрос на потребительский кредит. Для банков повышение цен на автомобили, товары длительного пользования выгодно (стимулятор), поскольку это приведёт к увеличению их прибыли. Однако для заёмщиков рост цен может выступать как барьер во время приобретения какого-либо из перечисленных благ (дестимулятор). Для государства высокий уровень инфляции свидетельствует об обесценивании денежных средств, понижении их покупательной способности, дисбалансе на товарном рынке спроса и предложения (дестимулятор).

Главная цель потребительского кредитования – удовлетворение возникающих потребностей населения. Следовательно, обеспеченность населения товарами длительного пользования

является первоочередной задачей потребительского банковского кредитования. Логично предположить, что при условии роста обеспеченности населения этими благами в результате приобретения их за счёт собственных средств, спрос на потребительский кредит будет снижаться (для банков – дестимулятор, для заёмщиков – стимулятор). Это объясняется тем, что численность потенциальных заёмщиков снижается в результате приобретения ими товаров в кредит. В таком случае одним из решений подобной проблемы для банков выступает качественное преобразование процесса банковского потребительского кредитования, то есть предложение новых кредитных программ, новых объектов потребительского кредитования. Для государства темпы роста обеспеченности населения благами является стимулятором, поскольку это свидетельствует об улучшении благосостояния граждан.

Размер процентной ставки по депозитам определяет, в основном, ключевая ставка Центрального банка, которая выступает нижней границей всех процентных ставок банковской системы. Центральный банк РФ осуществляет регулирование и контроль деятельности банков через экономические нормативы, одним из которых является размер ключевой ставки. В связи с этим для банков размер ключевой ставки ЦБ является стимулятором, поскольку этот показатель – один из факторов возможного объёма прибыли.

Одной из функций государства, как контролирующего и регулирующего органа, является создание новых рабочих мест для населения (стимулятор), а, следовательно, и обеспечение роста численности занятых. Для банка это тоже положительный момент, поскольку означает появление новых платёжеспособных клиентов (стимулятор).

Объём валового внутреннего продукта выступает как показатель экономического развития, а ВВП на душу населения – уровня благосостояния. Итак, рост ВВП на душу населения является стимулятором для всех подсистем, поскольку рост дохода граждан свидетельствует о росте их потребностей в более качественных, а следовательно, более дорогих товарах или услугах. Увеличение стоимости необходимых благ приводит к увеличению объёмов потребительского кредитования.

Одним из индикаторов нормального развития банковской системы страны является показатель «Уровень выданных банковских

потребительских кредитов к объёму валового внутреннего продукта». Увеличение этой доли свидетельствует о закредитованности экономики, в связи с чем указанный показатель выступает дестимулятором. Для государства важно сохранение такого безопасного соотношения, при котором не произойдет сбой в функционировании финансовой системы, примером которого был кризис 2008-2009 годов.

Статистическая оценка каждой подсистемы в работе выполнена на основе расчёта частных показателей по методу многомерной средней. Для нормирования отобранных показателей были выбраны максимальные и минимальные значения в зависимости от того, является показатель в подсистеме стимулятором или дестимулятором [3, с. 266]. Динамика полученных показателей представлена на рис. 1. Чем ближе значение многомерной средней к 1, тем фактическое значение показателя ближе к эталонному, причём как для показателей-стимуляторов, так и для дестимуляторов.

На протяжении 2009-2015 гг. прослеживается чёткая закономерность постоянной удалённости графиков многомерных интегральных средних друг от друга по всем подсистемам. Данная тенденция подтверждает тот факт, что на рынке потребительского кредитования интересы банков противоположны интересам государства и населения. То, что выгодно банкам, неприемлемо для физических лиц, и наоборот. Этому способствуют высокие процентные ставки за пользование потребительским кредитом, низкие процентные ставки по депозитам, темпы роста обеспеченности населения благами и тому подобное.

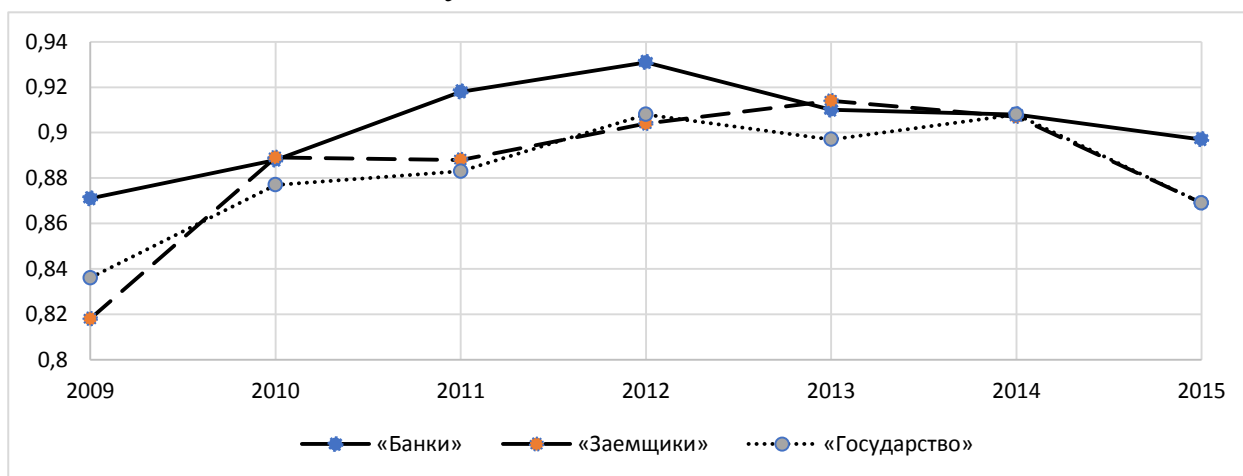


Рис. 1. Количественная оценка согласованности интересов субъектов банковского потребительского кредитования в РФ за 2009-2015 гг.

Согласно количественной оценке, тенденция совпадения интересов отдельных субъектов рынка банковского потребительского кредитования наблюдается в 2010-2014 гг. (рис. 1). Причём совпадение отдельных точек происходит не по всем подсистемам одновременно, а только с двумя. Это обусловлено различной политической ситуацией в стране, кризисными явлениями в мировых экономиках, социальными настроениями в государстве, развитием производственной деятельности и др.

График комплексной оценки (многомерной средней) свидетельствует о том, что мера согласованности интересов субъектов рынка банковского потребительского кредитования РФ в 2009-2012 гг. имела тенденцию роста (рис. 2), что свидетельствует о повышении уровня согласованности интересов обособленных субъектов рынка. Однако с 2013 г. интегральная оценка уровня согласованности интересов начала снижаться, что было вызвано снижением уровня заработной платы, численности занятых, повышением индекса инфляции, снижением валового внутреннего продукта, банкротством ряда банков.

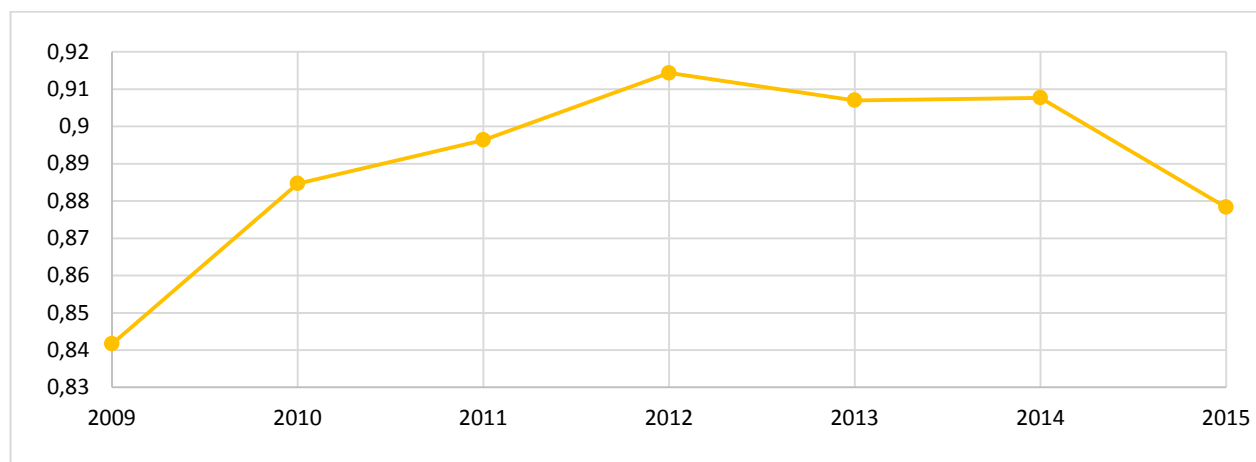


Рис. 2. Интегральная количественная оценка согласованности интересов субъектов рынка банковского потребительского кредитования

Достижение согласованности интересов субъектов рынка банковского потребительского кредитования является достаточно сложным процессом, который требует определённого инструментария для его количественной оценки, то есть выбора соответствующих показателей, критериев достижения и методических подходов к измерению. Интересы всех участников пересекаются, поэтому давать

рекомендации отдельно для каждой подсистемы нецелесообразно. Следует учитывать тот факт, что изменения в одной подсистеме обязательно приведут к изменениям в остальных. В качестве возможных управленческих решений предложены следующие рекомендации.

Банкам необходимо наращивать ресурсную базу. Одним из способов является привлечение депозитов. Для этого следует обоснованно устанавливать такую процентную ставку по депозитам, которая, во-первых, будет выше ключевой ставки ЦБ, как этого требует закон, а, во-вторых, будет привлекательна для населения. При этом важно понимать, что ключевая ставка ЦБ не может быть очень высокой. Например, в Европейском Центральном Банке учётная ставка составляет всего 1,25% [4].

Доверие к государству со стороны населения должно быть основано, в том числе, и на доверии к банковской сфере. Кризисные явления 2008-2009 гг. значительно снизили это доверие. Произошло снижение численности занятых, много хозяйствующих субъектов получили убытки, в результате чего произошли задержки в выплате заработных плат, рост невыплат населения по кредитным обязательствам, пессимистические настроения в обществе. В связи с этим особенно важно со стороны государства обеспечить нормальное функционирование Агентства по страхованию вкладов [5].

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Реализация вышеназванных мероприятий для каждого из участников рынка кредитования позволит активизировать и стимулировать процесс кредитования после кризисных обвалов, обеспечить не только рост благосостояния отдельных граждан или домохозяйств, но и устойчивые темпы социально-экономического развития Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

3. Шамилева Л.Л. Статистическое моделирование и прогнозирование: курс лекций: учебное пособие / Л.Л. Шамилева. – Донецк: Каштан, 2008. – 310 с.

4. Европейский центральный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecb.int>.

5. Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.asv.org.ru/insurance>.

УДК 331.2

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Романинец Р.Н.,

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

Константинова М.А.,

*магистр кафедры экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной служб
при Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье описаны основные современные системы и особенности организации оплаты труда персонала в различных зарубежных странах. Теоретически подведен итог возможного пути построения отечественной модели организации оплаты труда.

Ключевые слова: *заработная плата, мотивация труда, система оплаты труда, управление, зарубежный опыт, материальное стимулирование.*

The article describes the main modern systems and features of the organization of staff remuneration in various foreign countries. Theoretically summed up the possible ways to build a domestic model of the organization of remuneration.

Keywords: *wages, labor motivation, wage system, management, foreign experience, material incentives.*

Постановка задачи. В современных условиях развития постиндустриального общества одной из наиболее актуальных проблем остаётся правильное и эффективное стимулирование и мотивирование труда, которое имеет большое значение для успешного функционирования любой организации. Для создания действенного механизма мотивации и стимулирования труда важно

проанализировать опыт построения существующих и успешно функционирующих систем управления персоналом иностранных предприятий.

Основной задачей предприятий, организаций и учреждений как составляющих системы экономических отношений на макроуровне является поиск путей обеспечения высокого уровня жизни населения за счёт рационализации организации учёта труда и его оплаты. От построения системы оплаты труда, избрания эффективных подходов к мотивации и поощрениям, а также от своевременности проведения расчётов с рабочими зависит уровень трудовой дисциплины, что способствует росту производительности труда, повышению качества продукции, увеличению объёмов производства, снижению себестоимости, а это в итоге влияет на результаты деятельности самого предприятия в виде увеличения прибыли.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная тема была подробным образом рассмотрена и проанализирована в исследованиях классиков экономической теории А. Смитом, К. Марксом, Д. Риккардо, Л. Маршаллом, Д. Кларком, Дж. Кейнсом, В.К. Дмитриевым, Е.Е. Слуцким, М.И. Туган-Барановским и публикациях ведущих отечественных и зарубежных учёных, таких как Т.Г. Мотовиц, А.Н. Захаров, М. Мескон, А. Маслоу, Д. Макгрегор, Н.И. Дряхлов, Е.В. Куприянов и др.

Актуальность. С развитием рыночных отношений и повышением уровня конкуренции каждое предприятие пытается найти действенный механизм регулирования затрат на оплату труда, что и обеспечивает актуальность настоящего исследования. Поэтому в новых экономических условиях важное значение имеет применение зарубежного и передового отечественного опыта материального стимулирования персонала.

Цель статьи заключается в исследовании современных систем оплаты труда и способов организации оплаты труда, роли государства в организации оплаты труда в зарубежных странах, определен ряд систем оплаты труда, которые могут существовать на отечественных предприятиях в зависимости от необходимости достижения поставленных целей стимулирования высокопроизводительного труда.

Изложение основного материала. Предприятия ДНР используют передовые знания и международный опыт в процессе организации заработной платы. Субъекты хозяйствования используют рациональные подходы к построению тарифной системы, выбирают

формы и системы оплаты труда, применяют прогрессивные трудовые стандарты. В рыночно-конкурентной борьбе выживут лишь те предприятия, для которых мотивация эффективного труда персонала будет не теоретической и абстрактной, а практической целью. Следствием такого подхода будет использование богатого зарубежного опыта стран с развитой рыночной экономикой. Несмотря на это, не следует ожидать формирования стабильных рыночных отношений без изменения традиционных методов материальной мотивации. Следует отметить, что сохранение неэффективных методов мотивации труда тормозит развитие рыночного типа экономики.

В процессе своей деятельности каждое предприятие должно использовать результаты научных исследований и передового опыта для формирования собственной, наиболее приемлемой системы материальных стимулов для решения двойной проблемы:

1) обеспечить оплату труда каждого работника в соответствии с количеством, качеством и результатами его труда и стоимости рабочей силы на рынке труда;

2) обеспечить, чтобы работодатель достиг такого результата в производственном процессе, что позволило бы (после продажи продукции на товарном рынке) возместить расходы, получить прибыль, укрепить свои позиции на рынке и расширить свою «нишу» [1].

Зарубежная практика организации оплаты труда работников предприятия использует большое разнообразие систем, где существует общая ориентация системы оплаты труда на повышение эффективности производства. В странах с развитой рыночной экономикой происходит переход от традиционных форм оплаты труда к повременным. Это связано с тем, что, во-первых, в условиях научно-технического прогресса трудно измерить личный вклад отдельного работника в общий производственный процесс. Во-вторых, приоритетами является стимулирование сотрудничества в составе команды, способность её членов развивать и воспринимать инновации, создавать ощущение принадлежности к общему делу, личного и коллективного интереса к результатам работы. Определённое значение имеет участие государства в организации заработной платы в зарубежных странах, которое ограничивается установлением минимальной заработной платы. Однако не все страны имеют регулируемые законом минимумы оплаты труда. Так, понятие

минимальной зарплаты не существует в Италии, Норвегии, Австрии, Швеции, Финляндии. Минимальная заработная плата в Швейцарии установлена в каждом кантоне (области).

Показатель минимальной зарплаты в Донецкой Народной Республике составляет около 60 долларов.

Обоснование весомых различий в системах оплаты труда в разных странах показано в табл. 1 [3].

Таблица 1

Анализ систем оплаты труда зарубежных стран по отдельным характеристикам

	Япония	Швеция	Франция
Системы и формы оплаты труда	Синтезированная тарифная форма оплаты труда, основанная на использовании личных и трудовых ставок	Модель солидарной заработной платы	Французская модель индивидуализации
Принципы	1) пожизненный найм – гарантирует вознаграждения за выслугу лет, премии, социальные льготы, неформальную заботу о сотруднике; 2) ротация – перемещение работников по горизонтали и вертикали каждые два-три года; 3) система репутаций подразумевает закрепление репутации работника при его переходе через два-три года на новое место; 4) профессиональное обучение внутри фирмы	1) равная оплата за равный труд на основе среднеотраслевых показателей и отраслевых соглашений; 2) уменьшение разрыва между минимальной и максимальной оплатой труда	1) оплата за индивидуальную выработку; 2) фиксированная часть оплаты труда обеспечивается квалификацией работника, а переменная – результатами работы команды и своими достижениями
Дополнительные выплаты и методы стимулирования работников	К дополнительным выплатам относятся: помощь – семейная, транспортная, региональная, за особые условия труда. 2-3 раза в год сотрудникам выплачивается несколько должностных окладов как бонусы по результатам труда, используется система «плавающих окладов»	Способы премирования: ежегодно выплачиваются средства, рассматриваемые как часть доходов, и переводные средства, перечисляемые на личный счёт только через 5 лет, образуют кредитный фонд	В зависимости от качества и эффективности труда некоторым работникам может начисляться ежегодная премия, выплачиваемая только через 5 лет

Дифференциация заработной платы	Низкая дифференциация в оплате труда: работник низкой квалификации в среднем получает всего в четыре-пять раз меньше, чем работник высшей квалификации	После уплаты налогов, соотношение по оплате труда между любыми категориями населения Швеции не должно превышать 1:3	
---------------------------------	--	---	--

Особое внимание следует уделить политике заработной платы Соединенных Штатов Америки, которая использует систему «оценки заслуг».

Эта система призвана установить оплату труда для работников одной квалификации, но с разными показателями качества работы. Факторами, по которым оцениваются работники, могут быть производство (выполнение норм, уровень брака, использования рабочего времени) и личная деятельность (инициативная, трудовая и творческая, ответственность за принятие решения в производстве, умение работать в команде). Методы оценки достоинств работников определяются анкетированием, экспертной оценкой, группировкой работников по результатам их работы. Система оплаты труда в Соединённых Штатах структурирована таким образом, что фиксированная заработная плата, как правило, может только увеличиваться и почти никогда не уменьшаться. К основным видам дополнительной заработной платы в США относятся: премии в зависимости от прибыли, компенсационные выплаты для выхода на пенсию, дополнительные выплаты за повышение квалификации и опыт работы, продажа акций компании сотрудникам, премии за праздники, тринадцатая зарплата. Стимулирование ведущих специалистов осуществляется не только за счёт денежного вознаграждения, но и бесплатных услуг их социальных фондов потребления. Крупные фирмы выплачивают своим работникам премии к праздникам в размере 25-50% от месячной заработной платы; обеспечивают личное пользование транспортными средствами с оплатой бензина; полностью или частично оплачивают стоимость жилья; возмещают расходы на отдых с семьей; устанавливают гибкий график работы. Для стимулирования талантливых специалистов используется система «двух направлений в карьере» или административного роста, или

же работа в одной позиции с постепенным увеличением заработной платы до уровня оплаты труда менеджеров. Эти меры помогают сохранить ценный персонал компании [4].

Многие учёные-экономисты считают, что американский способ управления персоналом, направленный на развитие инициативы и творческой независимости сотрудников, возможностей к свободному предпринимательству, является наиболее эффективным в рыночных условиях. В свою очередь, у японского опыта мотивации персонала должно быть позаимствовано развитие корпоративного духа, который способствует положительному социально-психологическому климату в рабочем коллективе.

В экономически развитых странах Западной Европы накоплен значительный опыт применения различных систем и форм оплаты труда. Например, в Великобритании основное внимание уделяется отдельным контрактам, участию в прибылях. В Германии пристальное внимание уделяется стимулированию роста производительности труда, предоставлению социальных гарантий, а основополагающим элементом поощрения топ-менеджеров являются бонусы, которые зависят от результатов финансовой деятельности предприятия. В Италии систематически выплачивают индивидуальные и коллективные надбавки к отраслевым тарифам и в связи с ростом стоимости жизни. Во Франции – индивидуализация оплаты труда, при этом результативность труда конкретного работника оценивается в баллах.

Существенные характеристики зарубежного опыта:

1. Использование тарифной системы как инструмента дифференциации оплаты труда в зависимости от важности работы в различных её модификациях (единая тарифная сетка, гибкий тариф, долевая тарифная система и т. д.), сложности, условий труда и т. д. На тарифную систему возлагается как функция дифференциации заработной платы, в зависимости от общепринятых зарплатоформирующих факторов, так и функция воспроизведения способности к труду и повышение его эффективности. Все отрасли, как правило, разрабатывают свои тарифные сетки, которые впоследствии модифицируются на уровне предприятий.

2. Преобладающее использование повременной формы оплаты труда в различных её проявлениях. Первостепенной является почасовая форма оплаты труда, а сдельная – второстепенной. Это,

как правило, системы, предусматривающие премирование за качественные показатели работы.

3. Характерной особенностью современных систем стимулирования за рубежом является преимущественное распространение поощрения нововведений. Так, на большинстве западноевропейских фирм формируются премиальные фонды за создание, освоение и выпуск новой продукции, их размер связывается с приростом объёма продаж новой продукции, её долей в общем объёме производства и др.

4. Наблюдается устойчивость тенденции к индивидуализации заработной платы, вытекающей из оценки конкретных заслуг работника. Политика индивидуализации трудовых доходов наёмных работников – это попытка полнее учесть личные и деловые качества, точность и скорость, индивидуальные результаты труда, совершенство решений и, безусловно, качество работы.

5. Стратегия привлечения и партнёрства. Речь идёт об участии работников в прибылях предприятия, о безвозмездной передаче акций или продаже их по цене, ниже рыночной, о продаже привилегированных акций без права на голос, учреждении общества с долевым участием сотрудников, накопление средств на специальных счетах. По оценке специалистов западных фирм, введение таких форм материального стимулирования способствует формированию у персонала предпринимательского мышления, заинтересованности в развитии фирмы, привлечению к процессу принятия решений [5].

6. Стимулирование предоставлением различных льгот, соответствующих потребностям работников и стилю их жизни. Это способствует привлечению квалифицированных кадров и их закреплению на предприятии. Например, стимулирование свободным временем, предоставление оплачиваемого отпуска для повышения квалификации, бесплатное повышение квалификации, долгосрочный отпуск для занятия другим видом деятельности (бизнесом). Сейчас в развитых странах применяются разнообразные системы оплаты труда, из которых следует позаимствовать характерные черты для применения их на предприятиях нашей Республики (табл. 2) [6].

Например, индивидуальные системы стимулирования, которые заключаются в том, что работники могут видеть непосредственные результаты своего труда.

Характеристика современных систем оплаты труда

Вид системы	Основные черты
Система контроля дневной выработки	Почасовая ставка заработной платы пересматривается раз в квартал или полгода, повышая или снижая её, в зависимости от стандартов, уровня рабочего времени, соблюдения трудовой дисциплины, работы в условиях неполного рабочего дня. Все эти факторы оцениваются отдельно, а затем формируются в единую оценку, которая влияет на тарифную ставку
Система оплаты с учётом повышения квалификации	Базируется на количестве условных «единиц квалификации», которые были набраны, что может составлять около 90
Система оплаты труда, учитывающая заслуги	Оплата зависит как от количества и качества работы, так и от деловых и личных качеств работника
Система Хэлси	Оплата труда состоит из двух элементов: первый определяет фиксированную величину почасовой ставки и фактически определённое время, второй – надбавку или премию за то, что нормативные затраты превысили фактические. Её величина определяется в соответствии с тарифной ставкой, экономическим временем и коэффициентом, определяющим сэкономленное время (от 0,3 до 0,7)
Система Бедо	Каждую рабочую минуту называют «точкой». Работник, в дополнение к основной заработной плате, получает вознаграждение, определённое как произведение 0,75 баллов, уплаченных работнику за час, на 1/60 почасовой ставки
Система Роурена	Для выполнения работ устанавливается определённый стандарт времени, а временные ставки гарантируются, если работник не выполняет норму. Вознаграждение является частью почасовой ставки, равной сохранённой части времени. Её размер зависит от увеличения производительности труда, определяется как разница между фактической и нормативной тематикой по сравнению со стандартом. Таким образом, это почасовая ставка за фактически отработанные часы плюс процент от этого платежа
Система Варга	Не сохраняет тарифную ставку при превышении нормы. Заработная плата определяется произведением тарифной ставки на квадратный корень продукта нормативного и фактического времени
Система Сканлон	За счёт экономии заработной платы по сравнению со стандартной стоимостью, основным показателем премий является снижение интенсивности заработной платы продукции. Если стандартная стоимость превышает расходы на заработную плату, то формируется премиальный фонд в размере 75% сбережений, из которых 20% поступает в размере выплат в тяжёлые времена. Если таковых нет, то резерв распределяется в конце года
Эмпирические системы заработной платы	Различают по коэффициенту корректировки ставок, когда уровень соответствия увеличивается. Если изменить показатели с 67-75% до 100%, то выплаты производятся по тарифным ставкам, повышенным до 20-25%, как правило, для каждого процента роста эффективность возрастает на 1-1,25%

Система Раккера	Обеспечивает выплату коллективных бонусов за снижение доли затрат на рабочую силу в составе добавленной стоимости, рассчитываемой как среднее значение за последние 3-7 лет
Система «Умпротейр»	Предусматривает выплату премий за снижение сложности. Регуляторная интенсивность труда назначается для всех видов продукции. При этом устанавливается базовая производительность труда, выше которой пересматриваются стандарты

Для стимулирования труда целесообразно применять такие формы стимулирования, как бонус или премию. Также важно поощрять персонал, внедряющий рационализаторские предложения, направленные на экономию ресурсов (материальных и финансовых), уменьшение расходов, оптимизацию работы.

На предприятиях ДНР, в условиях нестабильной внешней среды, будет уместным применение следующего зарубежного опыта организации оплаты труда:

- внедрение системы оплаты труда, которая бы позволяла дифференцированно и справедливо оценивать результаты работы всего персонала за счёт индивидуальных трудовых вносов, квалификации, опыта, компетенций;

- совершенствование организации систем оплаты труда путём внедрения IT-технологий для учёта затрат рабочего времени, материальных ресурсов, брака, отчисления налоговых и социальных расходов в ФОТ, других финансовых затрат (использование специальных прикладных компьютерных пакетов и программ);

- дальнейшая модернизация и технологическое перевооружение производственных процессов на предприятиях для совершенствования производственных процессов, повышения производительности труда, сокращение брака и повышения качества продукции. Обновления производства также позволят полнее раскрыть потенциал работников (в частности, творческий), повысить культуру производства и заинтересованность работников в конечных результатах работы;

- использование систем оплаты труда, связывающих заработную плату с качеством конечной продукции, производительностью труда и использованием материальных

ресурсов;

– максимально эффективное использование имеющихся трудовых ресурсов, что позволит уменьшить финансовые затраты на оплату работ / услуг сторонним организациям;

– создание эффективной системы стимулирования работников (за счёт бонусов, процентов и т.д.), которая будет способствовать повышению производительности труда и улучшению результатов работы. Целесообразно повышать прозрачность и понятность систем стимулирования работников на предприятии;

– увеличение доли поощрительных и компенсационных выплат в структуре фонда оплаты труда;

– включение в систему материального стимулирования работников социального пакета, который обязательно должен включать базовые социальные гарантии, предусмотренные действующим законодательством о труде и социальном обеспечении и дополнительные материальные блага и привилегии, которые могут быть предоставлены работодателем по собственной инициативе.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Рассмотрев современные системы и организацию оплаты труда персонала в зарубежных странах, нами сделан вывод о том, что вопрос заинтересованности работников в эффективном функционировании в составе персонала предприятия является сложной проблемой. Не менее острой эта проблема остаётся и на территории ДНР. В условиях спада производительности труда, сокращения количества работников происходят негативные изменения в организации труда и его оплате. Для большинства населения заработная плата потеряла свою воспроизводственную и стимулирующую функции и фактически превратилась в разновидность социальных выплат, не связанных с количеством, качеством и конечными трудовыми результатами.

Следовательно, для решения важнейших проблем организации оплаты труда в ДНР необходимо найти такой механизм заинтересованности работников, который будет способен обеспечить максимально тесную взаимосвязь их заработной платы с фактическим трудовым вкладом. Каждое отдельное предприятие

(фирма) может разрабатывать и внедрять эффективные системы оплаты труда, в которых должны сочетаться как индивидуальные, так и коллективные взносы работников в общий производственный результат и давать работнику возможность для реализации имеющихся у него умственных и физических способностей, а также позволять ему добиваться в рабочем процессе полной самореализации как личности.

Профессиональное применение на территории Донецкой Народной Республики рассмотренных в данной статье систем и методов организации оплаты труда персонала позволит повысить эффективность деятельности предприятий.

Список использованных источников

1. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций / Т.А. Фролова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2012. – 112 с.

2. Рейтинг стран по уровню минимальной зарплаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nonews.co/directory/lists/countries/minimum-wages>.

3. Оплата труда: опыт зарубежных стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2012/3750.htm>.

4. Зарубежный опыт оплаты труда. Учет трудового вклада [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studopedia.org/8-162350.html/>.

5. Зарубежный опыт материального стимулирования персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://economylit.online/predprinimatelstvo-biznes_728/202-zarubejnyiy-opuyit-materialnogo-26084.html/.

6. Современные системы оплаты труда в зарубежных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econbooks.ru/books/part/6635>.

ПРИГЛАШЕНИЕ К ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКЕ НАУЧНЫХ РАБОТ СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

Требования к оформлению авторских рукописей

1. Для публикации в сборнике принимаются ранее не публиковавшиеся работы, в сфере экономики, менеджмента, маркетинга, финансов, учёта, анализа и аудита, биржевого и банковского дела, предпринимательства, экологии, проблем деятельности фирм на международном рынке, государственного управления, проблем управления городом, регионом, районом, методики и практики подготовки специалистов.

2. В представленной для публикации статье должны содержаться результаты анализа, обобщения конкретных материалов с позиций автора и с учётом требований ВАК.

3. Рукописи представляются в 1-м экземпляре (на русском, украинском или английском языке), напечатанных кеглем 16 Times New Roman с одной стороны листа формата А4 через 1,0 интервал. Поля на странице: слева – 3,0 см и справа – 1,5 см; снизу и сверху они должны составлять 2,0 см. Размер статьи должен составлять 8-16 страниц.

4. Использование знака дефиса (-) для переноса слов запрещено.

5. Рукопись начинается с индекса УДК в верхнем левом углу страницы. Текст должен соответствовать структурной схеме: название статьи, фамилия и инициалы авторов, учёная степень, учёное звание, место работы, должность, аннотация (на русском и английском языках).

Статья должна содержать следующие структурные элементы:

- постановка задачи;
- анализ последних исследований и публикаций;
- актуальность исследования;
- цель статьи;
- изложение основного материала;
- выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.

6. Все значения физических величин подаются в системе СИ. Для текстового материала используется настоящее время (за исключением обращения к предыдущим статьям).

7. Рисунки и таблицы оформляются в соответствии с ГОСТ 2.105-95. Каждый рисунок должен быть подписан (под рисунком), а таблица иметь название (над таблицей посередине строки). Все рисунки и таблицы должны быть пронумерованы арабскими цифрами. Для создания рисунков и таблиц следует использовать стандартный набор программ Microsoft Office. Иллюстративный материал, выполненный с помощью других программ, желательно подавать в векторных формах WMF, EPS или растровом – TIFF (графики – чёрно-белые, 600 dpi; фотографии – с оттенком серого, 150 dpi). Шрифт в таблицах и рисунках допускается 12-14 кегль. Использование вставленных объектов должно быть согласовано с редакцией сборника.

Математические формулы выполняются с помощью стандартного редактора формул Microsoft Equation 3.0 (или совместимого) с использованием стандартов набора (соблюдение стиля и относительного размера компонентов формул). Выравнивание таблиц выполняется по ширине текста.

8. Перечень литературных источников (список литературы) даётся общим списком в конце рукописи и должен быть составлен в очерёдности ссылок в тексте (*а не в алфавитном порядке!*) на языке оригинала в соответствии с действующим ГОСТ. Ссылка в тексте статьи на источник даётся в квадратных скобках, конкретные страницы указываются в этих квадратных скобках через запятую, например: [1, с. 35]. Если ссылка даётся сразу на два-три и т. д. источника без указания конкретных страниц, то перечисленные источники должны отделяться один от другого точкой с запятой и ссылка должна выглядеть следующим образом: [1; 3; 5]. А.А. Иванов (пробел). 20-30; 2013-2014 (нет пробелов). 20% (нет пробела). Т. д. (пробел). Использовать только такие кавычки « » . Тире удлинённое (–).

9. Все связанные файлы (статья, аннотация, сведения об авторе) пересылаются на электронную почту редакции сборника: sbornikfin@mail.ru.

10. Рукопись статьи включает сведения об авторе/авторах, внутреннюю рецензию с подписью рецензента (кандидата/доктора наук) и печать. Для аспирантов и соискателей обязательно представление отзыва научного руководителя.

11. В статью могут быть внесены изменения редакционного характера без согласования с автором/авторами.

12. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия.

13. Рукописи не возвращаются.

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ

СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

Выпуск 14

Материалы представлены на языке оригинала.

Опубликованные материалы отражают точку зрения авторов,
которая может не совпадать с мнением редколлегии сборника.

При цитировании или частичном использовании текста публикаций
ссылка на сборник обязательна.

Ответственная за выпуск	Волощенко Л.М.
Литературный редактор	Полчанинова Л.Н.
Технический редактор	Волобуева Д.С.
Компьютерная вёрстка	Зензеров В.И.

Подписано в печать 27.06.2019.

Формат 60x84 ^{1/16} Бумага офсетная 15,0 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.

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

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

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Подписано в печать решением ученого совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Протокол № 13 от 27.06.2019 г.