

**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 13

**Донецк
2019**

УДК 082.1: 336
ББК Ч448.046 + 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. 13 / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – 204 с.

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

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

УДК 082.1:336
ББК Ч25я54+У26

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 по государственному управлению, ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Научный редактор:

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

Технический секретарь:

Волбуева 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

Арчигова Я.О., Исакова В.А.

Финансовое планирование деятельности
промышленных предприятий5

Волощенко Л.М., Ольшанская Ю.С.

Концептуальные основы оценки стоимости
финансового капитала предприятия 16

Сорокотягина В.Л.

Зарубежный опыт управления финансовыми рисками27

Степанчук С.С., Стружко Н.С.

Теоретические основы формирования механизма управления
финансовыми ресурсами предприятия39

Секция 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Титиевская О.В., Дудина О.В.

Формирование условий государственной поддержки
инвестиционно-инновационной деятельности
банковского сектора50

Секция 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

Лобанова М.Е.

Оценка эффективности функционирования системы
социальной защиты граждан59

Светличная Т.В., Диряба Н.В.

Социально-демографическая ситуация в ДНР: проблемы и
пути решения75

Сподарева Е.Г., Ганжа В.А.

Особенности финансового планирования в учреждениях
здравоохранения Донецкой Народной Республики84

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

Агафоненко О.Ю.

Методология проведения рейтинговой оценки
финансово-хозяйственной деятельности предприятия 97

Головченко Н.В., Федченко Т.В.

Концептуальные основы учёта арендных операций..... 106

Евсеев В.А., Сомик А.Н.

Теоретические аспекты анализа и контроля денежных потоков
при формировании системы управления предприятием..... 117

Одинцова Н.А., Бердник Б.В., Дудченко В.В.

Учёт и контроллинг в управлении финансами предприятия..... 130

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

Волобуева Д.С.

Совершенствование организации подбора и отбора персонала
в органах налоговой системы государства 139

Гордеева Н.В., Гребенюк В.А.

Использование нетрадиционных финансовых инструментов
частными участниками рынка 158

Довгань А.С.

Факторы, индексы измерения и риски, влияющие
на покупательную способность денежных средств 167

Кравцова И.В.

Сравнительный анализ налоговых систем непризнанных
Республик с Российской Федерацией..... 177

Кухенная М.А.

Многомерный подход к изучению деятельности субъектов
на рынке потребительского кредитования..... 184

Филиппова Ю.А., Иванцова Е.А.

Опыт развития банковских систем непризнанных Республик 194

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

УДК 336.144.2

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Арчикова Я.О.,

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

Исакова В.А.,

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

В среде современной рыночной экономики и строгой конкуренции каждый год увеличивается необходимость в финансовом планировании. Эффективность работы промышленного предприятия во многом определяется надлежащей организацией финансового планирования.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовый план, финансовые результаты, бюджетирование, финансовое состояние.

In the environment of modern market economy and strict competition every year there is a growing need for financial planning. The effectiveness of the industrial enterprise, on all sides, is largely determined by the proper organization of financial planning.

Keywords: financial planning, financial plan, financial results, budgeting, financial condition.

Постановка задачи. Перед руководством промышленных предприятий в процессе деятельности возникает множество проблем. Одним из основных затруднений при их решении является отсутствие на предприятии стратегии, финансово-экономических целей и критериев. Из-за отсутствия у руководства чёткого понимания целей и сложностей ориентации в рыночных условиях возникают проблемы, через которые планирование отодвигается на второй план, уступая место решению текущих дел.

Выходом из такого положения в условиях рынка является организация на предприятии системы финансового планирования.

Ведь именно финансовое планирование даёт чёткое понимание и возможность анализа различных вариантов достижения поставленных целей, с последующим выбором наиболее оптимального варианта по необходимым критериям (прибыль, поступление денежных средств, структура баланса и т.д.).

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам финансового планирования на промышленных предприятиях посвящено немало трудов таких учёных-экономистов как Зайцева Н.Л. [1], Бухалкова М.И. [2], Лихачевой О.Н. [3], Басиной Н.А. [4], Владимировой Л.П. [5] и др.

Актуальность темы определяется необходимостью выбора правильного способа организации финансового планирования деятельности предприятия. Бизнес будет стоять на месте без разработанных финансовых планов и контроля над их выполнением. Начав планировать, руководители, как правило, начинают более чётко понимать свои цели, корректировать планы.

Цель статьи – раскрытие сущности, методов финансового планирования и надобности финансового планирования деятельности каждого предприятия, для которого важен успех на современном этапе рыночной экономики.

Изложение основного материала. Финансовое планирование тесно связано с организацией производственной деятельности предприятия. На значениях объёма производства, себестоимости продукции, ассортименте продукции строится каждый финансовый показатель.

Финансовое планирование – это многообразие управленческой деятельности, которая направлена на установление необходимого объёма финансовых ресурсов, их наилучшее распределение и применение с целью финансовой стабильности предприятия. Промышленные предприятия сами проявляют интерес к тому, чтобы реально оценивать финансовую ситуацию своей деятельности сегодня и на дальнейший период времени. Это важно для достижения успеха в хозяйственной деятельности; чтобы вовремя выполнять обязательства перед бюджетом, внебюджетными фондами, банками и другими кредиторами, тем самым оберегая себя от финансовых запретов и уменьшая риск разорения [6, с. 223].

Финансовое планирование имеет ряд положительных черт:

- в конфигурации определённых финансовых показателей олицетворяет стратегические цели;
- снабжает финансовыми ресурсами экономические пропорции формирования;
- является значительным инструментом приобретения финансовой помощи от внешних инвесторов.

Финансовое планирование (ФП) – это синтез совокупного плана жизнедеятельности и развития предприятия в стоимостном выражении для достижения ритмичной успешной работы.

Финансовое планирование базируется на маркетинговых и производственных планах предприятия. Оно подчинено миссии и совместной стратегии предприятия: ни один финансовый прогноз не приобретёт практической значимости до того момента, пока не сделаны производственные и маркетинговые заключения. Финансовые планы будут невыполнимы, если не будут достигнуты намеченные маркетинговые цели, и неприемлемы, если обстоятельства достижимости целевых финансовых показателей бездоходны для предприятия в долгосрочной перспективе. Совокупная идея финансового планирования изображена на рис. 1 [7, с. 401].

Совокупный финансовый план создаётся с необходимыми промежутками, которые согласованы с каждой службой и отделением предприятия.

Финансовое планирование содержит в себе (за исключением планирования финансовых показателей по фирме в целом):

- планирование натуральных показателей;
- планирование по структурным подразделениям.

В ходе финансового планирования тщательно изучаются финансовые и натуральные показатели. При надобности они могут быть детально расписаны.

Эффективность работы предприятия характеризуют обобщающие показатели эффективности, а уровень потребления отдельных разновидностей ресурсов и средств характеризуют частные показатели результативности [8, с. 239].

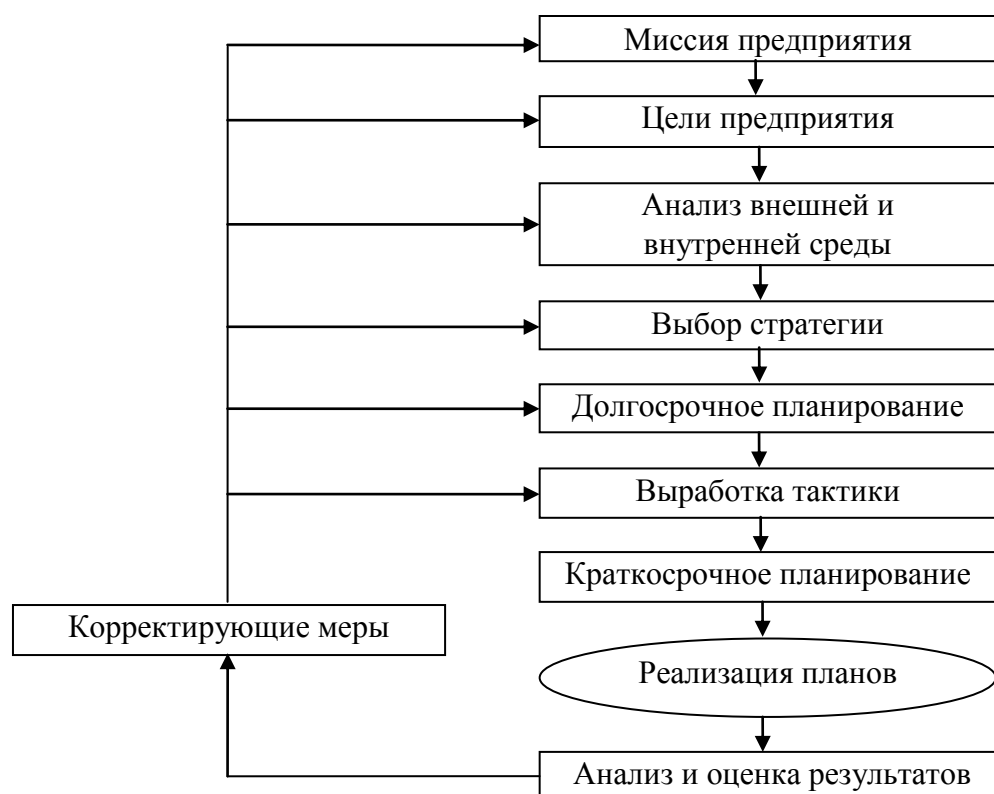


Рис. 1. Комплексный характер планирования предприятия

Анализируя финансовое планирование, важно знать, что в него входит комплексное бюджетирование, состоящее из таких этапов:

- 1) утверждение заключений и их исполнение;
- 2) учёт и проверка итогов;
- 3) анализ «план – факт»;
- 4) необходимые корректировки.

Планирование исключительно финансовых показателей без учёта натуральных показателей (планов продаж, производства, закупок) приводит к ошибкам и накоплению погрешностей.

Финансовое планирование реализуется всегда скользящим образом: первый и второй месяц – каждую неделю, дальше – каждый месяц (с 2-х до 3-х месяцев), потом – каждый квартал. Процесс планирования на следующие периоды формируется после сравнения фактических результатов предыдущего периода с плановыми. Каждый план раскрыт в динамике.

Итоговые документы содержат консолидированные формы планов передвижения денежных средств, прибылей и убытков,

укрупнённого баланса по центрам финансовой ответственности и предприятия в целом.

В ходе финансового планирования решаются такие задачи:

– снижение преходящей нагрузки на менеджеров (постановления о платежах вырабатываются один раз в период – месяц или неделю);

– упорядочение деятельности менеджеров;

– создание «сквозных» скоординированных планов по предприятию;

– единый «язык» взаимодействия менеджеров различных служб – финансовый язык платежей и поступлений, доходов и расходов, капитала [7, с. 202].

На первом этапе – анализ финансового планирования – целесообразно применять классическую схему: цели – план – факт. Анализ этой схемы осуществляется на уровне руководства (верхнем уровне). Тут обсуждаются цели на средние сроки до 1-го года. Повторяемость проведения анализа должна быть и редкой, чтобы отслеживать немалые трансформации, и частой, чтобы вносить необходимые коррективы. Стандартный период анализа – от одного месяца до квартала.

В разъяснительной записке, сопровождающей результаты анализа, отображаются:

– совокупная характеристика движения дел;

– ключевые успехи и факторы их достижения;

– большие неудачи и причины их возникновения;

– предлагаемые меры по усовершенствованию положительных и смягчению воздействия отрицательных факторов.

Причины отклонений предлагается разделять на внутренние (управляемые), которые эксперты предприятия могли бы изменять, и внешние (неуправляемые), на которые эксперты предприятия не могут влиять.

Второй этап – исполнение действий. Важность этого этапа во много раз значительнее, чем всех прочих, так как в нём задействованы не только управленцы, но и весь персонал предприятия.

На данном этапе совершается неоднократное наблюдение фактического хода событий и оперативное влияние, крайне

существенное для целей управления. По сути, это осуществление возвратных связей. Оперативное отслеживание и внесение поправок по ходу даёт возможность снизить затраты из-за неслаженной работы многих служб и специалистов.

Общая схема планирования включает следующие этапы:

- 1) план продаж;
- 2) план отгрузки;
- 3) согласование плана выпуска продукции с возможностями производства;
- 4) регулирование зачислений средств по плану выпуска;
- 5) расчёт затрат по снабжению, энергетике и др.;
- 6) сведения о финансовых данных в документах по финансовым потокам и оборотному капиталу;
- 7) корректировка планов в случае неудовлетворительного результата;
- 8) утверждение плана.

Сущность собственно финансового планирования заключается в том, что в специфике денежных средств синхронно намечаются прибыли и движение капитала [9].

Финансовый план охватывает финансовую и производственно-технологическую части. Для торговых предприятий, у которых нет производственно-технологического цикла, связанного с превращением материалов в готовую продукцию, общая схема планирования немного проще.

Современная система финансового планирования, принятая и широко используемая в развитых странах, ещё не укоренилась на предприятиях Российской Федерации. На большинстве из них система финансового планирования совершенно отсутствует или представляет собой весьма сомнительные сводки доходов и расходов предприятия по разным видам деятельности.

Анализ текущего финансового состояния предприятия является необходимым условием при разработке финансового плана.

В зависимости от конкретных, намеченных задач анализ может претворяться в жизнь в следующих видах:

– экспресс-анализ – предназначен для получения общего представления о финансовом положении предприятия на основе форм финансовой отчётности;

– комплексный финансовый анализ – необходим для приобретения комплексной оценки финансового положения дел на основе форм финансовой отчётности, расшифровок статей отчётности, данных аналитического учёта, а также итогов работы независимого аудитора и т.д.;

– финансовый анализ как часть общего исследования бизнес-процессов предприятия – применяется для получения комплексной оценки всех направлений деятельности предприятия – производства, финансов, снабжения, сбыта и маркетинга, менеджмента, персонала и др.;

– ориентированный финансовый анализ – используется для получения ответа на приоритетные финансовые вопросы предприятия, например, оптимизация дебиторской задолженности, получение максимальной прибыли;

– регулярный финансовый анализ – необходим для организации результативного управления финансами предприятия на основе представления в установленные сроки (каждый квартал или каждый месяц) особым образом обработанных итогов комплексного финансового анализа [10, с. 137].

В зависимости от заданных установок финансовый анализ реализовывается в следующих формах:

– ретроспективный анализ: необходим для анализа сформировавшихся тенденций и проблем финансового состояния предприятия;

– план-фактный анализ: с его помощью выполняется оценка и обнаружение причин несоответствия отчётных и плановых показателей;

– перспективный анализ: предназначен для экспертизы финансовых планов, их обоснованности и достоверности с позиций текущего состояния и существующего потенциала [11].

В современных условиях существуют факторы, которые создают определённые рамки для использования финансового планирования на предприятиях Донецкой Народной Республики. Основными из них являются:

– глобальные видоизменения во всех диапазонах общественной жизни, которые вносят высокую степень неясности на рынке (непредсказуемость изменений затрудняет процесс планирования);

– небольшое число предприятий обладают финансовым потенциалом для выполнения основательных финансовых разработок;

– недостаток или отсутствие нормативно-правовой базы отечественного бизнеса.

Крупные компании имеют больше шансов для выполнения эффективного финансового планирования. В их распоряжении имеется необходимое количество финансовых средств для привлечения высококвалифицированных специалистов, которые обеспечат осуществление широкомасштабной плановой работы в области финансов.

На малых предприятиях надобность в финансовом планировании выше, чем у крупных. Необходимыми финансовыми средствами они не располагают. Такие предприятия, в большинстве случаев, нуждаются в привлечении заёмных средств для осуществления своей хозяйственной деятельности, в то время, как внешняя среда у таких предприятий почти не поддаётся контролю и более агрессивна. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что будущее маленького предприятия более туманно и его трудно предсказать.

Для предприятий можно определить две разновидности, которым необходимо использование планирования:

– *вновь созданные частные фирмы*. Быстрый процесс накопления капитала увеличил и усложнил деятельность многих из этих фирм. Появились иные факторы, вызывающие необходимость в конфигурациях планирования, отвечающих современному рыночному хозяйству. Главной проблемой, связанной с введением планирования в данной сфере, является недоверие к формальному планированию, сформированное на мнении, что бизнес – это умение «крутиться», правильно разбираться в текущей обстановке, а отсюда недостаточная уверенность даже в не очень далеком будущем. Но, несмотря на это, многие из больших фирм начали организовывать подразделения планирования, или, по крайней мере, ввели в штат должность финансиста-плановика;

– *приватизированные предприятия* (государственные и бывшие государственные предприятия). Опыт планирования таких

предприятий имел отношение в основном к стадии централизованной экономики. Из-за этого планирование на этих предприятиях носило вторичный характер, отображало плановую деятельность на центральном и отраслевом уровнях и, таким образом, не располагало основательным умением анализировать и предугадывать собственные цели развития.

Поэтому организациям первого типа (государственным и приватизированным предприятиям) необходимо заново овладевать опытом внутрифирменного планирования.

В планировании наличествует элемент необоснованного обобщения частного опыта: единственные принципы и форматы планирования, которые содержали критерии эффективности, методы контроля применялись почти без видоизменений во всех регионах, отраслях, для всех предприятий, холдингов и групп, практически без учёта особенностей организационных структур, систем управления, распределения, делегирования полномочий, взаимосвязей между текущими и стратегическими задачами, региональными и отраслевыми особенностями предприятий.

Вторая свойственная особенность – неумение выделять приоритеты.

Основные принципы постановки системы планирования помогут установить причины недостающей эффективности функционирования целого ряда предприятий:

- процесс видоизменения системы планирования должен поспевать за процессами объединения, поглощения, надлежащими трансформациями в структурах, системах управления предприятий и холдингов;

- планирование надлежит исполнять «сверху вниз» по принципу «дерева целей», то есть системно, тогда планы будут комплексными и самодостаточными;

- с учётом трансформаций внешней среды, внешних и внутренних рисков должно воплощаться в жизнь сценарное планирование;

- необходимо планировать защитные шаги и контршаги для компенсации реальных угроз конкурентов;

– надлежит оптимизировать планы и производственные программы с учётом стратегических интересов собственника, по экономическим и инвестиционным критериям;

– система планирования обязана тесно взаимодействовать с существующей на предприятии системой центров ответственности, полномочий, системой контроллинга, иначе выполнение даже самых наилучших планов будет провальным;

– система планирования должна заключать в себе систему мотивации для топ-менеджеров, руководителей и специалистов.

Осуществление данных принципов построения системы планирования разрешает (в комплексе с другими компонентами менеджмента) воплотить в жизнь стратегию, которая понизит возможность крупных утрат.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, для того, чтобы усовершенствовать систему финансового планирования на предприятии, необходимы такие мероприятия: стабильный контроль и корректировка плановых показателей; увеличение квалификационного уровня и профессиональных навыков специалистов предприятия; определение взаимосвязи между долгосрочными и краткосрочными планами предприятия.

При этом выполнение предложенных мероприятий даст возможность повысить эффективность системы финансового планирования на предприятиях Донецкой Народной Республики и вследствие этого усовершенствовать экономическое, организационное и производственное состояние предприятий.

Список использованных источников

1. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 336 с.

2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: учебник [для студ. вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям]. – 2-е изд., испр. и доп. / М.И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 400 с. – (Серия «Высшее образование»).

3. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учебно-практическое пособие / О.Н. Лихачева. – М.: Велби; Проспект, 2013. – 263 с.

4. Басина Н.А. Финансовое планирование на предприятии: учебное пособие / Н.А. Басина, И.А. Щербакова; под ред. Н.А. Басиной. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2011. – 123 с.

5. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие для вузов / Л.П. Владимирова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2012. – 74 с.

6. Царев В.В. Внутрифирменное планирование / В.В. Царев. – СПб.: Питер, 2011. – 496 с.

7. Планування та прогнозування в умовах ринку: навчальний посібник / за ред. проф. В.Г. Воронкової. – Київ: ВД «Професіонал», 2012. – 608 с.

8. Грейсон Д.К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Д.К. Грейсон. – М.: Экономика, 2011. – 319 с.

9. Шмыгов А.Ф. Понятие и сущность финансового планирования / А.Ф. Шмыгов // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия «Экономика». – 2013. – № 6 (32). – С. 176-181.

10. Финансы предприятий: учебник / Л.Г. Колпина. Т.Н. Кондратьева, А.А. Лапко и др.; под общ. ред. Л.Г. Колпиной. – 2-е изд., дораб. и доп. – Мн.: Вышэйш. шк., 2014. – 336 с.

11. Фирсова Е.М. Моделирование бизнес-процессов предприятия / Е.М. Фирсова // Официальные материалы для бухгалтера. – 2010. – № 23. – С. 31-33.

УДК 332.146.2

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Волощенко Л.М.,

д-р экон. наук, доцент

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

Ольшанская Ю.С.,

студентка ОУ «Магистр»

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

В статье исследованы теоретические и практические проблемы, связанные с оценкой стоимости капитала как показателя, который используется для определения, измерения и анализа продуктивности капитала.

Ключевые слова: *финансовая стратегия предприятия, стоимость финансового капитала, средневзвешенная стоимость капитала, предельная стоимость капитала, точка разрыва нераспределённой прибыли, предельная эффективность капитала.*

In the article investigated the theoretical and practical problems associated with the valuation of the cost of capital as an indicator, which is used to determine measure and analyze the productivity of capital.

Keywords: *financial strategy, price of capital, weighted average cost of capital, marginal cost of capital, break point of retained earnings, marginal efficiency of capital.*

Постановка задачи. Отечественные предприятия не имеют конкретной методики анализа и оценки стоимости капитала, что снижает потенциальную доходность их хозяйственной деятельности. Одной из главных проблем в формировании системы эффективного управления финансовой деятельностью предприятий является отсутствие методического обеспечения комплексной оценки рыночной стоимости предприятия в целом и инвестиционных проектов в частности.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические, организационные и методические основы оценки стоимости предприятия в целом и финансового капитала в частности изложены в научных трудах многих ведущих отечественных и зарубежных учёных-экономистов. Данные

аспекты были рассмотрены в публикациях И.О. Бланка [1], В.В. Ковалева [2], Р.С. Сайфулина [3], Дж. К. Шим [4], Н.Б. Кашена [5]. Несмотря на существующие результаты исследований, можно утверждать, что на фоне действующих экономических процессов многие вопросы по оценке стоимости капитала предприятий остаются дискуссионными и требуют дальнейших научных исследований в этой сфере.

Актуальность проблемы заключается в выборе оптимальных методов оценки стоимости финансового капитала предприятия. Это обусловливается отсутствием чётко установленных методов оценки, недостаточным обоснованием математических переменных и нечёткой интерпретацией полученных результатов и параметров их достоверности, что затрудняет осуществление процесса определения стоимости предприятия в целом.

Цель научного исследования – изучение теоретических и практических проблем, связанных с оценкой стоимости финансового капитала как показателя, который используется для определения, измерения и анализа продуктивности капитала.

Изложение основного материала исследования. Финансовый капитал предприятия является объективной экономической категорией. Его природа определяется не типом экономических систем или общественно-экономической формацией, а реальным процессом формирования хозяйствующих объектов и механизмом осуществления финансирования их деятельности. Таким образом, финансовый капитал формируется и используется предприятиями в любой экономической системе.

Главная цель функционирования капитала – обеспечение формирования дохода для владельцев предприятий и создания необходимых условий для непрерывного развития хозяйствующих структур в процессе кругооборота финансового капитала на разных уровнях экономики [1, с. 310].

Основное назначение финансового капитала – создание необходимых условий для осуществления процесса воспроизводства в экономике определённой страны; превращение денежных средств и иных имущественных ценностей в инвестиционные фонды, которые используются в качестве источников формирования реального физического капитала;

формирование возможностей увеличения, создаваемого в экономической системе государства ВВП [1, с. 317].

Финансовый капитал является главным объектом стратегического управления в системе финансового менеджмента на предприятии.

В современной финансовой литературе описаны различные подходы к определению финансовой стратегии. В целом финансовая стратегия – это последовательные и обоснованные действия по формированию и распределению финансовых ресурсов в рамках единого организационно-правового поля финансовой деятельности.

Главная цель стратегического управления финансовым капиталом предприятия – удовлетворение потребностей предприятия в получении необходимого объёма активов, оптимизация структуры финансового капитала с учётом минимизации его стоимости и увеличение рыночной стоимости предприятия при допустимом уровне риска.

В соответствии с вышеизложенным можно сделать вывод о том, что капитал является главным элементом и базой для ведения хозяйственной деятельности предприятия. Его тщательный и профессиональный анализ даст возможность получить обоснованную и важную информацию о текущем финансовом состоянии объекта и разработать соответствующие управленческие решения, которые позволят предприятию достичь поставленных перед ним задач.

Важнейшим этапом анализа финансового капитала предприятия является определение его стоимости. Проблема оценки стоимости финансового капитала предприятия – одна из самых неоднозначных и противоречивых в финансовой науке.

На сегодняшний день можно выделить два подхода к определению данной экономической категории: бухгалтерский и экономический.

Бухгалтерское толкование основывается на определении фактического уровня затрат на обслуживание финансового капитала. Так, И.О. Бланк определяет стоимость капитала как цену, которую предприятие платит за использование финансовых ресурсов, привлечённых из разных источников [1, с. 350].

Ковалев В.В. и Сайфулин Р.С. поддерживают данную точку зрения и исчисляют цену капитала выраженным в процентах соотношением затрат на его обслуживание и общим объёмом привлечённого капитала [2; 3].

Бухгалтерский подход полезен для проведения оперативного управления, в частности, с целью оптимизации структуры капитала и анализа эффективности финансирования конкретных объектов.

В соответствии с экономическим подходом, стоимость капитала определяют как минимальный уровень доходности финансового капитала или процент, под который предприятие может привлекать как собственный, так и заёмный капитал. В таком определении цена капитала отражает потенциальный или планируемый уровень затрат на обслуживание привлечённого капитала. Здесь стоимость капитала является минимальной нормой доходности, которую компания должна обеспечить с целью обслуживания сложившейся структуры финансового капитала.

В соответствии с этим, стоимость финансового капитала предприятия рассматривается учёными либо в качестве уровня затрат на обслуживание капитала, полученного из разных источников, либо как норма прибыли на вложенный инвесторами капитал. Различие в определении экономической сущности категории «стоимость капитала» обуславливается разными направлениями использования показателя стоимости капитала в процессе финансового управления.

Толкование понятия является не единственной проблемой оценки стоимости капитала. Наибольшую сложность составляет методологическая проблема оценки составных элементов капитала и его средневзвешенной стоимости. При этом «затратный подход» однозначно подходит для оценки стоимости заёмного капитала. Причиной этого является то, что [4, с. 196]:

- долговые обязательства и связанные с ним условия чётко оговариваются условиями контракта (цена долговых обязательств предприятия напрямую вытекает из условий договора займа);
- стоимость долга напрямую связана с уровнем кредитоспособности предприятия;

– затраты на обслуживание кредитных средств защищены налоговым щитом. Выплаты по обслуживанию долговых обязательств предприятия осуществляются за счёт прибыли до налогообложения, в то время как выплаты дивидендов – из прибыли после уплаты налогов. В таком случае цена заёмного капитала меньше стоимости собственного капитала на размер ставки налога на прибыль (при прочих равных условиях).

В свою очередь, использование «затратного подхода», в случае исчисления цены собственного капитала, не всегда даёт достоверные результаты. Дивиденды являются основными затратами предприятия перед акционерами. Однако их размер, в отличие от процентных выплат по заёмному капиталу, зависит от финансовых результатов деятельности предприятия. Из-за этого оценка стоимости собственного капитала строится по иному принципу, нежели оценка стоимости заёмного капитала.

В работе Н.Б. Кащенко на рис. 1 приведена модель детального подхода к оценке стоимости финансового капитала предприятия [5].

Процесс оценки стоимости финансового капитала основывается на ряде основных принципов.

Первый – это принцип предварительной оценки стоимости отдельных элементов финансового капитала. Его суть состоит в том, что расчёт стоимости капитала в зависимости от его вида и источника привлечения осуществляется на основании показателя цены использования собственного капитала и показателя цены использования заёмного капитала.

Собственный капитал – это совокупность безвозмездно полученных от других лиц и накопленных в процессе прибыльной деятельности средств, которые были внесены собственниками [5].

Собственный капитал выступает не только основой создания предприятия, но и ключевым фактором эффективности его деятельности, конкурентоспособности и инвестиционной активности.



Рис. 1. Концептуальная модель оценки стоимости капитала предприятия

Стоимость собственного капитала, привлекаемого за счёт внутренних источников, определяется нормой прибыли, которую планируют получить собственники предприятия от своей хозяйственной деятельности:

$$СК_{\text{в}} = \frac{\Pi_{\text{в}} \cdot 100}{СК}, \quad (1)$$

где $СК_B$ – цена привлечения собственного капитала за счёт внутренних источников, %;

$П_B$ – прибыль, направляемая владельцам предприятия на вложенный ими капитал в форме дивидендов, процентов и т.д.;

$СК$ – общая сумма собственного капитала предприятия.

При анализе стоимости собственного капитала, который был привлечен за счёт внешних источников, необходимо учитывать дополнительные расходы, связанные с его привлечением. Стоимость дополнительного привлечённого акционерного капитала можно определить по формуле:

$$СК_A = \frac{Д + З_{Э_a}}{АК_д} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где $СК_A$ – стоимость собственного капитала, привлекаемого за счёт дополнительного выпуска акций, %;

$Д$ – предполагаемая сумма выплат дивидендов по простым и привилегированным акциям;

$З_{Э_a}$ – расходы, связанные с осуществлением дополнительной эмиссии акций;

$АК_д$ – сумма дополнительно привлекаемого акционерного капитала.

Привлечение дополнительных ресурсов с целью финансирования хозяйственной деятельности предприятия предусматривает уплату процентов за их использование, возврат основной массы долга, а также средств, которые связаны с дополнительными затратами. Каждый источник заёмных средств формирует свою стоимость. Стоимость заёмного капитала – это выраженное в процентах соотношение суммы денежных средств, которую необходимо выплатить за использование финансовых ресурсов определённых источников, и общего объёма средств, полученных из этого источника. Затраты, направленные на обслуживание заёмного капитала – это проценты за кредит и другие затраты в соответствии с кредитным договором, отрегулированные налогообложением прибыли.

Определение общей цены заёмного капитала предприятия требует предварительного оценивания величины каждой её составляющей.

Стоимость заёмного капитала, который предприятие привлекает в виде финансового кредита, определяется по следующей формуле:

$$ЗК_{\phi} = \frac{СП \cdot 100\%}{ФК}, \quad (3)$$

где $ЗК_{\phi}$ – стоимость привлечения заёмного капитала в виде финансового кредита, %;

СП – сумма процентов, которые необходимо выплатить при обслуживании финансового кредита;

ФК – среднегодовая сумма привлечённого финансового кредита, используемого предприятием.

Стоимость заёмного капитала, привлекаемого в форме товарного кредита, определяется размером скидки, предоставляемой поставщиками продукции при осуществлении наличного платежа за неё (в процентах).

Стоимость заёмного капитала, привлекаемого с помощью выпуска облигаций, может быть определена по формуле:

$$ЗК_{\circ} = \frac{П_{\circ} + З_{\text{э.о.}}}{O} \cdot 100\%, \quad (4)$$

где $ЗК_{\circ}$ – стоимость привлечения заёмного капитала с помощью выпуска дополнительного количества облигаций, %;

$П_{\circ}$ – годовая сумма процентов, которую выплачивают владельцам облигаций;

$З_{\text{э.о.}}$ – расходы, связанные с осуществлением выпуска дополнительного количества облигаций;

O – сумма заёмных средств, полученных за счёт выпуска облигаций.

Вторым принципом оценки стоимости финансового капитала является принцип обобщающей оценки.

Даже в устойчивой экономической среде система финансирования деятельности предприятия является нестабильной, особенно в момент становления его деятельности. Но по мере стабилизации основных видов деятельности, увеличения масштабов производства, установления стабильных связей с

контрагентами постепенно формируется некая структура источников, оптимальная для данного вида деятельности и определённого предприятия.

Показатель, который определяет относительный уровень общей суммы расходов на поддержание необходимой оптимальной структуры, как раз и характеризует стоимость финансового капитала предприятия и носит название средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Этот показатель не только отражает сложившуюся на предприятии структуру капитала и его стоимость, но и доходность, не ниже которой предприятие должно осуществлять свои проекты [3, с. 110].

Формула средневзвешенной стоимости капитала базируется на средневзвешенной арифметической величине, где весами выступают доли отдельных источников в общей сумме, а сам показатель средневзвешенной величины выражает среднегодовую стоимость, выраженную в процентах:

$$WACC = K_s \cdot W_s + K_d \cdot W_d \cdot (1 - T), \quad (5)$$

где WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

K_s – стоимость собственного капитала;

W_s – доля собственного капитала в структуре пассивов;

K_d – стоимость заёмного капитала;

W_d – доля заёмного капитала в структуре пассивов;

T – ставка налога на прибыль.

С целью эффективного функционирования предприятия необходимо, чтобы отдача от используемого финансового капитала была выше, чем его стоимость. Вследствие этого предприятие имеет возможность принимать такие решения инвестиционного характера, которые имеют уровень рентабельности не меньше текущего показателя WACC.

Третий принцип – сопоставимость оценки стоимости собственного и заёмного капитала. Во время оценки стоимости финансового капитала следует обратить внимание на то, что суммы собственного и заёмного капитала, которые используются и отражаются в пассиве баланса предприятия, имеют несопоставимое количественное значение. Если заёмный капитал, предоставленный в использование предприятию в денежной или товарной форме,

оценён по сумме, приближённой к рыночной, то отражаемый балансом собственный капитал по отношению к текущей рыночной стоимости, как правило, существенно занижен. Чтобы обеспечить сопоставимость и корректность расчётов средневзвешенной стоимости капитала, сумма собственной его части должна быть выражена в текущей рыночной оценке.

Следующим принципом является принцип динамической оценки стоимости финансового капитала. Он предполагает, что факторы, влияющие на показатели средневзвешенной стоимости капитала, являются достаточно динамичными. Из этого следует, что в случае изменения стоимости отдельных составных элементов финансового капитала необходимо вносить коррективы и в средневзвешенное его значение.

Немаловажным является принцип взаимосвязи оценки текущей и предстоящей средневзвешенной стоимости капитала предприятия. Обеспечение такой взаимосвязи происходит за счёт использования показателя предельной (маржинальной) стоимости финансового капитала.

Предельная стоимость капитала определяет прирост средневзвешенной стоимости капитала в соотношении с суммой дополнительно привлекаемого источника финансирования.

$$MCC = \frac{\Delta WACC}{DK}, \quad (6)$$

где MCC – предельная стоимость капитала;

$\Delta WACC$ – прирост средневзвешенной стоимости капитала;

DK – сумма дополнительно привлекаемого источника финансирования.

Главное назначение предельной стоимости финансового капитала заключается в принятии наиболее целесообразных инвестиционных решений, которые связаны с привлечением внешнего капитала. Размер предельной стоимости может быть выше средней, ниже или равен ей.

В ряде случаев с активным развитием предприятия затраты на привлечение заёмного капитала становятся меньше, предельная стоимость оказывается ниже средней, поэтому инвестиционные возможности расширяются. Проекты с доходностью ниже средней цены финансового капитала с ростом капитала становятся

подходящими. Помимо этого, предельная цена капитала предприятия может оставаться неизменной в случае, если увеличение финансового капитала осуществляется исключительно за счёт нераспределённой прибыли и при неизменной её структуре. При этом существует некая критическая точка, в которой взвешенная стоимость капитала будет иметь тенденцию к увеличению в случае привлечения новых источников и изменения структуры капитала. Она называется точкой разрыва нераспределённой прибыли и находится по следующей формуле:

$$X = \frac{NP}{W_S}, \quad (7)$$

где NP – нераспределённая прибыль;

W_S – доля собственного капитала.

Ещё одним важным принципом при проведении оценки стоимости финансового капитала является принцип нахождения границы эффективного применения дополнительно привлекаемого капитала. Формирование критериального показателя эффективности дополнительного привлечения капитала должно завершить процесс оценки стоимости финансового капитала. Таким критериальным показателем является предельная эффективность капитала. Формула, по которой вычисляется показатель предельной эффективности финансового капитала, имеет следующий вид:

$$\text{ПЭК} = \frac{\Delta P}{\Delta WACC}, \quad (8)$$

где ПЭК – предельная эффективность финансового капитала;

ΔP_k – прирост уровня рентабельности финансового капитала;

$\Delta WACC$ – прирост средневзвешенной стоимости капитала.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости анализа стоимости финансового капитала предприятия с целью обоснования принятия тех или иных управленческих решений руководства по его составу и структуре, определения перспектив дальнейшего развития предприятия в конкурентной среде, максимизации стоимости предприятия и анализа инвестиционных проектов. Оценка стоимости финансового капитала предприятия

должна постоянно осуществляться на каждом из этапов его жизненного цикла. Главным показателем оценки стоимости финансового капитала предприятия является показатель средневзвешенной стоимости капитала. Для его определения следует придерживаться определённых принципов оценки и использовать метод средней арифметической взвешенной, где в качестве весов используется структура капитала.

Список использованных источников

1. Бланк И.О. Энциклопедия финансового менеджмента / И.О. Бланк. – Киев: Эльга; Ника-Центр, 2004. – 740 с.
2. Ковалев В.В. Финансы: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2006. – 640 с.
3. Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: учебное пособие / Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 343 с.
4. Шим Д.К. Финансовый менеджмент: учебник / Д.К. Шим. – М.: Филинь, 2006. – 400 с.
5. Кащена Н.Б. Экономическая природа и состав категории «капитал» / Н.Б. Кащена. – Харьков: ХДУХТ, 2011. – С. 141-154.

УДК 336:005.334

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Сорокотягина В.Л.,

аспирант кафедры финансов

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

Рассмотрена зарубежная практика управления финансовыми рисками, проанализированы мировые стандарты риск-менеджмента, выделены преимущества и недостатки данных документов, проведён сравнительный анализ мировых стандартов управления рисками, рассмотрено возникновение мировых стандартов риск-менеджмента в исторической ретроспективе.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, риск-менеджмент, управление, зарубежная практика, стандарт, мировой опыт.

The foreign practice of financial risk management was reviewed, world standards of risk management were analyzed, the advantages and disadvantages of these documents were highlighted, a comparative analysis of world standards of risk management was carried out, the emergence of world standards of risk management in a historical retrospective was considered.

Keywords: risk, financial risk, risk management, management, foreign practice, standard, world experience.

Постановка задачи. Главным препятствием научно обоснованного управления финансовыми рисками является недостаточная разработанность методических подходов, а также многих теоретических положений, обеспечивающих успешную реализацию рискованных решений. С учётом того, что каждый хозяйствующий субъект самостоятельно принимает решения и несёт ответственность за возможные последствия реализации рисков, их выявление, анализ и оценка степени воздействия на результаты финансовой деятельности предприятия становятся одними из актуальных задач финансового менеджмента.

Изучение зарубежного опыта управления финансовыми рисками является необходимым в современных условиях хозяйствования, поскольку позволяет выделить ключевые моменты данного процесса, изучить положительные и отрицательные моменты в применении финансового риск-менеджмента и, опираясь на опыт зарубежных стран, сформировать качественно новую систему управления финансовыми рисками в Донецкой Народной Республике.

Анализ последних исследований и публикаций. Общие проблемы рискологии и управления рисками, а также вопросы систематизации, структурирования и методологии анализа рисков активно исследуются в постсоветской научной литературе, в том числе в работах И.А. Бланка, В.В. Витлинского, Л.П. Лыгина, М.И. Баканова, В.П. Буянова, С.В. Вайданцева, П.Г. Грабового, Л.Т. Гиляровского и др.

Вопросами оценки финансового риска занимались Х.А. Абасова, И.Т. Балабанов, В.В. Баранов, Л.Е. Басовский, О.Г. Вишняков, П.Г. Грабовой, Л.А. Галиц, Л.Н. Мамаева, С.С. Мартынов, А.С. Морозов, В.М. Шумилова и др.

Наиболее известными зарубежными учёными в развитии теории риска и управления финансовыми рисками как значимого фактора устойчивого развития предприятия являются В. Бернс, Дж.

М. Кейнс, Дж. Литнер, Г. Марковиц, А. Маршалл, Дж. Моссин, О. Моргенштейн, Ф. Найт, Дж. Нейман, А. Пигу, Б.А. Райзберг, П. Хавранек, Дж. Р. Хикс, В. Шарп и др.

Актуальность. Для любого предприятия в любых экономических условиях всегда сохраняется возможность наступления кризисных явлений. Такая возможность ассоциируется с риском. Даже в относительно стабильных экономических условиях субъекты хозяйствования уделяют пристальное внимание вопросам управления рисками. В то же время в экономике Донецкой Народной Республики, где факторы экономической нестабильности и без того усложняют управление предприятиями, проблемам анализа и управления комплексом рисков, возникающих в процессе их экономической деятельности, уделяется недостаточное внимание.

Управление финансовыми рисками приобретает особое значение в условиях нестабильной экономической ситуации в Донецкой Народной Республике. Абсолютно любое предприятие должно быть всегда готовым к тому, что при осуществлении любой хозяйственной деятельности всегда есть риск (опасность) потерь, причём их объём, как правило, обусловлен спецификой того или иного вида бизнеса.

Теоретико-методические основы функционирования системы управления финансовыми рисками, а, следовательно, применение данной системы в практике отечественных предприятий недостаточно изучены и не являются совершенными, что говорит об актуальности данного исследования.

Цель статьи – анализ практики управления финансовыми рисками в зарубежных странах, изучение мировых стандартов риск-менеджмента, а также возможность экстраполяции положительных моментов функционирования данной системы в экономическую практику Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. С возникновением уверенности в том, что комплексное управление рисками предприятий стало объективной необходимостью, начинают появляться первые стандарты управления рисками. В частности, в ноябре 1995 года комитет стандартов Австралии и Новой Зеландии представил стандарт AS / NZS 4360 «Управление

риском» [1], который положил начало формированию национальных и международных стандартов управления рисками.

Со второй половины 90-х годов XX в. развитые страны начинают активную деятельность по унификации риск-менеджмента и рекомендаций по построению эффективной системы управления рисками. Основные мировые стандарты приведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные национальные стандарты и рекомендации по управлению рисками

№ п/п	Наименование	Дата последней редакции, год	Страна-разработчик	Характеристика
1	2	3	4	5
1	AS/NZS 4360	2004	Австралия и Новая Зеландия	Стандарт «Риск-менеджмента»
2	CSA Q 850	1997	Канада	Рекомендации по принятию решений в условиях риска
3	JIS Q 2001	2001	Япония	Рекомендации по разработке и имплементации системы риск-менеджмента
4	ГОСТ Р 51897	2002	Россия	Менеджмент риска. Сроки и определения
5	BS 31100	2008	Великобритания	Сборник практик по риск-менеджменту
6	ONR 49000	2010	Австрия	Управление рисками

Приведенные в табл. 1 документы являются общепризнанными национальными стандартами в сфере управления рисками. В этот перечень следует также внести такие нормативные документы как Закон Сарбейнса-Оксли» (США) [2] и «Закон о контроле за прозрачностью корпоративной сферы» (Германия) [3], ведь именно эти документы устанавливали основные требования к управлению корпоративными рисками в своих странах. «Королевский отчет по корпоративному

управлению Южной Африки» (KING II) также можно считать своего рода национальным стандартом, т.к. в нём собраны лучшие практики развития эффективной системы риск-менеджмента в ЮАР [4].

Второй этап формирования современной интегрированной концепции управления рисками начинается с 2002 г., когда национальные стандарты под влиянием международных организаций стали всё больше унифицироваться и эволюционировать, постепенно превращаясь в международные.

Выделяют три основных международных стандарта, предоставляющих рекомендации по развитию интегрированной системы риск-менеджмента на предприятиях (табл. 2), каждый из которых имеет свои индивидуальные особенности и нацелен на достижение конкретной цели.

Таблица 2

Основные международные стандарты и рекомендации по управлению рисками

№ п/п	Название	Дата последней редакции, год	Характеристика
1	2	3	4
1	FERMA RMS	2002	Стандарт управления рисками разработан при участии Института риск-менеджмента (IRM), Ассоциации риск-менеджмента и страхования (AIRMIC) и Национального форума Великобритании по вопросам риск-менеджмента в общественном секторе (ALARM)
2	COSO II ERM	2004	Интегрированная модель управления рисками организаций разработана Комитетом спонсорских организаций (COSO), в составе которого были представители США, Канады, а также частной аудиторской компании PricewaterhouseCoopers
3	ISO/IEC	2009	Стандарт «Управление рисками. Методики оценки рисков» разработан Международной организацией по стандартизации

Первый международный стандарт по управлению рисками (FERMA RMS) появился в результате совместной работы ведущих

европейских организаций по риск-менеджменту. Данный документ раскрывает основные цели и задачи управления рисками, содержит основные определения, объясняет внутренние и внешние факторы риска, схематично описывает процесс риск-менеджмента, методологию оценки и анализа рисков, примеры мероприятий, направленных на управление рисками, место риск-менеджмента в организационной структуре предприятия, требования к внутренней и внешней отчётности, а также общие обязанности риск-менеджера [5].

Критикуя данный стандарт, А.В. Кравченко и А.Ш. Яфасова отмечают, что он направлен на создание универсальной модели управления рисками с целью снижения внеплановых потерь, поэтому может быть использован в любой компании. Однако его универсальность не позволяет полностью учитывать специфику деятельности компании, поэтому используется обычно для создания формальных систем управления рисками или вместе с другими методиками и стандартами [6]. Данная критика является достаточно конструктивной, т. к. стандарт FERMA RMS содержит много обобщений и имеет сугубо декларативный характер. Кроме того, стоит отметить ряд концептуальных, по нашему мнению, неточностей, касающихся именно финансовых рисков.

Во-первых, декларируя риск-менеджмент как центральную часть стратегического управления предприятием, авторы стандарта не относят финансовые риски к категории стратегических, хотя основным мериллом влияния рисков в данном документе являются именно финансовые показатели.

Во-вторых, в документе практически отсутствуют рекомендации по количественной оценке рисков, тогда как методам идентификации и качественной оценки уделено много внимания, причём ряд инструментов, например, рядом со SWOT-анализом в стандарте описан целый ряд его производных: BPEST-, PESTLE-STEERLED-анализы, что с нашей точки зрения является излишним.

В-третьих, авторы стандарта FERMA RMS считают риск-менеджмент центральной частью стратегического управления, тогда как, по нашему мнению, это скорее один из инструментов менеджмента, в т.ч. и стратегического.

Вместе с тем стандарт FERMA RMS, безусловно, имеет целый ряд положительных сторон, в частности:

– содержит чёткий алгоритм постановки системы риск-менеджмента на предприятии;

– разработан специалистами по управлению рисками для целей риск-менеджмента, а не с целью регулирования деятельности предприятия;

– риск рассматривается не только как угроза, но и как потенциальная возможность.

Отдельного внимания заслуживает стандарт управления рисками, разработанный в COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), а именно, модель COSO ERM (Enterprise Risk Management). Согласно этому стандарту, управление рисками охватывает различные направления деятельности предприятия и связано с такими категориями целей как стратегические, операционные, подготовка отчётности и соблюдение законодательства [7].

Данная модель рекомендуется для реализации Базельским комитетом, а также для выполнения условий 404-й статьи акта Сарбейнса-Оксли. Указанный акт известен также как «Закон о реформе открытых акционерных обществ и защите инвесторов» и «Закон о корпоративной аудиторской отчётности и ответственность» и является федеральным Законом США, который установил новые или усовершенствованные стандарты для всех американских советов управления публичными компаниями, форм управления и аудита. Поэтому данный законопроект призван регулировать внутреннюю управленческую деятельность [7].

Данная стратегическая модель существует в трёх плоскостях: цели, подразделения компании и процессы управления рисками, соответствующие определённым планам каждого структурного подразделения предприятия.

Главной задачей COSO ERM декларируется достижение основных, по мнению разработчиков стандарта, целей компании:

– стратегических – целей высокого уровня, соответствующих миссии компании на рынке;

– операционных – эффективного и результативного использования ресурсов;

– отчётности – достижение полной достоверности отчётности;
– законности – соблюдение соответствующих законодательных и нормативных актов.

Приведенная классификация целей компании позволяет сконцентрировать внимание на отдельных аспектах управления рисками.

Как видим, разделение на стратегические и операционные цели в данном стандарте совпадает с дифференциацией рисков FERMA RMS, а вот цели достоверности отчётности и соблюдения законодательства в большей степени соответствуют внутреннему контролю, чем риск-менеджменту, именно из-за последних двух групп целей COSO ERM называют «аудиторским» стандартом.

Рассмотрим международный стандарт управления рисками ISO 2009. Данный документ – последний из принятых международных стандартов, создан Международной организацией по стандартизации (ISO) на основе ведущих национальных стандартов, а также ранее выданных документов ISO. В основе стандарта лежат три взаимодополняющих документа:

1. ISO / IEC 31010: 2009 Риск-менеджмент – руководство по оценке риска.

2. ISO / IEC Guide 73 Риск-менеджмент – словарь-руководство по пользованию стандартом.

3. ISO 31000: 2009 Риск-менеджмент – принципы и рекомендации.

Используя данный стандарт, организация может сравнить свою практику управления рисками с международным опытом и выявить «слабые» места.

Как видно на рис. 1, процесс управления рисками начинается с определения целей, которых организация хочет достичь, и определения и обоснования внутренних и внешних факторов, которые могут повлиять на процесс принятия решений, то есть «установление контекста».

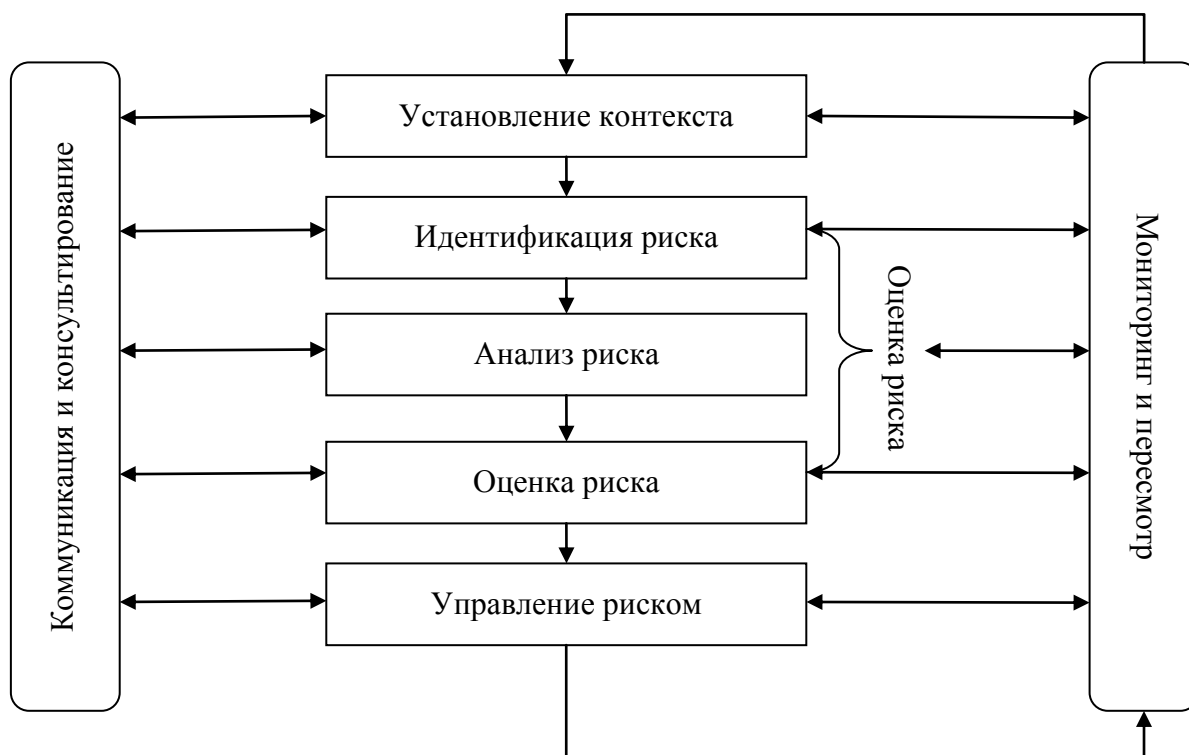


Рис. 1. Процесс управления рисками согласно ISO 31010: 2009

Следовательно, предприятие должно определить источник риска, сферу его воздействия и возможные последствия. Результатом процесса идентификации является составленный список тех рисков, которые будут препятствовать достижению поставленных целей, а в ходе анализа рассматриваются причины и источники риска, прогнозируются его положительные и отрицательные последствия и вероятности их возникновения.

Начиная с 2009 года, большинство национальных стандартов управления рисками были заменены на ISO. Единственным исключением является система австрийских стандартов ONR 49000, которые хоть и были сначала унифицированы в соответствии с ISO 31000:2009, впоследствии дополнились рядом дополнительных рекомендаций:

- ONR 49002–1 «Интеграция в систему риск-менеджмента»;
- ONR 49002–2 «Методы оценки рисков»;
- ONR 49002–3 «Антикризисный риск-менеджмент»;
- ONR 49003 «Требования к квалификации риск-менеджера» [8].

Такой подход, безусловно, перспективен и значительно повышает эффективность управления рисками на предприятии, хотя и приводит к увеличению затрат предприятия на персонал.

Стандарт ISO 31000:2009 часто называют «золотым стандартом риск-менеджмента», несмотря на то, что ему присущи определённые недостатки.

Проведенный анализ основных мировых стандартов управления рисками (табл. 3) свидетельствует о том, что построение интегрированной системы риск-менеджмента нуждается в эффективной информационно-аналитической поддержке, координации и контроле на всех этапах её функционирования.

Таблица 3

Сравнительная характеристика основных мировых стандартов управления рисками

Описание	Стандарт				
	Финансовый риск-менеджмент		Предпринимательский риск-менеджмент		
	Solvency	Basel	COSO ERM	FERMA RMS	ISO
1	2	3	4	5	6
Главная цель	Обеспечение минимально допустимой маржи и ликвидности	Обеспечение минимального регуляторного капитала	Контроль отчётности и законов	Система управления рисками	Унификация подходов к управлению рисками
Приоритетная группа рисков	Финансовые	Финансовые	Бизнес-процессы	Бизнес-процессы	Финансовые и бизнес-процессы
Способ управления рисками	Сценарное планирование и стресс-тестирование	Лимитирование, стресс-тестирование	Мониторинг и контроль процессов управления рисками	В основе: стратегическое управление	Интегрированный в процесс управления
Сфера применения	Страховая	Банковская	Любая	Любая	Любая
Обязательное внедрение	Да	Да	Да	Нет	Нет
Информационная поддержка	Да	Да	Да	Да	Да
Мониторинг и контроль	Да	Да	Да	Да	Да

По нашему мнению, при построении такой системы целесообразно опираться также на контроллинг рисков, который обеспечит системную координацию и информационную поддержку

всех этапов процесса управления рисками, в т.ч. и финансовых, в рамках контроллинга финансовых рисков.

Анализ ведущих стандартов управления рисками выявил в каждом из них ряд недостатков, ключевым из которых является разделение риск-менеджмента на финансовый (FRM), более присущий финансовым посредникам (стандарты Basel и Solvency), и предпринимательский (ERM) – характерный для реального сектора экономики (FERMA RMS, COSO ERM, ISO и ряд национальных стандартов).

Такое разделение приводит к недооценке финансовых рисков и инструментов управления ими на предприятиях. В итоге это, во-первых, ухудшает финансовое состояние и вызывает потерю стоимости бизнеса, во-вторых, очень часто чрезмерное увлечение учреждений банка технологиями финансового риск-менеджмента приводит к просчётам в управлении операционными и репутационными рисками, что иногда несёт значительно большую угрозу для финансового посредника.

Несмотря на бурное развитие информационных и финансовых технологий в сфере ведения бизнеса, необходимость сочетания подходов FRM и ERM возникла как очевидная необходимость. Современные технологии управления рисками, такие как стоимость под риском (VaR) и рентабельность под учётом риска (RAROC) должны активнее использоваться в малом и среднем бизнесе для оценки финансовых рисков. Очевидно, что в современных условиях риск-менеджмент предприятия нуждается в серьёзной информационно-аналитической поддержке, которую может предоставить подсистема контроллинга рисков как при построении системы риск-менеджмента компании, так и в процессе её функционирования.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Опираясь на вышеизложенные стандарты, можно судить о возможности их внедрения в экономическое пространство Донецкой Народной Республики с учётом выявленных положительных и отрицательных моментов в каждом из них, что приведёт к обоснованному и

грамотному управлению финансовыми рисками и позитивно скажется на экономике Республики в целом. В дальнейшем возможна разработка отечественного стандарта по управлению финансовыми рисками с учётом проанализированных мировых разработок.

Список использованных источников

1. AS/NZS Risk Management Standart 4360 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.riskmanagement.com.au>
2. Sarbanes–Oxley Act of 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gghslaw.com/pubs/Sarbanes–Oxley.pdf>
3. Risikomanagement nach ISO 31000 und ONR49000. Mit 12 Praxisbeispielen. – Ausgabedatum 2009. – Auflage, 108 S.
4. King report of corporate governance for South Africa 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mervynking.co.za/downloads/CD_King2.pdfhttp://www.mervynking.co.za/downloads/CD_King2.pdf
5. Стандарт риск-менеджмента Федерации европейских ассоциаций по риск-менеджменту [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ferma.eu/Default.aspx?tabid=195>.
6. Кравченко А.В. Основные принципы и преимущества системы управления рисками, интегрированной с бизнес-процессами / А.В. Кравченко, А.Ш. Яфасова // Управление экономическими системами. – 2013. – № 4(25). – С.30-33.
7. Enterprise Risk Management – Integrated Framework / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). – New York, NY. – 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coso.org>
8. Serie ONR 49000 Risikomanagement für Organisationen und Systeme [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.austrian-standards.at/fileadmin/user/bilder/downloads-produkte-undleistungen/fachinforma-tion-06_risikomanagement.pdf

УДК 658.1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Степанчук С.С.,

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

Стружко Н.С.,

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

В статье рассмотрены теоретические и организационные вопросы управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий. Исследован организационно-экономический механизм управления финансовыми ресурсами, а также выявлены его составляющие элементы. Предложены меры повышения эффективности механизма управления финансовыми ресурсами на промышленных предприятиях. Повышение эффективности финансового механизма связано с обеспечением взаимосвязанного, согласованного и комплексного функционирования всех его элементов, выраженного в использовании всех рычагов, инструментов, методов и стимулов, доступных корпорации.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, финансовый механизм, механизм управления, элементы финансового механизма*

The article deals with theoretical and organizational issues of financial resources management of industrial enterprises. The organizational and economic mechanism of financial resources management has been developed, and its constituent elements have been identified. Measures to improve the efficiency of the financial resources management mechanism at industrial enterprises are proposed. Improving the efficiency of the financial mechanism is associated with ensuring the interrelated, coherent and integrated functioning of all its elements, expressed in the use of all the levers, tools, methods and incentives available to the Corporation.

Keywords: *financial resources, financial mechanism, management mechanism, elements of financial mechanism*

Постановка задачи. В современных условиях при постоянной трансформации экономических отношений и правовых основ деятельности субъекта хозяйствования, обострении конкуренции на внутреннем и внешнем рынках недостаточно проработаны теоретические и практические вопросы

дифференциации финансовых механизмов управления в соответствии с различными типами финансового состояния предприятий. В сложившейся экономической ситуации для успешного функционирования предприятий промышленности донецкого региона возникает необходимость формирования мощного фундамента в виде оптимального механизма управления экономикой, который станет основой для дальнейшего динамического развития. Это требует, прежде всего, разработки и реализации эффективного организационно–экономического механизма управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий Донбасса.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы теоретических и организационных проблем управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий широко рассматриваются в последние годы, как отечественными, так и зарубежными учёными.

Из опубликованных в последнее время исследований по данной проблематике особое внимание уделяется вопросам современного финансового механизма, его роли в управлении финансовыми ресурсами на предприятии, а также выборе ориентиров для его совершенствования на основе положительного опыта развития экономически развитых стран.

В частности, исследованием теоретических и организационных проблем управления финансовыми ресурсами занимались отечественные учёные, среди которых можно выделить Н.А. Агеева, Л.В. Донцову, В.В. Ковалева, Н.А. Никифорову, Г.В. Савицкую.

Изучением отдельных направлений механизма управления финансами занимались А.М. Белова, Н.Н. Тренев и др.

Актуальность. Несмотря на значительное количество публикаций, большинство предложенных механизмов управления финансовыми ресурсами недостаточно эффективны, так как не учитывают особенностей развития отдельных регионов и отраслей. В связи с этим необходимо обосновать сущность составляющих элементов и отраслевые особенности механизма управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий, работающих в различных социально-экономических условиях.

Цель статьи – исследование действующего экономического механизма управления промышленными предприятиями Донбасса. Разработка и обоснование оптимального механизма управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий Республики, способствующего концентрации ресурсов на решении задачи их эффективного развития.

Изложение основного материала исследования. Механизм управления предприятием представляет собой комплекс управленческих систем, предназначенных для разработки и осуществления комплекса мер, обеспечивающих необходимые условия для достижения эффективной работы предприятия [1, с. 54].

Основные компоненты механизма управления представлены на рис.1.

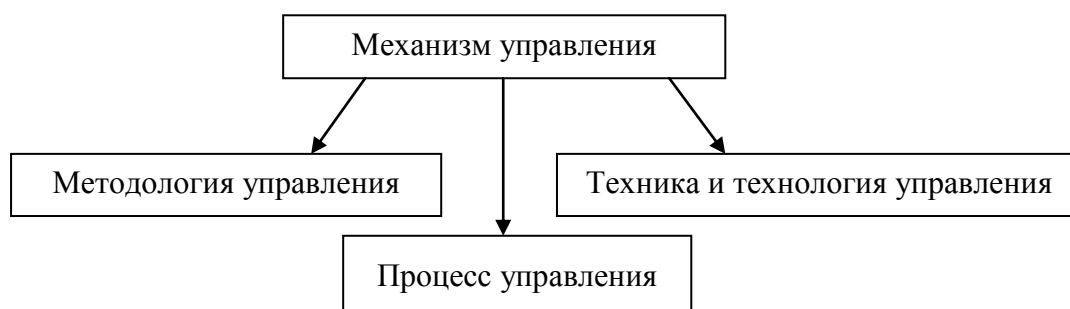


Рис. 1. Компоненты механизма управления

Управление финансовыми ресурсами на предприятии представляет собой комплекс методов воздействия на финансовые отношения с целью достижения определённых целей.

На предприятиях управлением финансами занимаются специально созданные подразделения (рис. 2). Структура подразделений финансового обслуживания производства для каждого субъекта хозяйствования индивидуальна [1, с. 58].

Управление финансовыми ресурсами выполняет главные задачи осуществлением ряда определённых функций. Эти функции подразделяются на две подгруппы:

- 1) со стороны общей системы управления предприятием;
- 2) со стороны специализированной финансовой системы управления.

Со стороны общей системы управления выделяют ряд следующих функций:

– применение оптимальной информационной системы, с помощью которой будет обосновано принятие необходимых управленческих действий;

– всесторонний анализ всевозможных аспектов финансовой деятельности предприятия, от которого зависит дальнейшее функционирование его финансовых ресурсов. Осуществление этой функции происходит через тщательный анализ всех финансовых операций и действий структурных финансовых подразделений (центров ответственности);

– планирование показателей эффективности финансовой деятельности, связанных с дальнейшей жизнедеятельностью финансовой системы. Эта функция реализуется через создание системы долгосрочных, текущих и оперативных планов, графиков и бюджетов для основных параметров функционирования финансовых подразделений;

– создание оптимальной системы стимулирования осуществления управленческих решений, связанных с дальнейшим использованием финансовых ресурсов;

– проведение качественного контроля выполнения принятых управленческих решений, относящихся к использованию финансовых ресурсов.

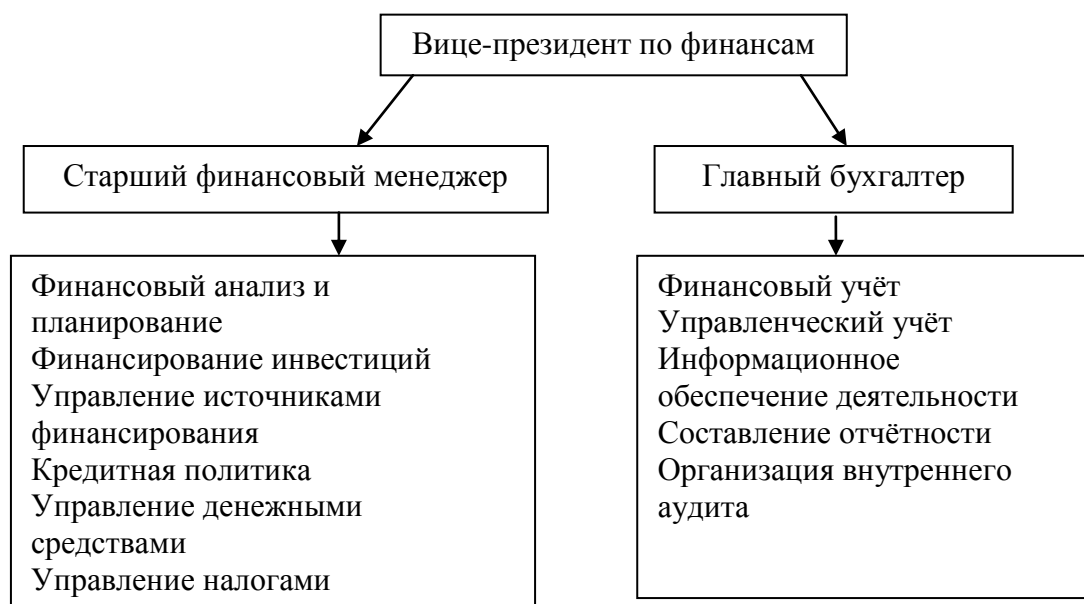


Рис. 2. Примерная структура финансового подразделения предприятия

Эта функция реализуется с созданием систем внутреннего контроля, отделом надзора за финансовыми подразделениями и менеджерами, определением оптимальных показателей и периода проведения контроля.

Со стороны специализированной системы финансового управления выделяют ряд следующих основных функций:

– управление всеми источниками получения финансовых ресурсов. Эта функция реализуется путём разработки оптимальной политики привлечения и подготовки финансовых ресурсов для дальнейшего их использования;

– контроль распределения финансовых ресурсов в контексте всех сфер и видов деятельности. Эта функция реализуется в процессе распределения ресурсов по направлениям их потребления, замещения и накопления. На реализацию данной функции влияет разработка оптимальной дивидендной политики;

– контроль и управление рисками, связанными с распределением и использованием финансовых ресурсов. Процесс управления финансовыми ресурсами основывается на определённом механизме, который представляет собой совокупность определённых элементов воздействия на финансовые отношения по формированию и использованию финансовых ресурсов с целью достижения желаемых результатов.

Структура основных элементов механизма управления финансовыми ресурсами предприятия представлена на рис. 4.

Подробнее рассмотрим содержание основных элементов финансового механизма управления [2, с. 115].

Система финансового регулирования включает: государственное нормативно-правовое регулирование; рыночный механизм регулирования финансовой деятельности предприятия; внутренний механизм регулирования.

Система внешнего регулирования финансовой деятельности предприятия включает:

– государственные и другие внешние формы финансирования предприятия представляют собой формы финансирования развития сфер производства и услуг, основывающихся на государственной бюджетной системе, внебюджетных фондах, а также на других

негосударственных фондах содействия развитию предпринимательства;

– механизм кредитования, который основан на формах внешнего финансирования различными кредитными учреждениями;

– механизм аренды (лизинга), основанный на использовании недвижимости в течение определённого периода за установленную плату;

– внешний и внутренний механизм страхования, который предназначен для финансовой защиты и компенсации возможных потерь при воздействии определённых финансовых рисков.



Рис. 3. Содержание основных элементов финансового механизма управления финансовыми ресурсами

К другим формам внешней поддержки финансовой деятельности относят лицензирование, государственную поддержку инвестиционных проектов, продажу активов и т.д.

Система финансовых рычагов представляет собой формы воздействия на процесс принятия и осуществления управленческих решений в области распределения и использования финансовых ресурсов через цену, процент, чистый денежный поток, дивиденды, штрафные санкции и другие финансовые механизмы влияния.

Система финансовых методов контролирует конкретные управленческие решения в области подготовки, распределения и использования финансовых ресурсов с помощью: методов технико-экономического расчёта, балансового метода, экономико-математических методов, метода экспертных оценок, метода наращивания стоимости, метода дисконтирования стоимости, метода диверсификации, метода хеджирования и других.

Система финансовых инструментов обеспечивает осуществление индивидуальных управленческих решений предприятия, установление финансовых отношений с другими экономическими субъектами в сфере управления финансовыми ресурсами: платёжные инструменты (платёжные заказы, чеки, аккредитивы), кредитные инструменты (кредитные договоры, векселя), инвестиционные инструменты (акции, инвестиционные сертификаты), страховые инструменты (договоры страхования).

Финансовый механизм является инструментом финансового воздействия на общий экономический процесс, который понимается как совокупность производства, инвестиций и финансовой деятельности экономического субъекта. Однако финансовый механизм в качестве инструмента подразделяется на два механизма управления, а именно [3, с. 346]:

- 1) механизм управления финансовыми отношениями;
- 2) механизм управления денежными фондами.

Механизм управления финансовыми отношениями заключается в создании согласованной системы денежно-валютных отношений с учётом специфики экономического процесса в конкретной сфере деятельности.

Механизм управления денежными фондами выражается в функционировании системы финансового управления, направленной на выявление и оптимизацию источников финансовых ресурсов и эффективное использование накопленных средств.



Рис. 4. Финансовый механизм управления предприятием

Меры повышения эффективности управления финансовыми ресурсами представлены на рис. 5 [4, с. 467].

Основа организационной поддержки тактического и стратегического финансового управления формируется общей структурой управления финансовой деятельностью, элементами которой являются отдельные департаменты, отделы, отдельные менеджеры и другие организационные элементы управленческого аппарата.

Значительным шагом в повышении эффективности управления некоторыми аспектами финансовой деятельности предприятия может стать развитие организационной структуры

финансового управления на основе «центров ответственности», разработанной американским экономистом Джоном Хиггинсом.

Центр ответственности является структурным подразделением предприятия, которое в полной мере контролирует некоторые аспекты финансовой деятельности. Его руководитель самостоятельно принимает управленческие решения по вопросам, соответствующим его компетенции, несёт полную ответственность за реализацию предусмотренных в центре финансовых показателей.



Рис. 5. Меры совершенствования управления финансовыми ресурсами

Различия в функциональной ориентации деятельности этих структурных подразделений, их место в организационной структуре финансового управления, а также объём полномочий их руководителей позволяет выделить ряд внутренних центров ответственности, соответствующих особенностям экономического развития предприятий Республики.

Центр расходов отвечает за расходование средств в соответствии с представленным ему бюджетом. Из-за функциональной ориентации своей деятельности такая структурная единица не может самостоятельно влиять на сумму дохода, а значит и на сумму прибыли.

Центр доходов отвечает за формирование дохода в установленных суммах. Из-за функциональной ориентации своей деятельности такая структурная единица не может самостоятельно влиять на общий объём затрат за проданную продукцию, а значит и на сумму прибыли.

Центр прибыли отвечает за формированию прибыли. Из-за функциональной ориентации своей деятельности такая структурная единица полностью контролирует как формирование доходов от продажи продукции, так и объём производственных затрат.

Инвестиционный центр контролирует использование инвестиционных ресурсов, получение прибыли от инвестиционной деятельности. Основным индикатором контроля, как правило, является уровень доходности инвестированного капитала.

Формирование системы организационной поддержки стратегического и тактического финансового управления предприятия на основе центров ответственности обеспечивает следующий алгоритм действий [5, с. 43]:

- изучение функционирования различных структурных подразделений с точки зрения соответствия имеющихся кадров и их воздействия на некоторые аспекты использования финансовых ресурсов;

- определение основных типов центров ответственности в контексте имеющихся структурных подразделений предприятия;

- формирование системы прав, обязанностей и действий руководителей структурных подразделений, определяемых как центры ответственности;

- разработка и передача финансовых задач центрам ответственности в виде текущих бюджетов или основных и оборотных средств;

- обеспечение контроля над выполнением задач, установленных центрами по иерархии подотчётности, путём получения соответствующей информации (отчётов), анализа и установления причин отклонений.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Подводя итоги, можно утверждать, что каждый организационно-экономический механизм представляет собой систему сложноорганизованных инструментов, методов, рычагов, которые осуществляют необходимое воздействие на повышение качества управления финансовыми ресурсами на предприятиях всех отраслей. Разнообразие финансовых отношений и видов экономической деятельности с их особенностями оказывают существенное влияние на построение финансового механизма. Элементы финансового механизма управления ресурсами отдельных промышленных предприятий имеют отличительные отраслевые и производственные характеристики.

Анализ теории и практики по исследуемой проблеме и систематизация особенностей формирования механизма управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий, позволяют выделить алгоритм построения оптимального механизма управления финансами. Практическая ценность исследования заключается в конкретных рекомендациях, направленных на оптимизацию финансовой работы отечественных предприятий промышленности.

Список использованных источников

1. Агеев Н.А. Сущность и экономическое содержание финансовых ресурсов: учебник / Н.А. Агеев. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 350 с.
2. Донцова Л.В. Функционирование финансового механизма предприятия: учебник / Л.В. Донцова. – М.: Советская типография, 2012. – 270 с.
3. Савицкая Г.В. Финансы предприятий: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Издат. центр ЕАОИ, 2011. – 720 с.
4. Белова А.М. Управление финансовыми ресурсами: учебник / А.М. Белова. – М.: Омега-Л, 2010. – 520 с.
5. Основные методы управления финансовыми ресурсами предприятия: Отечественный и зарубежный опыт: Современная практика и документация; под ред. Н.Н. Тренева. – Харьков: Мечта, 2013. – 280 с. – С. 42-45.

Секция 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

УДК 332.146.2

ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Титиевская О.В.,

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

Дудина О.В.,

*магистр кафедры финансовых услуг и банковского дела
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»*

В работе представлены теоретические основы инвестиционной и инновационной деятельности банковского сектора. Проанализированы формы и методы государственного регулирования и обеспечения условий деятельности кредитных организаций. Предложены меры по совершенствованию развития инвестиционно-инновационного процесса в сфере банковского дела.

***Ключевые слова:** инвестиционная политика, инновационная деятельность, государственное финансирование, банковский сектор.*

The paper presents the theoretical foundations of investment and innovation in the banking sector. The tools of state financing of credit institutions are analyzed. Measures to improve the development of investment and innovation process in the field of banking are proposed.

***Keywords:** investment policy, innovative activity, state financing, banking sector.*

Постановка задачи. Интенсивное интеграционное развитие всех ключевых участников воспроизводственной деятельности Российской Федерации в первую очередь зависит от уровня цифровизации и внедрения передовых технологий, которые позволяют модернизировать их хозяйственную деятельность. В данном процессе определяющую роль играет государство посредством реализации выбранных форм и методов финансового и денежно-кредитного регулирования. Поэтому формирование

условий финансовой поддержки и стимулирование инновационной активности в целом позволит решить назревшие проблемы субъектов хозяйствования и повысить уровень благосостояния страны.

Анализ последних исследований и публикаций.

Инвестиционная активность государства, направленная на разработку и внедрение высокотехнологических продуктов в деятельности финансовых организаций, является относительно новым научным направлением. Исследованию данного вопроса посвящены труды и публикации многих учёных. В их числе Воробьева И.М., Гуляев Г.Ю., Игошин Н.В., Пахомов А.А., Щербаков В.Н., однако исторически первоначально внимание капиталу и инвестициям уделяли А. Смит, К. Маркс, Дж. М. Кейнс.

Актуальность исследования. В настоящее время актуализируются вопросы обеспечения и регулирования инвестиционно-инновационного процесса банковского сектора, как одного из стабильных посредников мобилизации капитала. В последнее время на территории Российской Федерации деятельность финансовых организаций обусловлена внедрением инновационных технологий, позволяющих модернизировать виды услуг и повысить уровень конкурентоспособности на финансовом рынке. Коммерческие банки занимают ключевую позицию в финансово–кредитной системе, поэтому участвуют в непрерывном создании новых инновационных продуктов и услуг, необходимых как для удовлетворения общественных потребностей, так и для обеспечения устойчивого роста производительности труда. Однако эффективная реализация современных инноваций напрямую зависит от инвестиционного потенциала, трудовых ресурсов, нормативно-правовой базы и методов регулирования экономики.

Цель статьи – исследование теоретических и практических основ инвестиционно-инновационного процесса банковской деятельности. Определение активизации государственного регулирования с целью последующих методических обоснований оптимизационного функционирования банковской системы.

Изложение основного материала. Банковская система обладает уникальными преимуществами среди субъектов хозяйствования, поскольку имеет в своем распоряжении большую часть денежных ресурсов страны. Поэтому она оказывает влияние

на формирование инвестиционной политики государства и способствует развитию инфраструктуры финансового рынка.

В экономической литературе определение банковских инвестиций, инновационной и инвестиционной деятельности трактуют чрезмерно узко, акцентируя внимание лишь на их отдельных аспектах. В связи с этим необходимым является обоснование их терминологической сущности.

Так, О.В. Мотовилов подчёркивает, что банковские инвестиции – это совокупность материальных и нематериальных ресурсов, направленных в предпринимательскую или иную деятельность с целью получения прибыли или достижения социального эффекта на основе долгосрочного характера [1, с. 258].

Инновационная работа банков представляет собой деятельность по созданию и внедрению новых банковских услуг и продуктов с использованием достижений передовых технологий научно-технического прогресса [2].

Таким образом, под инвестиционной деятельностью банка понимается процесс долгосрочных капитальных вложений в объекты передовых технологий с целью оптимизации экономических сдвигов.

В условиях регулирования инфраструктуры рынка, участие банковского сектора в инвестировании экономики связано с тем, что, с одной стороны, банки выступают в роли инвесторов, а с другой – непосредственно объектом инвестирования. Поэтому активизация банковской деятельности обусловлена взаимосвязью с развитием и формированием инвестиционного климата страны в целом.

Большую часть своей прибыли банк получает от проведения операций кредитования реального сектора экономики, а также от инвестиционной деятельности. Предоставление ссудного капитала субъектам рынка непосредственно связано с рисками, которые возникают в процессе финансовых отношений. Поэтому важным направлением в стратегии развития банковского сектора является система риск-менеджмента, которая позволяет минимизировать негативные последствия от реализации рисков.

В настоящее время инвестиционная политика коммерческих банков представляет собой систему целевых ориентиров и выбор перспективных способов достижения эффекта их реализации. В

общем виде основные направления участия банков в инвестиционном процессе приведены на рис. 1.

Банки как ключевые участники российского финансового рынка могут способствовать наращиванию темпов автоматизации и цифровизации всех отраслей экономики.



Рис. 1. Основные направления инвестиционной активности банков

Инвестиционная политика Российской Федерации – часть общей политики, целью которой является формирование благоприятного делового климата, обеспечение стабильности развития социальной и экономической сфер, а также минимизация рисков и преодоление спада инвестиционной активности всех хозяйствующих субъектов.

Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» предусматривает формы и методы государственного регулирования, которое осуществляют органы власти субъектов Российской Федерации [3].

Поскольку инвестиционная политика России сталкивается с новыми вызовами и проблемами финансового рынка, то целесообразно определить существующие формы и методы, используемые федеральными органами государственной власти для регулирования инвестиционной деятельности. В свою очередь, разработка эффективных методов регулирования позволит обеспечить стабильность и устойчивость развития экономических процессов (табл. 1).

Таблица 1

Формы и методы государственного регулирования
инвестиционной деятельности

Формы и методы	Вид реализации
Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности	Совершенствование системы налогов и механизма амортизации
	Расширение возможностей использования залогов при осуществлении кредитования
	Развитие финансового лизинга в РФ
	Создание возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов
Прямое участие государства в инвестиционной деятельности	Разработка, утверждение и финансирование инвестиционных проектов
	Защита российских организаций от поставок морально устаревшего оборудования, технологий и материалов
	Выпуск облигационных займов, гарантированных целевых займов
	Предоставление концессий и государственных гарантий по итогам торгов, аукционов и конкурсов
Государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, может осуществляться с использованием иных форм и методов в соответствии с законодательством Российской Федерации	

На государственном уровне в плане мероприятий по реализации «Основных направлений развития финансовых технологий на период 2018-2020 годов» предусмотрено следующее:

- правовое регулирование;
- развитие цифровых технологий на финансовом рынке;
- переход на электронное взаимодействие;
- обеспечение безопасности и устойчивости применения финансовых технологий;
- развитие кадров в сфере финансовых технологий.

Согласно официальным данным Банка России к перечню кредитных организаций (КО), удовлетворяющих требованиям Правительства РФ от 24.12.2011 № 1121 «О порядке размещения средств федерального бюджета на банковских депозитах» по

состоянию на 01.01.2018 года относится всего лишь 21 кредитная организация, крупнейшие из которых представлены в табл. 2 [4].

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что средства бюджета размещены в надёжных кредитных организациях. Это позволяет правительству регулировать ликвидность единого счёта федерального бюджета в целом. Как для банков, так и для государства это выступает источником финансирования.

Таблица 2

Перечень кредитных организаций, удовлетворяющих требованиям Правительства РФ «О порядке размещения средств федерального бюджета на банковских депозитах»

Наименование КО	Собственные средства (капитал), тыс. руб.	Участие в системе страхования вкладов
ПАО Сбербанк	3 653 136 759	Да
Банк ВТБ (АО)	1 050 663 814	Да
Банк ГПБ (АО)	696 575 427	Да
АО «Россельхозбанк»	400 308 792	Да
АО «АЛЬФА-БАНК»	327 404 269	Да

Статистические данные в разрезе субъектов Российской Федерации по кредитам, депозитам и прочим размещённым средствам, предоставленным организациям, физическим лицам и кредитным организациям в период с 2015 по 2017 годы представлены в табл. 3 [4].

Таблица 3

Размещённые средства субъектов РФ
(на начало года; миллиардов рублей)

Предоставленны е кредиты	2015 год		2016 год		2017 год	
	в руб.	в валюте	в руб.	в валюте	в руб.	в валюте
Кредитным организациям, включая индивидуальных предпринимателей	20 849,8	9 992,6	21 253,7	13 706,3	22 036,8	10 875,2
Кредитным организациям	3 009,9	3 885,1	3 527,0	5083,0	5 119,9	3 971,6
Физическим лицам	11 028,8	300,8	10 395,8	288,5	10 643,6	160,3
Всего	49 069,5		54 263,0		52 816,0	

Таким образом, в целом наблюдается положительная динамика роста размещённых средств субъектов РФ, о чём свидетельствует совокупный объём, который за рассматриваемый период увеличился на 3 746,5 млрд рублей.

Современные реалии и опыт глобальных финансовых кризисов предопределяет построение и развитие новых национальных инновационных систем, которые позволяют обеспечить конкурентоспособность и качественно новый уровень жизни граждан страны. Эффективная реализация данной системы напрямую зависит от денежно-кредитной политики государства и инфраструктуры финансового рынка в целом. Банковский сектор как интегратор финансово-кредитных источников в полной мере способен обеспечить процесс инновационной деятельности.

Инвестиционно-инновационный процесс в банковском секторе обусловлен активизацией взаимодействия с государством, финансово-кредитными учреждениями, инвесторами и промышленными предприятиями. Каждая из этих взаимосвязей осуществляется на основе финансовых отношений, которые в целом образуют цепочку развития экономики.

Банковский сектор выступает связующим звеном между государством и другими видами производственных сил посредством перераспределения капитала и выполнения общегосударственных задач. Успешная взаимосвязь между ними оказывает существенное влияние на формирование инвестиционного потенциала банковских организаций, необходимого для реализации инновационных проектов.

Поэтому банковская система позволяет обеспечить трансформацию своих возможностей в современных реалиях, как для удовлетворения текущих потребностей населения, так и для прогрессивного развития национальной экономики.

Развитие структуры инновационного типа в банковском секторе зависит от объёмов внутренних и внешних источников финансирования. Эффективность реализации инновационного процесса обусловлена качеством научно-методологической, информационной, правовой и технологической базы, а также трудовых ресурсов. Поэтому государственные методы регулирования направлены на улучшение условий функционирования банковской системы (рис. 2).

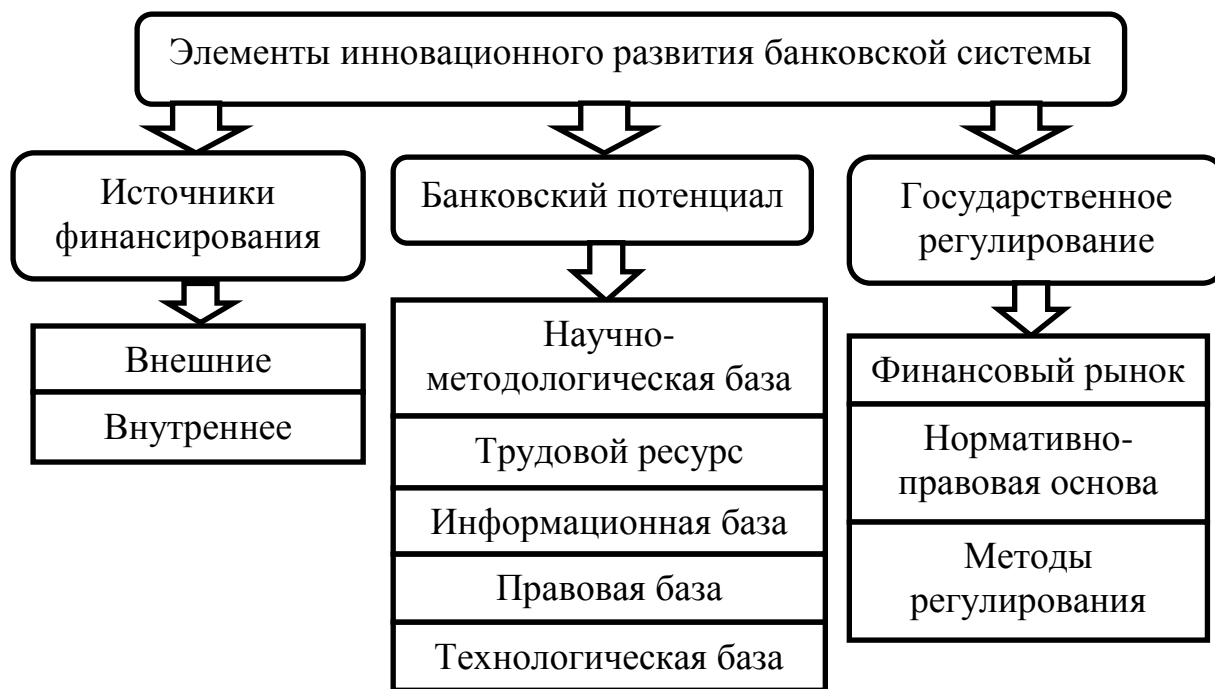


Рис. 2. Элементы инновационного развития банковской системы

Наличие и эффективность всех составляющих элементов инновационного типа развития формируют основу функционирования и внедрения инноваций в кредитных организациях с целью денежно-кредитного обеспечения других сфер деятельности.

Инвестиционная активность, направленная на развитие инноваций, позволит снизить уровень экономических рисков; развить инфраструктуру финансового рынка; повысить конкурентоспособность; обеспечить высокий уровень безопасности проводимых операций не только в сфере банковского дела, но и во всей стране в целом [5, с. 78].

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, инвестиции и инновации имеют тесную связь между собой, образуя при этом инвестиционно-инновационный процесс, который способствует прогрессивному развитию экономических видов деятельности.

Государственная политика направлена на обеспечение условий развития инновационной и инвестиционной деятельности посредством регулирования и финансирования банковского сектора

и других участников рынка. Участие государства определено не только в сфере финансирования, но и в применении других методов и форм денежно-кредитного регулирования.

Активизация банковского сектора в процессе инвестиционно-инновационного развития обусловлена взаимосвязью между всеми участниками воспроизводственной деятельности. Однако именно банковский сектор является посредником генерирования технологий и источником финансирования реального сектора экономики.

Поэтому инвестиционно-инновационный процесс в банковском секторе требует дальнейших разработок по совершенствованию и обеспечению его ресурсного потенциала.

Список использованных источников

1. Белозеров С.А. Банковское дело: учебник / С.А. Белозеров, О.В. Мотовилов. – М.: Проспект, 2015. – 408 с.

2. Оробинский С.С. Банковская инновационная деятельность как одно из направлений финансового предпринимательства / С.С. Оробинский // Креативная экономика. – 2008. – Т. 2. – № 12. – С. 18-22.

3. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федеральный закон от 25.02.1999 № 39–ФЗ (ред. от 26.07.2017) // Гл. III. Государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-25021999-n-39-fz-ob/>

4. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/>

5. Экономика, бизнес, инновации: проблемы, тенденции и перспективы развития: монография / под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2018. – 154 с.

Секция 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

УДК 369.041

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ГРАЖДАН

Лобанова М.Е.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры финансов
ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени М. Туган-Барановского»*

Исследование сосредоточено на оценке эффективности системы социальной защиты граждан на основе изучения проблематики бюджетного обеспечения её отдельных составляющих, а также эффективности социальных расходов, учитывая фактические показатели социально-экономического развития государства. Проанализированы отдельные аспекты формирования эффективной системы социальной защиты граждан. Определены приоритеты развития системы социальной защиты граждан с учётом ожидаемых изменений в структуре потенциальных пользователей социальных услуг.

Ключевые слова: *социальная политика; социальная защита; социальная помощь; социальное обеспечение; социальное страхование; социальные гарантии и стандарты; социальные риски; глобализация.*

The study focuses on assessing the effectiveness of the system of social protection of citizens based on a study of the problems of budget support for its individual components, as well as the effectiveness of social spending, taking into account the actual indicators of the socio-economic development of the state. The analysis of certain aspects of the formation of an effective system of social protection of citizens. Priorities of development of the system of social protection of citizens were determined, taking into account the expected changes in the structure of potential users of social services.

Keywords: *social policy; social protection; social help; social Security; social insurance; social guarantees and standards; social risks; globalization.*

Постановка задачи. Система социальной защиты населения – неотъемлемая часть социальной политики государства, главной функцией которой является обеспечение определённых стандартов уровня и качества жизни населения. На протяжении последних лет бюджетная политика нашего государства имеет социальную

направленность. Реализация прав человека, степень его защиты от факторов и последствий социальных рисков напрямую зависит от уровня социально-экономического развития и социальной безопасности в стране. Большое значение в достижении указанных составляющих имеет бюджетная система государства. Факты свидетельствуют о росте номинальных объёмов ассигнований, направляемых на развитие социальной сферы. Однако качество социально значимых услуг, предоставляемых населению, остаётся низким.

Наращивание социальных расходов не способствует преодолению бедности и сокращению имущественного расслоения в обществе, наблюдается ухудшение здоровья населения, существуют проблемы неравного доступа к услугам здравоохранения и системе образования.

Социальная сфера в Донецкой Народной Республике (ДНР) относится к приоритетным направлениям финансирования, на развитие которой выделяется более 70% расходов бюджета. Пенсионные расходы – самая большая статья социальных расходов всех современных развитых государств, включая Донецкую Народную Республику. Исключительность и первоочередная значимость развития социальной сферы, её специфичность на фоне ограниченности бюджетных ресурсов и роста социальных рисков вызывают необходимость развития существующих и поиска новых инструментов и механизмов финансирования системы социальной защиты населения, способствующих повышению эффективности целевого использования бюджетных средств, а также повышению эффективности функционирования системы социальной защиты населения в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам развития социальной сферы и её отдельных составляющих посвящены труды В.Н. Белопольской, О.Ю. Бобровской, Ю.В. Вертакова, О.В. Дядечко, Ю.Л. Балюшиной, Л.Я. Барановой, Е.Ю. Грачевой, А.Г. Грязновой, Л.А. Омельянович, Ю.И. Скулиша, С.А. Дятлова, Я.А. Маргулян, Е.Р. Метелевой, Т.Б. Надтоки, Ю.И. Прохоренко, Е.В. Смирнова, М.Р. Туишевой, С.А. Щавель и других. Актуальные вопросы формирования, модернизации и развития ключевых элементов социальной защиты граждан исследовались в многочисленных научных трудах зарубежных

учёных, в частности: В. Бевериджа, И. Бентама, Дж. Бьюкенена, А. Вагнера, Л. Эрхарда, А. Мюллер-Армака, А. Пигу, Д. Роулса, М. Фридмана и других.

Актуальность. Высоко оценивая имеющийся научный вклад, который используется в качестве основы данного исследования, следует отметить, что оценка социальной направленности бюджетной политики имеет достаточно фрагментарный характер. К сожалению, не существует общепринятой системы показателей, характеризующих эффективность бюджетного обеспечения социальной сферы и критериев для их мониторинга, диагностики и оценки. Актуальность научных исследований обусловлена изучением проблематики бюджетного обеспечения отдельных составляющих социальной сферы, оценки эффективности социальных расходов, учитывая фактические показатели социально-экономического развития и определение приоритетов развития социальной сферы. Важной задачей является оценка перспектив развития социальной сферы с учётом ожидаемых изменений в структуре потенциальных пользователей социальных услуг.

Однако существующие подходы к формированию эффективной системы социальной защиты граждан исследованы не в полной мере и требуют дальнейшего изучения. Практика свидетельствует о том, что виды и формы социальной защиты населения изменяются по мере эволюции общественных отношений, трансформируется и сама система. В связи с этим необходимо продолжать исследования в направлении развития системы социальной защиты, учёта глобальных факторов, разрабатывать конкретные рекомендации и делать соответствующие выводы. Последним мы подтверждаем актуальность данного исследования.

Цель статьи заключается в оценке эффективности системы социальной защиты граждан на основе изучения проблематики бюджетного обеспечения её отдельных составляющих, а также эффективности социальных расходов с учётом фактических показателей социально-экономического развития государства, в определении приоритетов развития системы социальной защиты граждан в свете ожидаемых изменений в структуре потенциальных пользователей социальных услуг.

Изложение основного материала исследования. Несмотря на то, что истоки понятия «социальная защита» уходят в глубокую древность, на сегодняшний день не существует его чёткого определения. Многолетний опыт исследования этого понятия свидетельствует о том, что из-за отсутствия разработок теоретических основ социальной защиты существуют значительные различия в определении его сущности и содержания, и, соответственно, усложняется практика управления системой социальной защиты населения. В табл. 1 приведены различные точки зрения зарубежных и отечественных учёных-экономистов относительно понятия «социальная защита».

Таблица 1

Определение понятия «социальная защита»

№ п/п	Источник	Определение понятия
1	2	3
1	Международная организация труда (МОТ)	Общая базовая социальная поддержка всех граждан, независимо от взносов или продолжительности их трудового стажа
2	Конституция ДНР	Право граждан на обеспечение в случае полной, частичной или временной потери трудоспособности, потери кормильца, безработицы и по независящим обстоятельствам, а также в старости и в других случаях, предусмотренных законом
3	Антропова В.В.	Совокупность институтов и мероприятий, направленных на защиту индивидов и социальных групп от социальных рисков, которые могут привести к полной или частичной потере экономической самостоятельности и социального благополучия
4	Архипьев А.Г.	Целенаправленная деятельность государства в лице его институтов, направленная на развитие личности, необходимость учёта воздействия на неё негативных факторов и поиск путей их нейтрализации
5	Батигин К.С.	Система материального обеспечения и обслуживания граждан по возрасту, в случае болезни, инвалидности, безработицы, потери кормильца, воспитания детей и в иных, установленных законодательством, случаях
6	Богданова О.Ю.	Совокупность общественных и правовых связей, экономических отношений, обусловленных необходимостью социальной защиты граждан от воздействий социальных, политических, финансовых, экономических рисков, охватывающих все слои населения

Окончание табл. 1

1	2	3
7	Волгин Н.А.	Целенаправленные действия государства и общества, обеспечивающие индивиду, социальной группе или населению в целом комплексное, разностороннее решение различных проблем, обусловленных социальными рисками, которые могут привести или уже привели к полной или частичной потере указанными субъектами возможностей реализации своих прав, свобод и законных интересов, экономической самостоятельности и социального благополучия
8	Ламперт Х.	Многоуровневая система экономических, правовых, организационных, медико-социальных, педагогических, психологических и других мероприятий, направленных на реализацию прав и свобод личности в сфере социального обеспечения, гарантированность не только выживания, но и достаточного уровня качества жизни
9	Синчук С.М., Бурак В.Я.	Система юридических, экономических, финансовых и организационных средств и мероприятий в государстве по защите населения от неблагоприятных последствий социальных рисков

Систематизация научных подходов к определению понятия «социальная защита» (табл. 1) позволяет сделать вывод о том, что социальная защита населения – это совокупность социально-экономических мероприятий, проводимых государством и обществом. Эти мероприятия обеспечивают предоставление оптимальных условий жизни, удовлетворение потребностей, поддержание жизнеобеспечения и деятельного существования личности, различных социальных категорий и групп, а также представляют собой совокупность мер, направленных на минимизацию социальных рисков (болезней, безработицы, потери кормильца и др.).

На рис. 1 приведена модель взаимосвязи основных форм социальной защиты населения. По каждой форме социальной защиты определены источники формирования финансовых ресурсов, принципы организации и функционирования защиты, а также формы выплат и способы реализации.

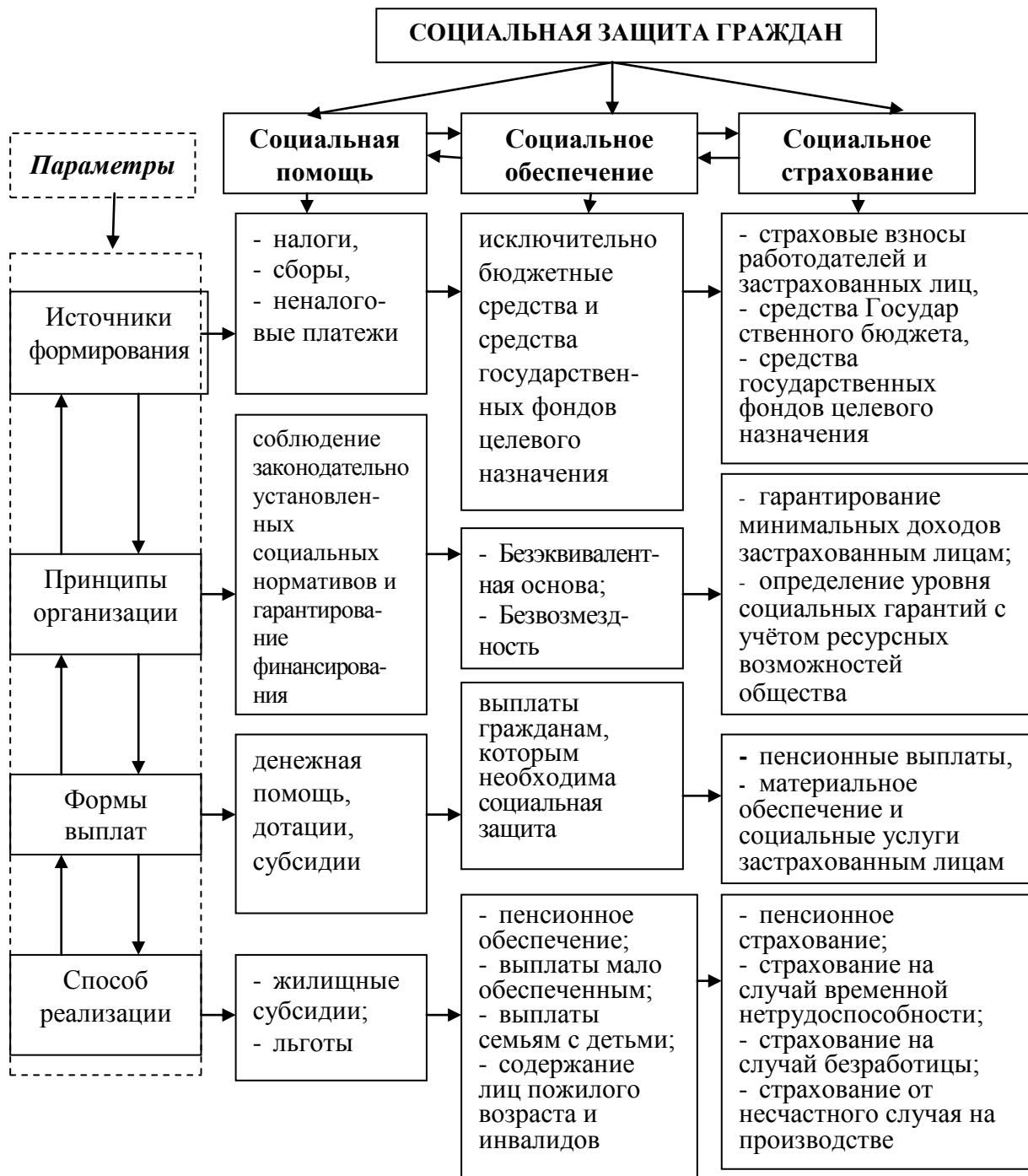


Рис. 1. Взаимосвязь основных форм социальной защиты населения

Более подробно остановимся на таких формах социальной защиты населения, как социальное обеспечение и страхование. Данные понятия объединены предметом своей деятельности – управлением социальными рисками. В то же время различия между ними проявляются в том, что посредством социального страхования обеспечивается разделение социальных рисков, а посредством социального обеспечения осуществляется

перераспределение доходов среди населения с целью покрытия ущерба в случае наступления социальных оснований.

Основные формы социальной защиты населения – социальное страхование и социальное обеспечение – в целях покрытия социальных рисков различными способами организуют процесс перераспределения добавленной стоимости.

На стадии воспроизводственного процесса происходит потребление добавленной стоимости. Одной из форм потребления является покрытие социального риска. Социальное страхование предполагает индивидуальное определение и учёт уровня социального риска, обусловленного индивидуальными качествами его носителя (производительностью труда, уровнем квалификации наёмного работника). Социальное обеспечение предусматривает порядок измерения и учёта уровня социального риска, который основывается на равном определении социального риска для каждого его носителя (другими словами, уровень социального риска в одинаковой степени присущ каждому его носителю).

В своих базовых документах – Уставе, декларациях, конвенциях, рекомендациях – Международная организация труда (МОТ) предложила перечень рекомендаций по организации систем социальной защиты населения, в число которых входит: определение целей и принципов социальной защиты; определение функций государства и социальных субъектов; определение уровней социальных гарантий; организационные, финансовые и правовые механизмы [1; 2].

Проблемы социальной защиты актуальны для всех без исключения стран мира. Ведь в каждой стране, даже с высоким уровнем благосостояния, существуют группы людей пожилого возраста, инвалиды, многодетные семьи, безработные, нуждающиеся в социальной помощи. Несмотря на существенные положительные тенденции расширения социальной защиты во многих регионах мира, более половины населения земного шара остаётся социально незащищённым, что отмечено в последнем флагманском докладе МОТ [1]. Так, по данным «Доклада о социальной защите в мире в 2017-2019 гг.» [1], только 45% мирового населения пользуются доступом к одной социальной льготе, в то время как остальные 55%, или 4 млрд, ими не обеспечены. И всего 29% мирового населения пользуются

доступом к комплексному социальному обеспечению (хоти и произошло увеличение данного показателя на 3% по сравнению с 2015 г.). В то же время остальные 71%, или 5,2 млрд человек, не пользуются им вовсе или пользуются лишь частично.

В докладе отмечается, что всеобщая социальная защита способствует искоренению бедности, сокращению масштабов неравенства, обеспечению экономического роста и социальной справедливости, а также достижению целей в сфере устойчивого развития [1].

В табл. 2 приведены некоторые аспекты социальной защиты детей, лиц трудоспособного и пожилого возраста в мире.

Таблица 2

Аспекты социальной защиты населения на глобальном уровне в 2017 году [1; 3; 4]

Категория населения	Аспекты социальной защиты
Дети	<p>1. Социально защищены лишь 35% детей в мире, т.е. практически две трети детей на Земле, или 1,3 млрд, социальной защитой не охвачены (большинство детей Африки и Азии).</p> <p>2. На выплату детских и семейных пособий на детей в возрасте от 0 до 14 лет расходуется в среднем не более 1,1% ВВП, что свидетельствует о недофинансировании нужд детей.</p> <p>3. За последние десятилетия в странах с низким и средним уровнем доходов в рамках политики налогово-бюджетной консолидации в целом ряде стран уровень социальной защиты детей снижается и является недостаточным для их развития</p>
Лица трудоспособного возраста	<p>1. Социальная защита граждан трудоспособного возраста весьма ограничена: 41,1% матерей с новорожденными детьми получают материнские пособия, 83 миллиона молодых матерей социальной защитой не охвачены.</p> <p>2. Пособия по безработице получают 21,8% граждан трудоспособного возраста, не имеющих работы, а 152 млн безработных граждан не имеют социальной поддержки.</p> <p>3. Пособия по инвалидности в мире получают только 27,8% людей с тяжёлыми формами инвалидности</p>

Окончание табл. 2

Лица пожилого возраста	<p>1. Пенсии по старости (возрасту) получают 68% граждан пенсионного возраста, что связано с развитием во многих странах как накопительного, так и страхового пенсионного обеспечения.</p> <p>2. Расходы на пенсионное обеспечение пожилых людей в среднем составляют 6,9% ВВП, и этот показатель существенно варьируется в зависимости от региона. Уровень пенсионного обеспечения нетрудоспособных граждан во многих странах недостаточен для того, чтобы избавить пожилых людей от бедности. Решение данной проблемы сводится к снижению пенсионных расходов путем повышения возраста выхода на пенсию и увеличения продолжительности страхового стажа для назначения пенсионных выплат</p>
------------------------	--

Таким образом, понимание сущности социальной защиты в различных странах варьирует от предоставления социальной помощи наиболее уязвимым слоям населения (США, Канада) до комплексной системы по всем существующим рискам (международные организации, прежде всего ООН и МОТ).

Оптимальный уровень социальной защиты граждан, который достигается в социальном страховании, обеспечивается со стороны государства гарантиями обеспечения прожиточного минимума нетрудоспособных членов общества. Это, в свою очередь, предполагает распределение ответственности между основными социальными субъектами (государством, работодателями и работниками) и даёт возможность реализовать комплекс мер, включающих в себя обязательное сочетание механизмов обеспечения минимального уровня помощи и механизмов возмещения утраченного заработка.

Социальное страхование влияет на повышение эффективности деятельности предприятия, на материальное обеспечение и охрану здоровья работников. Оно создаёт необходимые экономические предпосылки для сохранения работоспособности экономически активной части населения и обеспечения условий для нормального существования в случае потери трудоспособности.

Важнейшей экономической функцией социального страхования является создание необходимых условий для воспроизводства трудовых ресурсов.

С помощью социального страхования общество решает следующие задачи:

1) формирование денежных фондов, из которых покрываются расходы, связанные с содержанием нетрудоспособных и лиц, не участвующих в трудовом процессе;

2) обеспечение необходимого количества и структуры воспроизводства трудовых ресурсов;

3) сокращение разрыва в уровнях материального обеспечения работающих и неработающих членов общества;

4) повышение жизненного уровня различных социальных групп населения, не вовлечённых в трудовой процесс.

В условиях глобальной экономической системы, интернационализации экономических связей и углубления экономической интеграции особенное значение приобретают процессы институциональных преобразований в социальной сфере. Глобальный процесс старения населения (в результате снижения рождаемости и увеличения средней продолжительности жизни) принципиально меняет демографическую структуру населения планеты и социально-экономический баланс между поколениями, а также структуру потенциальных пользователей социальных услуг. Этот процесс ставит вопрос о формах социальной поддержки пожилого населения и предъявляет новые требования к системе социальной защиты населения.

Приведём динамику показателей стран мира, характеризующих демографическую структуру населения указанных стран, формирующих социально-экономический баланс между поколениями, а также структуру потенциальных пользователей социальных услуг.

В табл. 3. представлены данные по странам мира, которые свидетельствуют о снижении рождаемости и об увеличении смертности граждан трудоспособного возраста.

Таблица 3

Динамика общих коэффициентов рождаемости и смертности в различных странах мира за 2015-2018 гг. [5]

Страна	Общий коэффициент рождаемости				Общий коэффициент смертности			
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Украина	10,7	10,6	10,5	10,4	14,83	14,82	14,83	14,85
Россия	12,9	12,7	12,6	12,4	13,38	13,43	13,51	13,58
Беларусь	12,1	12,0	11,9	11,7	13,30	13,31	13,35	13,38

Окончание табл. 3

Страна	Общий коэффициент рождаемости				Общий коэффициент смертности			
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Германия	8,7	8,8	8,8	8,9	11,14	11,23	11,31	11,38
Япония	8,2	8,2	8,1	8,0	10,3	10,5	10,7	10,9
Франция	11,9	11,8	11,7	11,6	8,90	8,95	8,99	9,04
США	12,5	12,5	12,6	12,6	8,28	8,30	8,33	8,36
Швейцария	10,4	10,4	10,4	10,4	8,04	8,04	8,03	8,04
Китай	12,2	12,0	11,7	11,5	7,2	7,3	7,4	7,5
ОАЭ	9,9	9,6	9,3	9,1	1,56	1,59	1,64	1,68

В табл. 4 приведены показатели ожидаемой продолжительности жизни женщин и мужчин при рождении в 2015-2018 гг.

Таблица 4

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении женщин и мужчин в 2015-2018 гг. [5]

Страна	Ожидаемая продолжительность жизни женщин, лет				Ожидаемая продолжительность жизни мужчин, лет			
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Украина	76,6	76,8	76,9	77,1	66,8	67,0	67,1	67,2
Россия	76,5	76,6	76,8	76,9	65,3	65,5	65,6	65,8
Беларусь	78,2	78,3	78,5	78,6	67,2	67,4	67,5	67,7
Германия	83,2	83,4	83,5	83,6	78,4	78,6	78,9	79,1
Япония	86,8	86,9	87,1	87,2	80,4	80,5	80,7	80,8
Франция	85,3	85,5	85,6	85,7	79,4	79,6	79,8	80,0
США	81,6	81,7	81,8	81,9	76,9	77,1	77,3	77,4
Швейцария	85,1	85,2	85,3	85,5	81,1	81,3	81,5	81,7
Китай	77,7	77,8	78,0	78,2	74,6	74,8	74,9	75,1
ОАЭ	78,6	78,8	78,9	79,1	76,4	76,6	76,7	76,9

Также происходит увеличение средней продолжительности жизни граждан по достижении ими 65-летнего возраста (табл. 5).

Таблица 5

Продолжительность жизни женщин и мужчин по достижении 65-летнего возраста в 2016 году [5]

№ п/п	Страна	Продолжительность жизни по достижении 65-летнего возраста, лет	
		женщины	мужчины
1	Япония	24,4	19,6
2	Испания	23,6	19,4
3	Франция	23,5	19,4
4	Швейцария	22,9	20,0

Окончание табл. 5

№ п/п	Страна	Продолжительность жизни по достижении 65-летнего возраста, лет	
		женщины	мужчины
5	Италия	22,9	19,4
6	Австралия	22,3	19,6
7	Люксембург	22,7	18,9
8	Израиль	21,6	19,5
9	Корея	22,6	18,4
10	Новая Зеландия	21,5	19,4
11	Россия	17,7	13,4

Так, по прогнозам доля людей старше 65 лет увеличится в два раза – с 13% в 2018 году до 25% к 2050 году. Выплата пенсий станет серьёзной нагрузкой для государственных финансов, и, как следствие, трудоспособных членов общества. В большинстве развитых стран уже сейчас на одного человека старше 65 лет приходится 2-3 человека трудоспособного возраста, но к 2020-2050 годам это соотношение составит 1/1 [3].

На рис. 2. приведена доля лиц пожилого возраста (65 лет и выше) в странах мира в 2017 году.

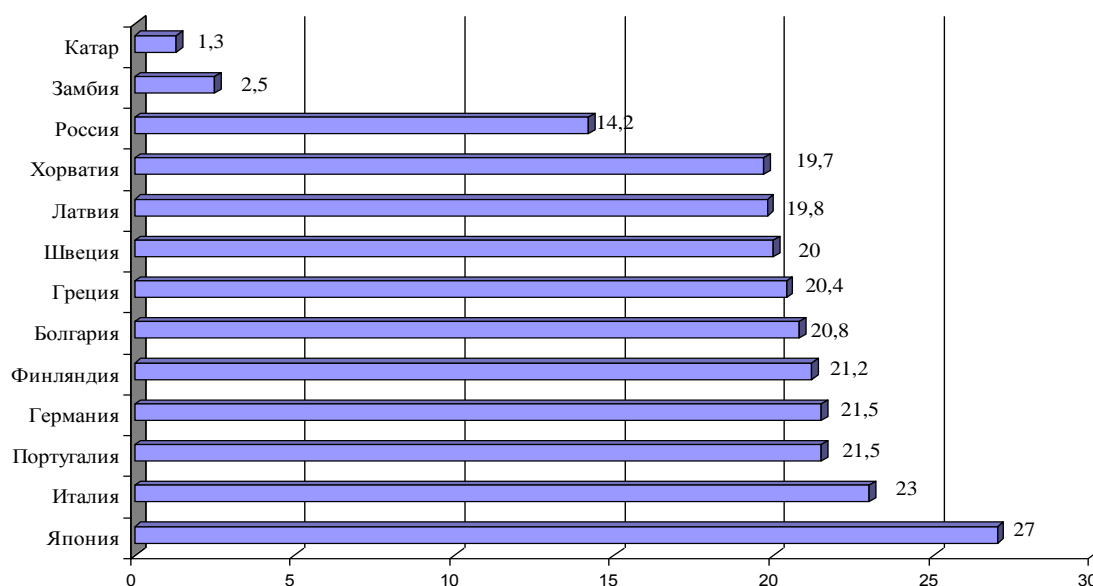


Рис. 2. Доля лиц пожилого возраста (65 лет и выше) в странах мира в 2017 году, % [5]

При этом, как мы видим по данным табл. 6, растёт нагрузка на трудоспособное население.

Таблица 6

Количество людей пожилого возраста (65 лет и более) на 100 человек трудоспособного населения (24-64 лет) [5]

	Страна	1950 г.	2015 г.	2050 г.
1	Индия	6,4	10,0	22,0
2	Турция	6,5	13,4	36,2
3	Бразилия	6,5	13,0	40,1
4	Израиль	7,1	21,1	32,1
5	Саудовская Аравия	7,5	4,8	27,4
6	Китай	8,5	14,5	47,9
7	ЮАР	8,5	9,0	17,8
8	Россия	8,7	20,7	40,0
9	Польша	9,4	24,3	60,8
10	Япония	9,9	46,2	77,8
11	Испания	12,8	30,6	77,5
12	Нидерланды	13,9	30,2	53,0
13	Австралия	14,0	25,0	41,2
14	США	14,2	24,6	40,3
15	Швейцария	15,8	29,0	54,6
16	Германия	16,2	34,8	59,2

Неравномерность динамики пропорций основных государственных социальных гарантий для трудоспособного и нетрудоспособного населения является признаком повышения роли социального обеспечения отдельных категорий населения, а именно – лиц пенсионного возраста. А это, в свою очередь, свидетельствует о перераспределении социальных ресурсов именно в их пользу. Соответствующие тенденции перераспределения материальных ресурсов в пользу пожилых людей подтверждается динамикой увеличения данной категории граждан (табл. 6).

Растущее количество нетрудоспособных граждан требует от цивилизованного общества всё больше и больше ресурсов для их достойного содержания. В нашем государстве традиционный круг проблем социально развитых стран дополняется макроэкономическими, демографическими и политическими рисками. Низкий уровень материального обеспечения населения подтверждается достаточно высоким уровнем бедности населения. Почти каждый третий гражданин в Донецкой Народной Республике имеет доходы, неудовлетворяющие основные потребности человека, и определяет необходимость выделения значительных средств на социальную защиту населения. Если увеличивается уровень социальной помощи в структуре доходов населения, то это

свидетельствует, с одной стороны, о повышении заботы со стороны государства о социально незащищённых слоях населения. С другой стороны, это является результатом нестабильности экономической системы, низкого уровня социально-экономического развития и способствует увеличению численности малообеспеченных и нетрудоспособных граждан, которые нуждаются в социальной защите.

Что же касается системы социальной защиты населения ДНР, то её характеризуют:

- несистемность и противоречивость нормативных правовых актов, регулирующих деятельность данной системы;
- дефицит ресурсов для финансирования социальной защиты;
- недостаточно рациональное использование финансовых ресурсов для обеспечения социальной защиты вследствие дублирования функций различных административных структур;
- наличие прямых потерь и отсутствие эффективного механизма мониторинга социальных трансфертов на государственном и местном уровнях;
- социальная защита населения строится преимущественно на принципах социального обеспечения и характеризуется неразвитостью систем социального страхования и индивидуальной заинтересованности граждан.

Создание эффективного механизма финансирования социальной защиты населения в ДНР обуславливает необходимость идентификации факторов, от которых зависят необходимые объёмы социальных выплат на основе методологии статистического моделирования и прогнозирования.

Как показывают результаты проведенного нами исследования, между объёмами социальных выплат, которые определяют уровень социальной защиты, и макроэкономическими показателями, сложились как прямые, так и обратные связи, статистические модели разрабатываются в соответствии с определёнными направлениями связей. В частности, если в качестве независимых переменных выбраны показатели, оценивающие объёмы социальных выплат, то параметры модели позволяют определить, насколько изменение макроэкономических показателей определяет изменения в уровне социальной защиты граждан. С другой стороны, отвлечение существенных объёмов доходов сводного

бюджета на социальную защиту, в том числе непосредственно на социальную помощь, сдерживает экономическое развитие государства [3; 4].

Основным методом построения моделей данного типа выступает корреляционно-регрессионный анализ. В общем виде регрессионная модель может быть представлена уравнением парной регрессии:

$$\bar{y}_x = f(x), \quad (1)$$

а при множественной регрессии:

$$\bar{y}_x = f(x_1, x_2, \dots, x_m), \quad (2)$$

где x_i – факторные признаки, которые определяют изменение результативного (y).

При построении регрессионных моделей, которые обуславливают прямые зависимости, в качестве результативного могут выступать показатели, характеризующие суммы расходов сводного бюджета на социальную защиту и выплаты социальной помощи населению, как в целом, так и в расчёте на одного человека. Факторными показателями, которые характеризуют уровень социально-экономического развития, сложившийся в стране, могут выступать показатели объёмов ВВП и его уровня в расчёте на одного жителя, фонд оплаты труда и среднемесячная заработная плата, удельный вес фонда оплаты труда в объёме ВВП. К сожалению, в настоящее время официальная статистика в ДНР по данным показателям отсутствует, что затрудняет проведение комплексного системного анализа и определение их влияния на уровень социальной защиты граждан Республики.

Если определять регрессионную зависимость, которая моделирует зависимости макроэкономических показателей и объёмов выплат, ориентированных на социальную защиту, тогда факторные и результативные признаки изменяются. Возможность такой постановки задачи обусловлена реальными связями между ними. С одной стороны, уровень социальной защиты граждан, в первую очередь, определяется уровнем социально-экономического развития государства. С другой, объективные возможности экономического роста, при ограниченности финансовых ресурсов,

зависят от того, какая часть из них направлена на экономический рост, а какая сориентирована на социальную защиту населения.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В условиях глобализации экономики существенно возрастает значение человеческого потенциала, поскольку человек является основным носителем знаний, технологий, информации, опыта, важнейшим фактором конкурентоспособности страны. Поэтому большое внимание во многих государствах сейчас уделяется всестороннему развитию человека – его здоровью, образованию, благополучию. В связи с этим всё большее значение приобретает социальная защита граждан, которая является важным фактором сохранения и развития человеческого потенциала.

Социальная защита населения определяется, с одной стороны, уровнем оплаты труда, а с другой – степенью реализации социальных гарантий и стандартов, предусмотренных действующими правовыми нормами, то есть в совокупности – уровнем доходов. Увеличение социальных гарантий государства является одним из основных инструментов повышения уровня материального обеспечения населения. В то же время использование данного социально-экономического инструмента должно быть взвешенным, прогнозируемым и научно обоснованным. К сожалению, в настоящее время имеет место хаотичность и необоснованность повышения государственных стандартов, что несоизмеримо с финансовой возможностью их выплаты.

Список использованных источников

1. Доклад о социальной защите в мире в 2017-2019 гг. (Женева) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ilo.org/moscow/news/WCMS_607480/lang-ru/index.htm
2. Социальное обеспечение в целях социальной справедливости и справедливой глобализации: периодическое обсуждение вопросов социальной защиты (социального обеспечения) в соответствии с Декларацией МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации // Международная конференция труда, 100-я сессия. Доклад VI,

2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@relconf/documents/meeting_document/wcms_154242.pdf

3. Цели в области развития. Декларация тысячелетия. Доклад Организации Объединённых Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml

4. Бороздинов В.П. Парадигма планетарного мировоззрения XXI века (международный, социально-экономический и духовный аспекты) / В.П. Бороздинов, В.П. Делия, Н.Н. Лукьянчиков. – Балашиха: Де-По, 2011. – 256 с.

5. Мировой атлас данных. Демография – мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://кноета.ru/atlas/topics> (дата обращения 31.01.2019).

УДК 314.02

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В ДНР: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Светличная Т.В.,

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

Диряба Н.В.,

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

В статье рассмотрены проблемы социально-демографической ситуации в ДНР. Проведён анализ основных демографических показателей. Дана оценка воспроизводства населения Республики. Предложены пути повышения уровня жизни населения и социально-демографических показателей.

Ключевые слова: демография, население, социум, трудовые ресурсы, рождаемость, смертность, миграция, естественный прирост, отток, старение, депопуляция, процесс.

In the article the problems of socially-demographic situation are considered in ДНР. The analysis of basic demographic indicators is conducted. An estimation is Given to reproduction of population of Republic. The ways of

decision of increase of standard of living of population and socially–demographic indexes are offered.

Keywords: demography, population, society, labour resources, birth–rate, death rate, migration, natural increase, outflow, aging, de population, process.

Постановка задачи. Народонаселение – это основная производительная сила социума, основа образования трудовых ресурсов, основной потребитель материальных благ, поэтому оно обуславливает развитие отраслей, ориентируемых в своём развитии на потребителя. От количества, динамики и структуры всего населения, трудовых ресурсов, уровня его общей подготовленности и специальной квалификации, профессиональных и трудовых навыков зависит не только развитие хозяйства, но и его размещение в разных районах.

Анализ последних исследований и публикаций. По данным Главного управления статистики ДНР [1], количество жителей на 2017 год составляло 2 421 782 человека. В городах проживает 95% от всей численности населения (2 306 151 человек), что обусловлено нахождением на территории трёх крупных городских агломераций (Донецко-Макеевской, Горловско-Енакиевской, Шахтёрско-Снежнянской). В сельской местности проживает 5% (115 630 человек). Средняя плотность – 180 человек на километр (рис. 1).



Рис. 1. Структура населения ДНР
(составлено автором по данным источника [1])

В ДНР отмечается механический и естественный отток жителей. Республика находится на одном из первых мест по коэффициенту детской смертности и стариков в сравнении с соседними государствами.

Процент жителей старшего возраста по трудоспособности в городе равен практически 25%, а в селе – 28%. Женщины численно доминируют – на 1000 женщин приходится 846 мужчин.

В результате снижения социально-экономического благополучия жизни усложняется и конъюнктура демографии. Средний возврат населения составляет 44 года.

Актуальность исследования проявляется в том, что всеобщее изучение демографии населения является основой наиболее точного решения проблем занятости и качества жизни, поскольку оно предполагает анализ состава населения по полу, возрасту, особенностям передвижения населения за счёт естественного прироста и миграции.

Цель статьи – анализ социально-демографических процессов, происходящих в ДНР.

Изложение основного материала. На основе показателей рождаемости в ДНР сделан вывод о том, что наблюдается склонность к их снижению в городах и сёлах. Главная причина слабого прироста населения – сложное социально-экономическое положение Республики.

Показания рождаемости женщин по частным коэффициентам возрастного состава склонны к сильным колебаниям. Среди матерей в возрасте 20-30 лет число рождённых детей снизилось в сравнении с прошлым годом на 6,1%, а от всех рождённых детей в 2018 году – до 64% [1]. Одновременно, у матерей в возрасте 30-40 лет, подаривших в предыдущем году 27% всех новорождённых, число рождённых повысилось на 3,1%. Вместе с тем не изменилась склонность к снижению числа первых рождённых детей и увеличению вторых и третьих в порядке рождения. Средний возраст рожавших матерей – 26,6 лет, а при рождении первенца он составляет 24,3 года. Коэффициент естественного прироста равен 8,5‰ на 1000 человек, что составляет 21 836 человек от общего числа жителей. Число рождённых составляет 11 800 человек, умерших – 33 636 человек.

Вопрос выживания в нынешнее время связан с отрицательными демографическими процессами – старением жителей и

депопуляцией населения. В Республике на 1000 граждан приходится 302-352 жителя преклонного возраста (рис. 2).



Рис. 2. Воспроизводство населения ДНР
(составлено автором по данным источника [1])

Большая смертность жителей преклонного возраста и детей, частый травматизм и смертность на производствах приводят к относительно невысокому среднему воспроизводству мужчин. У женского населения этот показатель составляет 75 лет, а у мужского – 66 лет. Прогнозируемая средняя продолжительность жизни в Республике составляет 67,6 лет.

На снижение ряда демографических показателей повлияли причины, связанные с тяжелым экономическим положением, плотностью сосредоточения предприятий тяжелой промышленности, выбросы большого числа вредоносных отходов, неблагоприятная экологическая ситуация и другие причины. Наиболее тяжёлая демографическая картина возникла в шахтёрских посёлках и городах, где возникла необходимость реструктуризации производств.

Рассмотрим проблемы половозрастной структуры населения. Корреляция среди женщин и мужчин в различных слоях населения отражает половую зрелость этого населения. В общей численности населения ДНР женщины составляют 54%, мужчины – 46%. Но в разных группах число мужчин и женщин различное. В детской

половозрастной группе число мальчиков преобладает над числом девочек, то есть на 10 девочек приходится 11 мальчиков. В средней половозрастной группе наблюдается снижение мужской части населения, поскольку показатели смертности превышают показатели длительности жизни. В Республике старушек в 2-3 раза больше, чем стариков.

В ДНР наибольшая группа населения – это трудоспособные граждане (58%). В последнее время их процент постепенно снижается, в сёлах повышается число пенсионеров. В общем, старики составляют 23% от всей численности населения, а в сёлах – до 29%. Число детей и подростков практически одинаковое с числом представителей преклонного возраста (21%). Повышается число жителей престарелого возраста [1].

Для ДНР характерен механический отток жителей и миграция в пределах областей. В большей степени переселение граждан наблюдается из небольших городов и рабочих посёлков в большие города (40% переселенцев). Также наблюдается перемещение населения из сёл в городскую местность (30%). Около половины от их числа (15% от всех переселенцев) приходится на приезжающих из депрессивных городов (основная масса из небольших и средних шахтёрских городов). Также 10% населения переезжает из ЛНР в ДНР и менее 5% мигрантов уезжают из больших городов в поисках места жительства в небольших городах, или люди преклонного возраста приезжают обратно в сёла. На коренное население Республики большое влияние оказывает переселение людей. Количество уехавших за пределы Республики превышает количество приехавших на 115 человек.

Большие города привлекают главным образом молодых, которым открываются возможности для открытия бизнеса, обучения, получения рабочих мест, нахождения лучших социальных условий и тому подобное.

Рассмотрим уровень жизни и образования в ДНР. Анализ уровня жизни целесообразно начать с показателей образования, здравоохранения, культурной жизни. На Донбассе эти показатели довольно внушительные. В ДНР заметна высокая концентрация медицинского персонала высшего и среднего квалификационного уровня. На одного врача приходится 200 жителей, на одну медсестру – 90 жителей. Количество больничных мест на 10 тысяч

граждан равно 94 койко-местам, хотя даже в развитых государствах это число составляет 40-70. Казалось бы, все условия для хорошей жизни и крепкого здоровья уже созданы. Необходимо отметить и то, что медицинская помощь в Республике всё ещё бесплатная. Кроме этого, в ДНР наблюдается и печальная статистика – около 3 тысяч граждан ДНР ежегодно заражаются туберкулёзом. Официально зарегистрировано 11,5 тысяч ВИЧ-инфицированных СПИДом (0,3% от всех жителей). В Республике наблюдается значительная численность потерпевших от несчастных случаев на производстве (на 10 тысяч работающих – 9 человек).

В Республике довольно высокий уровень образования жителей. Структура образованности населения следующая: 20,4% имеют полное высшее образование, 0,7% – базовое высшее, 30,2% – неполное высшее, 40,6% – полное общее образование, 7,2% – базовое общее, 0,8% – начальное общее, 0,1% – без начального образования.

Рассмотрим возрастную структуру уровня образованности граждан: 97-99% всех жителей возрастом от 15 до 44 лет имеют высшее или среднее образование, тогда как в возрасте 55-59 лет – 66,5%; 60-64 – 55,6%; 65-69 – 49,4%; 70 и старше – 20,7%. В среднем возрасте число жителей с высшим образованием больше в 2,5 раза, чем в старшем. Уровень образованности больше у жителей городов, в частности, у мужского населения.

Теперь изучим национальный состав. Для ДНР отличительной чертой является многонациональная структура жителей. В неё входят русские, украинцы, греки, белорусы, болгары, евреи, молдаване и другие национальности (более 120). По данным переписи населения, в Донецкой области доля русских составляет 38,2%, а доля украинцев – 56,9%. Русский язык считают родным 74,9% населения. Национальный состав граждан ДНР по данным переписи населения 2017 года приведён в табл. 1.

Таблица 1

Национальный состав граждан ДНР
(составлено автором по данным источника [1])

Национальность	Количество, чел.	Уд. вес, %
Русские	922199	38,22
Украинцы	1372075	56,87
Греки	48758	2,01

Окончание табл. 1

Белорусы	22263	0,92
Татары	9580	0,40
Армяне	7867	0,33
Евреи	4413	0,18
Азербайджанцы	4037	0,17
Грузины	3599	0,15
Молдаване	3585	0,15
Болгары	2417	0,10
Немцы	2310	0,10
Поляки	2171	0,09
Цыгане	2053	0,09
Турки	896	0,04
Литовцы	679	0,03
Мордвины	661	0,03
Чуваши	647	0,03
Узбеки	622	0,03
Лезгины	565	0,02
Другие	10385	0,47
Итого	2421782	100

Рассмотрим особенности занятости населения. Трудовые ресурсы Донецкой Республики насчитывают 2 миллиона человек. В ДНР высокий уровень кадров, имеющих высшую квалификацию, но рыночным условиям присуща проблема безработицы. Вместе с тем только 10% жителей обращаются за помощью по трудоустройству и получению пособий по безработице в Центры занятости. Субъективные обстоятельства заключаются в том, что у них нет опыта обращения в Центры занятости, недоверие в способность Центра занятости найти подходящее рабочее место, надежды найти работу в соответствии со своими силами и потребностями. По данным статистики, число безработных в ДНР составляют 32 049 жителей, а в ЛНР – 19 560 жителей [1].

На показатели жизненного уровня жителей Республики большое влияние оказывает способность провести отпуск и культурно провести досуг. Необходимо отметить и то, что меньшее количество жителей ходят на концерты, в театры, музеи, что является следствием их незаинтересованности, а также объясняется высокими ценами. Сегодня цены на билеты выросли на десятки процентов.

Структура национального состава граждан ДНР представлена на рис. 3.

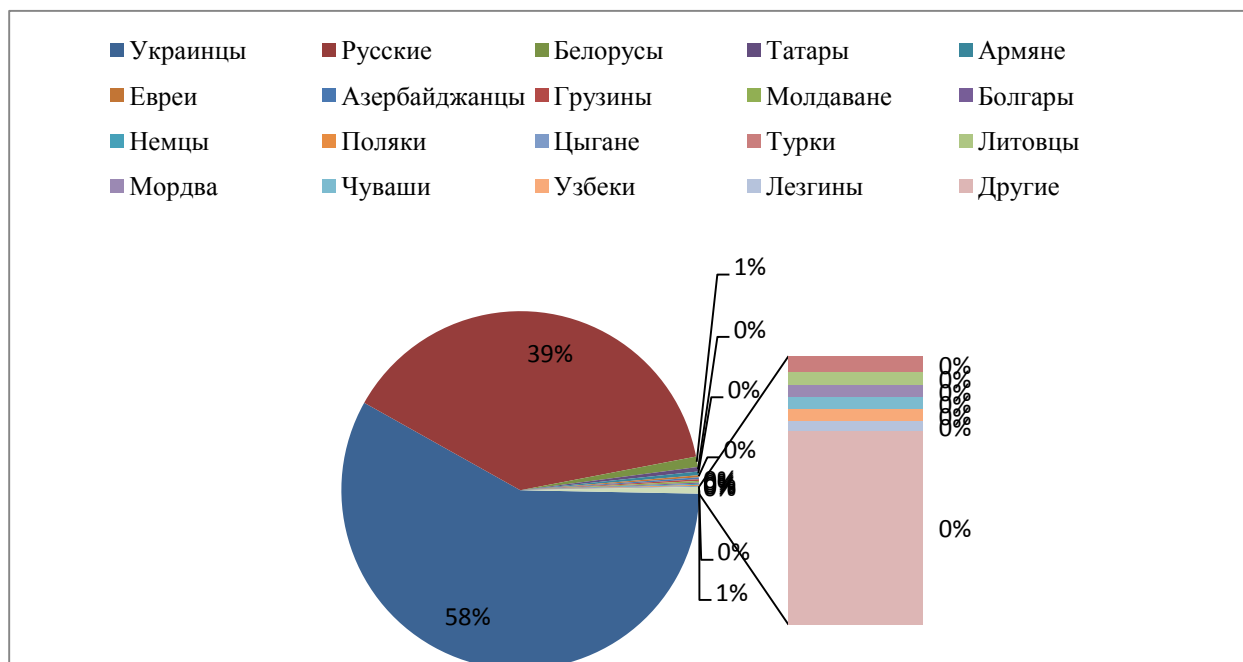


Рис. 3. Структура национального состава граждан ДНР (составлено автором по данным источника [1])

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Анализ социально-демографической ситуации в ДНР показал, что численность народонаселения сократилась. Изучение миграционного движения в ДНР показало отрицательное сальдо миграции. Данную тенденцию следует оценивать негативно. В Республике существует также и внутренняя миграция. Коэффициент естественного прироста в ДНР отрицательный. Увеличился миграционный отток населения из региона. Число умерших превысило число родившихся.

Трудовые ресурсы ДНР отличаются высоким уровнем образования и профессиональной подготовки. Произошло уменьшение экономически активного населения на 3%, а количество занятого населения увеличилось на 1,46%. При этом уровень занятости увеличился на 4,2%. Данную тенденцию следует оценивать положительно.

Процесс старения населения приводит к увеличению числа иждивенцев и повышению демографической нагрузки на людей трудоспособного возраста. В борьбе с депопуляцией населения и его старением необходимо проводить эффективную социальную политику, основанную на оптимальных социально-экономических показателях:

- 1) увеличение уровня заработной платы, уменьшение уровня бедности работающего населения;
- 2) воплощение в жизнь гарантированных конституцией прав граждан на получение пенсии и других видов выплат;
- 3) финансовая поддержка многодетных семей.

В сфере семейной политики и рождаемости главной задачей является создание системы личных и общественных ценностей, которые направлены на образование семей с несколькими детьми и усиление потенциала воспитательских возможностей. Под пристальным вниманием должны находиться новообразованные семьи и семьи, имеющие детей.

Важные направления государственной поддержки – создание предпосылок для улучшения благосостояния семей путём открытия своего бизнеса, фермерства.

Улучшение жилищных условий семей путём:

- развития ипотечного кредитования;
- поддержка на законодательном уровне строительства социального жилья и его дальнейшая передача в собственность граждан;
- увеличение строительства школ и детсадов;
- стимулирование улучшения демографической ситуации;
- улучшение социальной составляющей жизни граждан.

Для улучшения условий жизни, уменьшения уровня смертности и увеличения продолжительности жизни необходимо проведение следующих мероприятий:

- постоянная профилактика неблагоприятных и угрожающих жизни факторов производства;
- улучшение качества медицины, эпидемиологической защиты и защиты экологии;

– понижение уровня травмоопасности окружающей обстановки.

Несмотря на сложную демографическую ситуацию, Донбасс располагает достаточно мощным трудовым потенциалом. Главное сегодня – это его рациональное использование.

Следующие исследования будут направлены на поиск путей рационального использования трудового потенциала жителей Республики.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Главного управления статистики Донецкой Народной Республики. Электронные текстовые данные [Электронный ресурс]:– Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>.

УДК 336.144.2:614.2

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Сподарева Е.Г.,

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

Ганжа В.А.,

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

В статье рассмотрены сущность, особенности и методы финансового планирования в учреждениях здравоохранения Донецкой Народной Республики; выявлены проблемы финансового планирования в таких учреждениях и предложены альтернативные направления их решения.

***Ключевые слова:** учреждения здравоохранения; финансовое планирование; финансовый план; бюджетирование; прогнозирование.*

The article considered the essence, features and methods of financial planning in health care institutions of the Donetsk People's Republic; identified problems of financial planning in such institutions and proposed alternative ways to solve them.

Keywords: healthcare facilities; financial planning; financial plan; budgeting; prognostication.

Постановка задачи. В системе рационального управления учреждений здравоохранения обоснование финансовых показателей, осуществление финансовых операций и результативность многих управленческих решений со стороны руководства достигается через учёт результатов финансового прогнозирования и планирования. Эти показатели – важная составляющая процесса управления данных учреждений и их подразделений в направлении выявления возможностей и угроз.

Особенно остро стоит вопрос необходимости финансового планирования в учреждениях здравоохранения Донецкой Народной Республики из-за значительной степени неопределённости, дефицита финансовых, кадровых и материально-технических ресурсов.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на существенные научные достижения в области исследования сущности, особенностей и методов финансового планирования, сфера финансового планирования в учреждениях здравоохранения Донецкой Народной Республики остаётся недостаточно изученной. Среди наиболее весомых работ по вопросам финансового планирования в учреждениях здравоохранения следует выделить труды таких отечественных учёных: П.В. Олейника [1], Б.Н. Кузык, В.И. Кушлина [2], В.В. Кучковского [3] и др.

Актуальность исследования состоит в том, что в Донецкой Народной Республике финансовое планирование в учреждениях здравоохранения имеет свои особенности в условиях непризнанности и неопределённости, что вызывает необходимость изучения его специфики и надобности.

Цель статьи – оценка современного состояния финансового планирования в учреждениях здравоохранения, выявление проблем и разработка конкретных практических рекомендаций по развитию финансового планирования в учреждениях здравоохранения Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала. Финансовое планирование – это процесс систематической подготовки управленческих решений, прямо или косвенно влияющих на объёмы финансовых ресурсов, согласование источников их формирования и направлений использования, а также величины показателей деятельности в плановом периоде, обеспечивающих решение поставленных задач [1].

Финансовое планирование необходимо для ускорения обращения финансовых средств, создания условий для платёжеспособности и финансовой устойчивости, повышения результативности деятельности и эффективного финансового обеспечения деятельности.

Неопределённость вызывает насущную необходимость финансового моделирования или планирования деятельности учреждений здравоохранения. На сегодняшний день к учреждениям здравоохранения предъявляются высокие требования относительно качества финансового планирования, поскольку негативные последствия могут привести к их депрессивному состоянию. При этом финансовое планирование можно определить как один из главных инструментов изменения направлений финансовых потоков, а также привлечения капитальных инвестиций.

Место финансового планирования определяется тем, что планирование – одна из важных функций управления, поэтому финансовое планирование – это функция управления финансами.

Поскольку завершение любого этапа работы служит началом следующего, невозможно связать данные этапы без планирования деятельности.

Финансовое планирование – неотъемлемая часть социально-экономического планирования, и поскольку планируются отношения, возникающие во всех звеньях финансовой системы, то целесообразно рассматривать систему финансовых планов. Система финансовых планов построена иерархически, центральным звеном которой является бюджетный план.

Финансовые планы составляются на всех уровнях финансовой системы и всеми субъектами финансовых отношений.

Необходимость составления планов определяется многими причинами, важнейшими из которых являются:

- неопределённость будущего;

- координирующая роль плана;
- оптимизация экономических последствий [1].

Практически вся система управления и регулирования основана на методах планирования, основными из которых выступают балансовый, нормативный, расчётно-аналитический и метод экономико-математического моделирования [2].

Таблица 1

Основные методы финансового планирования

Название метода	Сущность метода
Балансовый	Балансирует не только итоговые показатели доходов и расходов, а для каждой статьи расходов определяет конкретные источники их покрытия
Нормативный	Определяет потребность в финансовых ресурсах на основе финансовых норм и нормативов
Расчётно-аналитический	Рассчитывает плановые показатели на основе фактических данных за базовый период и индексов их изменения в плановом периоде
Экономико-математическое моделирование	Используется для прогнозирования значения показателей и оптимизации управленческих решений

Важную роль для составления финансовых планов любого учреждения играет финансовое прогнозирование, которое представляет собой механизм использования специфичных способов для расчёта основных финансовых показателей [2].

Финансовый прогноз представляет собой исследование перспективного развития, которое не ограничено принятыми макроэкономическими решениями и имеет предыдущий и вариантный характер, горизонты которого не ограничены рамками планового периода [1].

В общем виде финансовое планирование в учреждениях здравоохранения является процессом разработки и реализации финансовых планов и нормативных показателей по осуществлению развития отрасли здравоохранения, а также повышения производительности финансовой деятельности учреждений данной отрасли.

Финансовое планирование в учреждениях здравоохранения базируется на следующих принципах:

- научно-техническое обоснование развития здравоохранения;

- обеспечение эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- сочетание прогнозов развития на текущий и перспективный периоды;
- соответствие выделенных средств потребностям населения в медицинской помощи;
- единство организации и управления на республиканском и местном уровнях.

Взаимосвязь разработки финансового прогноза и финансового плана представлена на рис. 1.

В Донецкой Народной Республике функционируют 296 учреждений здравоохранения.



Рис. 1. Взаимосвязь разработки финансового прогноза и финансового плана

Деятельность учреждений здравоохранения, в том числе финансовое планирование и прогнозирование в данных учреждениях Донецкой Народной Республики, регулируют, в первую очередь, закон «О здравоохранении», принятый Народным

Советом 24 апреля 2015 г. (Постановление № I-150П-НС) [6], а также нормативно-правовые акты, принятые в период с 2015 г. по сегодняшний день, в которых подробно описаны все нюансы работы данных учреждений и составления финансовых планов и прогнозов на текущую и дальнейшую деятельность.

Структура учреждений здравоохранения Донецкой Народной Республики представлена на рис. 2.



Рис. 2. Структура учреждений здравоохранения в Донецкой Народной Республике

В Донецкой Народной Республике осуществляется финансовое планирование и прогнозирование в учреждениях здравоохранения на их текущую и будущую деятельность. Среди них: план комплексных мероприятий по профилактике гриппа и острых респираторных вирусных инфекций в Донецкой Народной Республике в эпидемическом сезоне 2018-2019 гг.; план мероприятий по предупреждению распространения кори на территории Донецкой Народной Республики на 2018-2020 гг.; план-график разработки проектов медико-технологических документов по стандартизации медицинской помощи в системе Министерства здравоохранения Донецкой Народной Республики; порядок распределения, учёта и использования гуманитарной помощи в учреждениях здравоохранения.

Осуществляет финансовое планирование и прогнозирование учреждений здравоохранения Отдел планирования и контроля

исполнения смет совместно с Департаментом экономики и финансов Министерства здравоохранения Донецкой Народной Республики. Их первостепенными задачами является разработка нормативно-правовой базы для осуществления эффективного составления финансовых планов и прогнозов данных учреждений, а также осуществление компетентного контроля за составлением прогнозных смет, финансовых планов и прогнозов учреждений здравоохранения.

Классификация основных видов финансового планирования в учреждениях здравоохранения представлена в табл. 2.

Таблица 2

Виды финансового планирования в учреждениях
здравоохранения

Вид классификации	Классификация планирования
по уровню	государственное; региональное; планирование отдельных учреждений
по фактору времени	стратегическое; перспективное; текущее
по методам	балансовое; нормативное
по направленности	директивное; индикативное; договорное; предпринимательское планирование здравоохранения

Отметим, что на сегодняшний день Донецкая Народная Республика находится в сложном экономико-политическом состоянии, отягощённом продолжающимися военными действиями и условиями неопределённого статуса данной территории. Развитию экономики Донецкой Народной Республики в целом и отдельных отраслей хозяйствования, таких как здравоохранение, кроме военных действий, экономических и политических факторов, юридических противоречий, нарушивших ведение народного хозяйства Республики, препятствует критическое разрушение. Тем не менее, Республика, даже с учётом ущерба от разрушений, обладает значительным потенциалом, и при условии внешней

помощи, инвестирования финансовых ресурсов в развитие учреждений здравоохранения имеет большие шансы на формирование эффективного финансового менеджмента и финансовых планов и прогнозов в данных учреждениях на будущее.

Необходимо также отметить имеющийся значительный дефицит государственных финансовых ресурсов в Республике и очень сложное финансовое состояние отрасли здравоохранения, которые обусловили функционирование данных учреждений здравоохранения по принципу ограниченности бюджетного финансирования.

Еще одной проблемой медицинской отрасли на сегодняшний день является несовершенное нормативно-правовое обеспечение и отсутствие механизмов привлечения и использования источников финансирования.

Современная социально-экономическая и демографическая ситуация в Донецкой Народной Республике и тенденция к дальнейшему ухудшению состояния здоровья населения ставит перед руководством Республики серьезные задачи. Их уже невозможно решить на нынешних организационно-методических принципах, существующих в данное время. Очевидно, что снижение бюджетного финансирования учреждений здравоохранения достигло критического уровня, в результате чего данные учреждения потеряли необходимую устойчивость, доступность и качество оказания медицинской помощи населению.

В критериях рыночной экономики, независимости медицинских учреждений, их ответственности за результаты своей деятельности появляется необходимость определения тенденций становления финансового состояния и перспективных финансовых возможностей. Перспективное финансовое планирование считается ведущей формой реализации ключевых целей данных учреждений в Донецкой Народной Республике. Имеющееся сметное планирование бюджетных учреждений здравоохранения нацелено на покрытие затрат текущей деятельности и в целом не предусматривает планирования перспективного развития учреждений.

Текущая деятельность учреждений здравоохранения Донецкой Народной Республики должна быть снабжена

финансовыми ресурсами с учётом интересов перспективного становления, определения и оценки эффективности их применения, а также постоянным осуществлением контроля над финансовым состоянием учреждений здравоохранения.

Прогнозирование и дальнейшее планирование с точки зрения управления означает разработку комплекса мероприятий, подготавливающих принятие управленческих решений, связанных с будущими мероприятиями и необходимых для их достижения в рамках доступных возможностей и действующих ограничений.

Прогнозирование работы учреждений здравоохранения Донецкой Народной Республики является обоснованием более оптимальных вариантов их становления, исходя из имеющихся возможностей финансирования и оказания услуг учреждений здравоохранения. Главная задача прогнозирования – при минимальных финансовых расходах максимально возможное удовлетворение потребностей населения Республики, т.е. оказание квалифицированной врачебной помощи в соответствии с медико-экономическими стандартами, при оптимальном расходовании фондов денежных средств.

Планирование даёт возможность систематически формировать будущую деятельность учреждений здравоохранения на определённый период времени.

Ключевое значение работ по прогнозированию и планированию фондов денежных средств в учреждениях здравоохранения Республики заключается в увеличении эффективности применения данных финансовых ресурсов в учреждениях здравоохранения с учётом вариативности развития.

Для успешного функционирования системы прогнозирования и планирования в Донецкой Народной Республике должны быть созданы определённые предпосылки с целью формирования устойчивых экономических связей относительно источников медицинского сырья, поставок медицинского оборудования и лекарств, рынков сбыта медицинского оборудования и оказания медицинских услуг (рис. 3).

Такие предпосылки послужат развитию прогнозно-аналитической системы, которая позволит не только осуществлять общее прогнозирование развития внешней среды, но и получать

необходимые данные для принятия управленческих решений в условиях ограниченной информации.

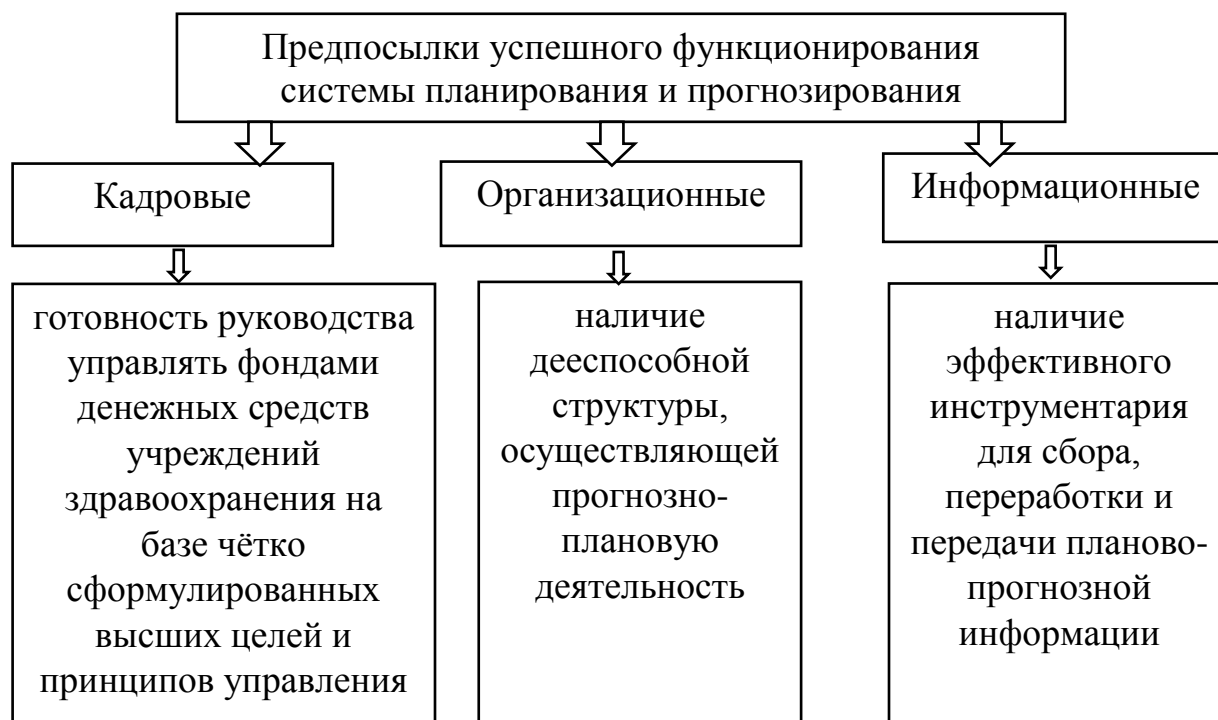


Рис. 3. Предпосылки успешного функционирования системы финансового планирования и прогнозирования

С точки зрения зарубежной практики, бюджеты учреждений здравоохранения являются оперативными финансовыми планами, которые составляются в форме сметы доходов и расходов на конкретный период и обеспечивают качественный контроль над поступлением и расходованием фондов денежных средств учреждений здравоохранения. Такое финансовое планирование не содержит стандартизированной формы. Бюджеты могут быть различными по форме и содержанию – одни характеризуют деятельность учреждений здравоохранения по отдельным направлениям и структурным подразделениям, другие состоят из встроенных индивидуальных бюджетов и отражают результаты деятельности учреждения здравоохранения в целом.

Бюджетирование в Донецкой Народной Республике должно стать составной частью финансовых планов, что даст возможность эффективно составлять смету согласно установленным приоритетам и проводить анализ чувствительности с целью оптимизации затрат. Одним из способов применения бюджетирования является определение состава и количества

текущих издержек, которые связаны с расходами на медикаменты, а также издержек на оказание квалифицированной медицинской помощи, инструментарий и реактивы, поиск финансовых ресурсов для эффективного покрытия данных издержек.

Кроме текущего финансового планирования важно разработать структуру стратегического финансового планирования и прогнозирования (рис. 4).

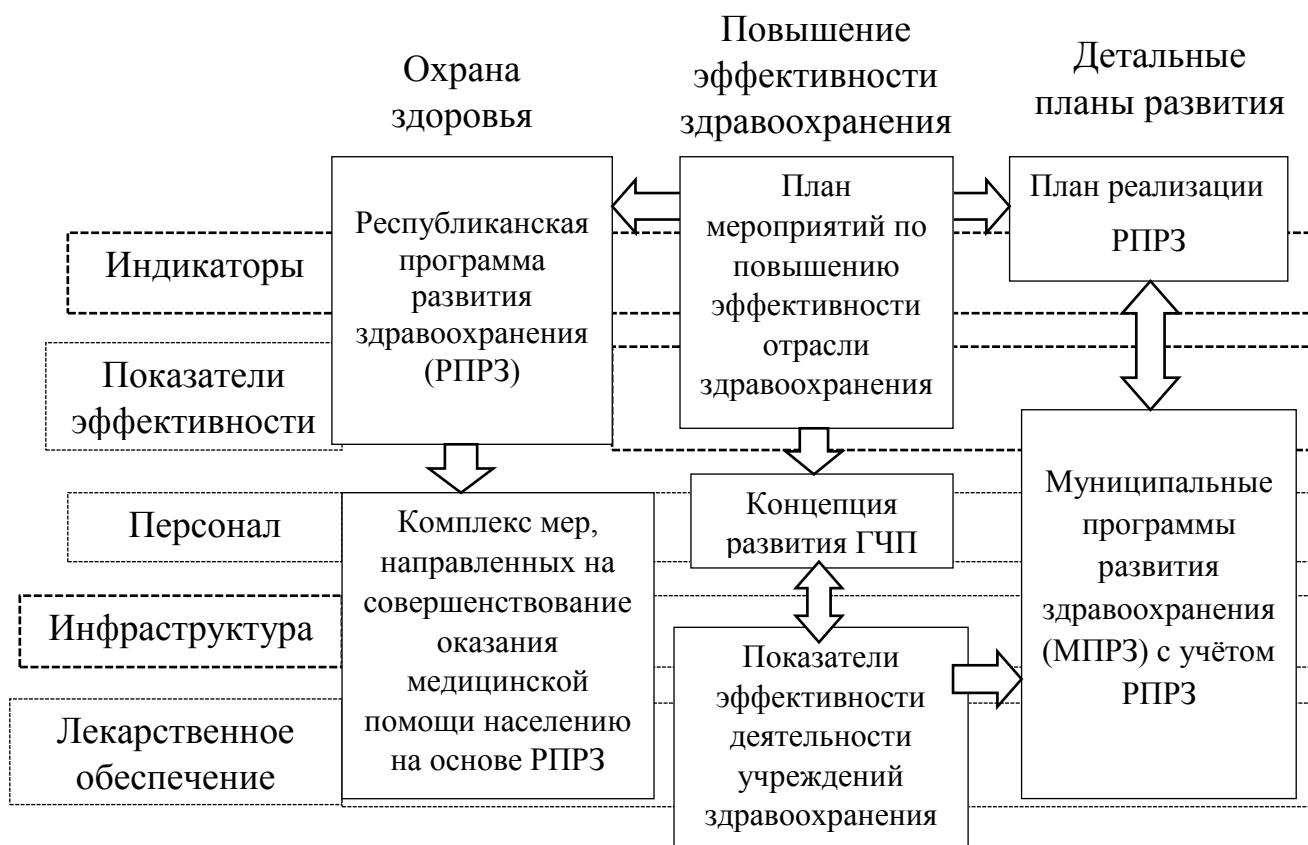


Рис. 4. Предлагаемая структура стратегического планирования в учреждениях здравоохранения ДНР

При решении задач социально-экономического прогнозирования и стратегического планирования в учреждениях здравоохранения Донецкой Народной Республики следует отметить три основных направления:

- 1) целевое становление системы;
- 2) собираемость средств;
- 3) управление финансовыми средствами.

К организации данного процесса должны применяться такие требования: актуальность; целенаправленность; единство и полнота; эффективность.

Основными требованиями к структуре стратегического планирования должны стать увязка доходной и расходной частей бюджета учреждения здравоохранения, уровня обеспеченности населения медицинской помощью с учётом происходящих изменений.

Необходимо также, чтобы бюджет в учреждениях здравоохранения Донецкой Народной Республики базировался как на общих требованиях ведения бюджета Республиканского учреждения, прописанных в бюджетном законодательстве Республики, так и на самостоятельных разработках бюджетирования конкретного учреждения, которые будут одобрены соответствующими контролирующими органами.

К общим требованиям ведения бюджета учреждения относится: разработка бюджетов всеми учреждениями по оказанию медицинских услуг населению. Это, в свою очередь, должно способствовать координации работы учреждений здравоохранения, обеспечению единого для всех функционирующих учреждений порядка подготовки, анализа, принятия и реализации бюджета, согласно обоснованности результатов финансирования и Республиканского бюджета, бюджетов субъектов учреждений здравоохранения Донецкой Народной Республики.

Внедрение финансового планирования республиканскими учреждениями здравоохранения, несомненно, поможет рационально квалифицировать размеры и источники финансирования, а также рационально и действенно применять финансовые ресурсы, воплощать в жизнь становление материально-технической базы и существенно улучшать качество предоставления медицинских услуг.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, сметное финансирование учреждений здравоохранения Донецкой Народной Республики не создаёт стимулов к поиску путей повышения эффективности использования имеющихся ресурсов, а система финансового и статистического учёта и отчётности учреждений здравоохранения не позволяет получить информацию,

необходимую для эффективного планирования и распределения ресурсов.

В таких условиях целесообразным становится модернизация финансового планирования и прогнозирования, и, прежде всего, стратегического планирования, что позволит учреждениям здравоохранения эффективно формировать и использовать фонды финансовых ресурсов, проводить финансовые действия в соответствии с экономическим состоянием и материальными возможностями учреждения и осуществлять развитие материальной базы учреждений за счёт выявленных свободных финансовых ресурсов.

Список использованных источников

1. Олейник П.В. Основы стратегического менеджмента организаций здравоохранения / П.В. Олейник // Научные записки кафедры прогнозирования и планирования экономических и социальных систем. – СПб.: СПбГУЭФ, 2006. – Вып. 7. – 149 с.

2. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин. – М.: Экономика, 2009. – 591 с.

3. Кучковой В.В. Об особенностях работы учреждений здравоохранения Донецкой Народной Республики в военное время / В.В. Кучковой // Университетская клиника. – 2015. – Т. 11. – № 1. – С.6-12.

4. Официальный сайт Министерства здравоохранения Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mzdnr.ru/health-facilities>

5. Конституция Донецкой Народной Республики: принята Верховным Советом Донецкой Народной Республики 14 мая 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/konstituciya-dnr/>

6. О здравоохранении: закон Донецкой Народной Республики: принят Постановлением Народного Совета 24 апреля 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-zdravohranenii/>

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

УДК 658.1

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

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 описаны методология и этапы проведения рейтинговой оценки, представлена структурно-логическая схема построения рейтинговой системы оценки финансового состояния. В ходе выполнения исследования сделаны выводы относительно преимущества и значения рейтинговой оценки для сравнения финансового потенциала различных предприятий.

Ключевые слова: *финансовый анализ, финансовое состояние, рейтинг, рейтинговая оценка, финансовый потенциал.*

The article investigates the methodology and stages of the rating, presents the structural–logical scheme of building a rating system for assessing the financial condition. In the course of the study, conclusions were made regarding the advantages and values of a rating for comparing the financial potential of various enterprises.

Keywords: *financial analysis, financial condition, rating, rating score, financial potential.*

Постановка задачи. Финансовое состояние является ключевой характеристикой финансовой деятельности предприятия. Оно определяет его конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников финансовых отношений как самого предприятия, так и его партнёров.

Стабильное финансовое положение предприятия – это результат умелого управления всем комплексом его производственных и экономических факторов, определяющих итоги деятельности.

Теория анализа финансов, предпринимательства и экономики предприятия рассматривает понятие «устойчивое (стабильное) финансовое положение» не только как качественную

характеристику его финансов, но и как явление, которое можно количественно измерить. Этот фундаментальный вывод позволяет сформулировать общие принципы построения научно обоснованной методологии оценки финансового состояния, прибыльности (рентабельности) и деловой активности предприятия независимо от формы собственности и вида деятельности.

Такая оценка может быть получена различными методами и с использованием разных критериев.

Актуальность исследования заключается в том, чтобы показать значимость этой проблемы и наметить возможности её решения путём проведения рейтинговой оценки.

Цель статьи – изучение процесса рейтинговой оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия и анализ его результатов.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальность рассматриваемой проблемы обусловлена заинтересованностью учёных-экономистов и практиков в определении конкурентоспособности предприятий и проведении рейтинговых оценок. Этот вопрос решается многими отечественными и зарубежными специалистами. Однако самой неопределённой на сегодняшний день является проблема состава показателей (индикаторов) для рейтинговой методологии.

Изложение основного материала исследования. Создание рейтинговой оценки финансового состояния и угрозы банкротства предприятий требует осуществления этапов, указанных на рис. 1.

Каждый из этапов работы предусматривает множество вариантов реализации, что определяет разнообразие реальных систем, используемых на практике и описанных в специальной литературе.

На 1-м этапе работы необходимо определить систему индикаторов оценки-критериев. В зависимости от решения этого вопроса, описанного в специальной литературе, рейтинговые системы могут быть классифицированы по различным критериям.

Наиболее обоснованный результат дают рейтинговые системы, которые предусматривают оценку достаточно широкого диапазона количественных и качественных индикаторов деятельности предприятия [1].

Важным информационно-аналитическим продуктом в результате диагностики финансово-хозяйственной деятельности

компаний является рейтинг. Термин «рейтинг» происходит от английского глагола «to rate», что означает «оценка». Рейтинг – это оценка способности заёмщика или объекта инвестирования выполнять свои обязательства. Понятие «рейтинговая система» представляет собой совокупность методов, процессов, процедур контроля и мер по сбору и обработке информации, направленных на определение кредитных и инвестиционных рисков путём присвоения рейтингов.



Рис. 1. Структурно-логическая схема построения рейтинговой системы оценки финансового состояния

На 2-м этапе работы – определение принципа диагностики – возможны следующие варианты методологических подходов:

- установление нормативных значений индикаторов;
- установление допустимого диапазона изменения индикаторов;

- определение допустимого тренда изменения индикаторов;
- комбинированный подход, учитывающий индивидуальные характеристики отдельных индикаторов, используемых для определения рейтинга.

Наиболее распространённым является комбинированный подход, использование которого позволяет включать в состав индикаторов и критериев оценки различные показатели, в том числе те, которые не имеют однозначных критериальных значений.

На 3-м этапе работы необходимо определить количество классов финансового состояния (кредитоспособности), по которым будут сгруппированы потенциальные или фактические заёмщики, и качественные характеристики каждого класса. Например:

высший – предприятие с абсолютно стабильным финансовым состоянием, о чём свидетельствует высокий рейтинг как в целом, так и по интегрированным группам индикаторов;

первый – предприятие, финансовое состояние которого в целом стабильное, но по некоторым индикаторам имеются незначительные отклонения от нормы;

второй – предприятия с признаками финансового напряжения, для преодоления которого у предприятий имеются потенциальные возможности;

третий – предприятия с высокой степенью риска, которые могут преодолеть напряжение своего финансового состояния путём изменения формы собственности, диверсификации, обновления продукции, осуществления реконструкции, использования новых технологий и т.д.;

четвертый – предприятие с неудовлетворительным финансовым состоянием и отсутствием перспектив его стабилизации.

Большинство отечественных и российских рейтинговых систем используют упрощённую версию, которая предусматривает выделение трёх классов кредитоспособности, соответствующих низким, средним и высоким уровням кредитного риска заёмщика и, соответственно, риска банкротства. Важно помнить о том, что увеличение количества групп заёмщиков затрудняет дальнейшую работу по созданию методологического обеспечения рейтинговой оценки [2].

В ходе 4-го этапа работы необходимо дифференцировать характеристики оценочных индикаторов для определённого класса состояния предприятия (кредитоспособности). Результатом этой работы является формирование идентификационной карты оценивания, с помощью которой в дальнейшем будет осуществляться рейтинговая оценка отдельных предприятий.

Наиболее сложным, с точки зрения метода, является 5-й этап работы – разработка принципов балльной оценки для каждого индикатора. Существуют различные подходы к выполнению этой работы. Наиболее простыми и распространёнными методами определения баллов являются:

1) установление определённого соответствия между количеством баллов и классом кредитоспособности. Например, показатели, значения которых соответствуют 1-му классу, оцениваются в 5 баллов; 2-му – 3 балла; 3-му – 1 балл или номер класса соответствует количеству полученных баллов;

2) баллы выставляются в зависимости от субъективного понимания удовлетворительности оценки показателя – отличная, хорошая, удовлетворительная, неудовлетворительная;

3) определяется зависимость балльной оценки индивидуального оценочного индикатора от диапазона отклонения его фактического значения от оптимального. Например, 5 баллов – фактическое значение показателя, имеющего оптимальные пределы; 4 балла – отклонение фактических значений от оптимальных составляет 0-5%; 3 балла – отклонение фактических значений от оптимальных составляет 5-10%; 2 балла – отклонение фактических значений от оптимальных составляет более 10%.

Ещё одним подходящим методологическим приёмом является подход, использованный в методике комплексной оценки финансового состояния предприятия (компании), разработанный исследователями Т.Г. Беня и С.Б. Довбня. Критерием нормального финансового состояния является значение показателя, превышающего единицу, а свидетельством улучшения – его повышение [1].

Итоговый рейтинг рассчитывается в баллах на основании балльных оценок, полученных по отдельным индикаторам эффективности.

На практике для расчёта обобщённого балла применяются разные подходы:

– простое обобщение, которое предусматривает подсчёт суммы баллов, полученных в результате диагностики отдельных индикаторов эффективности;

– взвешенное обобщение, основанное на предыдущем определении конкретных факторов значимости для каждого индикатора оценки.

Поскольку отдельные области исследования имеют различное значение для выявления кризисного состояния и оценки риска банкротства предприятия, последний вариант представляется более точным.

Последним, 7-м этапом работы является интерпретация полученной рейтинговой (балльной) оценки. Для выполнения этой работы должна быть разработана шкала интерпретации баллов, которая устанавливает взаимосвязь между количеством набранных баллов и классом платёжеспособности, к которому принадлежит предприятие (компания).

Примеры интерпретации результатов начисления баллов весьма субъективны, поскольку не имеют соответствующей теоретической основы. Научно обоснованное решение этой проблемы может быть достигнуто с использованием методов кредитного скоринга и статистической обработки реальной клиентской базы. Кредитный скоринг – метод прогнозирования риска невозврата кредита путём установления баллов (score) – был разработан во Франции в 70-х годах прошлого века и приобрёл мировое признание.

Математические аспекты методов кредитного скоринга основаны на применении анализа, определённого как статистический метод. Он позволяет выбрать несколько однородных классов информации из общего набора, который характеризует каждый элемент совокупности в соответствии с ранее установленными критериями, и назначать каждый новый элемент класса, к которому он принадлежит. Из этого определения следует, что кредитный скоринг имеет два этапа: определение классов и информации, характеризующей каждый из этих классов, и использование результатов анализа для присвоения элемента определённому классу [1].

Подбор и обоснование исходных индикаторов финансово-хозяйственной деятельности следует проводить в соответствии с

достижениями теории финансов предприятия, исходя из целей оценки потребностей органов управления в аналитической оценке. Исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в шесть групп. Перечень индикаторов полностью соответствует требованиям Международного комитета по стандартам бухгалтерского учёта в системе показателей, который необходим для анализа деятельности компаний [2].

Первая группа – индикаторы оценки прибыльности (рентабельности) хозяйственной деятельности предприятия:

- общая рентабельность предприятия;
- чистая рентабельность собственного капитала;
- рентабельность собственного капитала;
- общая рентабельность основных фондов.

Анализ прибыльности или рентабельности хозяйственной деятельности даёт ответ на вопрос: в какой степени руководство эффективно использовало активы, отражённые в бухгалтерском балансе в целом, и их отдельные компоненты? Эффективность работы определяется соотношением чистого или валового дохода, обусловленного различными методами, и суммой активов, использованных для получения этой прибыли.

Вторая группа – индикаторы для оценки эффективности управления предприятием:

- чистая прибыль на 1 руб. оборота;
- прибыль от реализации продукции на 1 руб. реализации продукции;
- прибыль от реализации на 1 руб. объёма всей реализации;
- балансовая прибыль на 1 руб. объёма всей реализации.

Индикаторы, оценивающие эффективность управления предприятием, показывают отношение результата производственной деятельности к общему объёму реализации. Рост коэффициентов может быть следствием увеличения цен при постоянных издержках производства и результатом снижения затрат при постоянных ценах.

Третья группа – индикаторы деловой активности:

- оборачиваемость активов – выручка от реализации продукции на 1 руб. активов;
- оборачиваемость основных фондов – выручка от реализации продукции на 1 руб. основных фондов;
- оборачиваемость оборотных фондов – выручка от реализации продукции на 1 руб. оборотных средств;

- оборачиваемость запасов – выручка от реализации продукции на 1 руб. запасов и затрат;
- оборачиваемость дебиторской задолженности – выручка от реализации продукции на 1 руб. дебиторской задолженности;
- оборачиваемость наиболее ликвидных активов – выручка от реализации на 1 руб. наиболее ликвидных активов;
- оборачиваемость собственного капитала – выручка от реализации на 1 руб. собственного капитала.

Индикаторы деловой активности предприятия фиксируют скорость оборотов различных видов активов в течение анализируемого периода и рассчитываются путём деления продуктов от реализации продукции на различные виды активов. Таким образом, можно определить, сколько из этих активов необходимо для обеспечения заданного уровня продаж продукции, то есть определяется величина прибыли на единицу вложенных активов.

Четвёртая группа – индикаторы для оценки ликвидности и устойчивости рынка:

- коэффициент покрытия – оборотные средства на 1 руб. срочных обязательств;
- коэффициент ликвидности – денежные средства, расчёты и прочие активы на 1 руб. срочных обязательств;
- индекс основных средств – основные средства и прочие внеоборотные активы к собственным средствам;
- коэффициент автономии – собственные средства на 1 руб. к итогу баланса;
- обеспеченность запасов собственными оборотными средствами – собственные оборотные средства на 1 руб. запасов и затрат.

Исходные данные для рейтинговой оценки финансового состояния предприятия и расчёта показателей берутся в соответствующих формах стандартной финансовой отчётности: форма 1 «Баланс (Отчёт о финансовом состоянии)» и форма 2 «Отчёт о финансовых результатах (Отчёт о совокупном доходе)».

Таким образом, рейтинговая оценка финансового состояния предприятия основана на внешнем финансовом анализе, результатом которого являются финансовые коэффициенты.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблематике. Подводя итоги рассмотренных выше методологических основ разработки

рейтинговых систем диагностики, следует отметить, что:

1) рейтинговая система должна основываться на качественных и количественных индикаторах;

2) выбранные индикаторы (показатели) должны иметь одно направление, что облегчает дальнейшее формирование критериев для балльной оценки и идентификации полученного результата (например, увеличение значения риска банкротства должно означать увеличение значения всех индикаторов);

3) количественные параметры рейтинговой системы должны быть обоснованы на основе статистического исследования (кредитного скоринга) и соответствующей математической обработки его результатов;

4) учитывая большой объём расчётных операций, целесообразно создавать компьютерные системы рейтинговой диагностики.

Система рейтингов промышленных компаний в развитых странах сегодня практически разработана и содержит фиксированный набор финансовых документов и показателей экономической эффективности за год. Итоговая оценка состояния предприятия представлена в отчётах фирм и опубликована в средствах массовой информации вместе с бухгалтерским балансом. Это служит своеобразной рекламой, стимулирует новые заказы и прибыль.

В отечественной практике такого рода рейтинг предприятий не проводился. Однако с развитием новых форм собственности, конкуренции, коммерческой деятельности он станет неотъемлемой частью оценки устойчивости и перспектив предприятий (компаний), инвестиционной привлекательности, конкурентоспособности в пределах региона и отрасли.

Список использованных источников

1. Василенко Л.П. Финанси підприємства у схемах і таблицях: навчальний посібник для студентів / Л.П. Василенко. – Київ: Дакор, 2006. – 344 с.

2. Дідик М.М. Рейтингова оцінка підприємства / М.М. Дідик // *Фінанси України*. – 2004. – № 5. – С. 27-34.

УДК 657.4:658.91

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УЧЁТА АРЕНДНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Головченко Н.В.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учёта
ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»;*

Федченко Т.В.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры контроля и анализа
хозяйственной деятельности
ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

В статье уточнены основополагающие теоретические принципы учёта арендных операций, рассмотрены концептуальные подходы к учёту арендных операций по принципу юридической экономической собственности с учётом особенностей действующего отечественного законодательства.

Ключевые слова: *собственность, аренда, арендатор, арендодатель, бухгалтерский учёт.*

The article clarifies the fundamental theoretical principles of accounting of leasing operations, conceptual approaches to the accounting of leasing operations on the basis of legal and economic ownership, taking into account the peculiarities of the current national legislation, are reviewed.

Keywords: *property, leasing, tenant, landlord, accounting.*

Постановка задачи. Рациональное ведение бухгалтерского учёта арендных операций в значительной степени основывается на вопросе о том, кто из участников арендных отношений должен учитывать арендованное имущество на своём балансе. От его решения зависит проведение комплекса мероприятий: осуществление амортизационных отчислений, ремонтных работ, реконструкции и т.д.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в исследование теории и методологии учёта арендных операций сделали такие учёные: Байдык А., Бондарь А.В., Гринько А.П., Демьяненко М.Я., Загородний А.Г., Кондраков Н.П., Моссаковский В.Б., Мочерный С.В., Пантелейчук Л., Проценко Ю. и ряд других учёных.

Вместе с тем, изучение теоретических и практических проблем бухгалтерского учёта арендных операций показало, что

работы большинства исследователей, посвящённые данной теме, построены на теоретических положениях, которые не согласовываются с отдельными отечественными экономическими и правовыми особенностями действующей методики бухгалтерского учёта. В связи с этим возникла необходимость разработки интегрированной модели учётно-правового отражения арендных операций.

Теоретической основой проведенного исследования послужили работы ряда учёных, в частности: Бернара И., Ефимовой Ф.Ф., Горецкой Л.Л., Голова С.Ф., Ковалева В.В., Колли Ж-К., Метьюса М.Р., Назарбаевой И., Перера М.Х.Б., Пивоварова С.Е., Ж. Ришара, Сигела Джоела Дж., Соколова Я.В. Изучение наработок данных авторов дало возможность получить представленные в данной статье результаты.

Актуальность. Детальный обзор исследуемой темы обусловлен тем, что сегодня данный вопрос остаётся нерешённым как теоретически, так и в практической деятельности, вызывает осложнения при отображении арендных операций в бухгалтерском учёте.

Цель статьи – изложение теоретических положений интегрированной системы учётно-правового отражения арендных операций по формам их проявления.

Изложение основного материала исследования. Методика отражения арендных операций в бухгалтерском учёте арендодателя и арендатора, прежде всего, зависит от понимания природы аренды, при каких условиях имущество должно отражаться (на правах собственности или по фактическому владению имуществом) и кто в качестве собственника имущества платит налоги.

В странах Западной Европы распространены две концепции учёта арендных операций: по принципу юридической собственности и по принципу экономической собственности.

Согласно юридическому подходу, в балансе должны учитываться только те ценности, которые находятся в юридической собственности предприятия. Это следует из того, что величина собственного капитала рассчитывается как разница между активом и привлечёнными средствами; если в состав актива включить арендованные средства, то это с неизбежностью исказит

величину собственных средств. Поэтому имущество, не находящееся в собственности предприятия, должно быть учтено за балансом [1; с. 367]. Такой подход применяется в Италии, Швейцарии, Финляндии, Дании, Швеции, Норвегии и в других странах.

С точки зрения теории, сложившейся на экономической основе, когда предприятие вместо того, чтобы приобретать, арендует активы. Тем не менее, оно может эксплуатировать их так же, как приобретённые и включённые в состав собственных средств.

Если арендованные средства не фигурировали в активе баланса, то невозможно измерить фактически использованный капитал, а значит, нельзя и сравнить полученные финансовые результаты с этим капиталом. Без этого нельзя определить эффективность работы всего предприятия, так как любой актив, использованный предприятием в своей деятельности, должен быть отражён в балансе [2; с. 75].

Что касается состава актива, то динамическая теория выступает антиподом статической теории, поскольку не принимает во внимание такое понятие как собственность (в части её влияния на баланс).

Бухгалтерский учёт должен предоставлять информацию для управления арендными операциями. С одной стороны, он должен предоставить полную картину реальных экономических процессов, с другой – должен осуществляться исключительно и на основе действующего законодательства. Для решения этого вопроса изучим зарубежный опыт.

Столкнувшись с проблемой учёта арендных операций, бухгалтеры США рекомендовали в Бюллетене исследований учёта (Accounting Research Bulletin) предоставлять в финансовой отчётности информацию о долгосрочной аренде. Это обосновано тем, что если соглашение об аренде считать приобретением имущества в рассрочку, то оно должно отображаться как актив у арендодателя и как пассив у арендатора. Но на практике этих рекомендаций не всегда придерживались.

В научных исследованиях по бухгалтерскому учёту (Accounting Research Study – ARS), опубликованных Американским институтом дипломированных присяжных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants –

АICPA) в 1962 году, было отмечено, что в отчётности должны отражаться результаты любых арендных операций, что приводит к возникновению имущественных прав.

В 1964 году Бюро разработки принципов учёта (Accounting Principles Board – APB) опубликовало информацию, согласно которой капитализируются не все арендованные активы, а только имущество, которое имеет материальную природу.

В 1973 году в выпуске ARS 147 (периодический обзор по учёту) рекомендовалось в ссылках информации давать сведения о текущей стоимости финансовой аренды, а также о влиянии капитализации аренды на чистый доход.

В этом же году Бюро разработки принципов учёта предложило предоставлять более полную информацию об аренде. Требования к учёту аренды в 1976 году стали более жёсткими в связи с изданием Положения о стандартах финансового учёта (Statement of Financial Accounting Standards – SFAS) и отменой многих ранее действующих документов. Указанным Положением предусмотрена аренда, которая в основном рекомендует при переходе всех выгод и рисков, связанных с правом собственности на имущество, учитывать арендатору как приобретение актива и возникновение обязательств, а арендодателю – как продажу или финансирование. Все остальные случаи аренды рекомендовалось учитывать согласно правилам, установленным для оперативной аренды. В SFAS 13 не освещались вопросы, связанные с арендой прав на использование природных ресурсов или соглашений о лицензировании. Комиссия по ценным бумагам и биржевым операциям (Securities and Exchange Commission – SEC) в 1977 году привела свои требования в соответствие с положениями SFAS 13 [3; с. 165].

Далее проанализируем принципы, заложенные в отечественной системе бухгалтерского учёта.

Обоснованное отражение в бухгалтерском учёте арендных операций невозможно без надлежащего осмысления этих отношений с позиции права. С точки зрения действующего гражданского права, арендатор по договору аренды приобретает только права владения и пользования арендованным имуществом. Владельцем и носителем рисков является арендодатель [4].

Таким образом, согласно принятому в отечественной системе учёта подходу, арендованное имущество должно отражаться на забалансовых счётах организации-арендатора.

Мнения специалистов по поводу капитализации аренды значительно различаются. В целом их можно сгруппировать следующим образом:

1. Не нужно учитывать на балансе (капитализировать) никакие объекты, взятые в аренду. Такое мнение основывается на том, что арендатору не принадлежит право собственности на имущество.

2. Необходимо капитализировать все арендованные объекты, исходя из принципа экономической собственности.

3. Следует капитализировать только активы, арендованные с условием перехода их в собственность арендатора в конце срока аренды. Сторонники данного направления отмечают, что бухгалтеры при учёте таких операций должны принимать во внимание их экономическую сущность [5; с. 21-22].

Для ответа на вопрос, целесообразно ли арендованные средства зачислять на баланс арендатора, то есть включать в состав активов, необходимо проанализировать определение термина «активы». Итак, активы – это ресурсы, контролируемые предприятием в результате прошлых событий, использование которых, как ожидается, приведёт к увеличению экономических выгод предприятия [6].

Как видно, ключевыми в этом определении являются два условия: объект должен контролироваться предприятием и приносить экономические выгоды. Содержание понятия «контроль» в данном контексте является несколько неоднозначным.

Международными стандартами бухгалтерского учёта предусмотрено, что право собственности не является существенным при отражении актива в балансе. Главным является то, что предприятие контролирует выгоды, полученные от использования этого имущества, и принимает риски, связанные с активом [7; ст.111-112].

Поскольку толкование актива осуществляется по международным стандартам, то для понимания его содержания обратимся к зарубежным источникам.

В работе Мэтьюса М.Р. и Переры М.Х.Б. «Теория бухгалтерского учёта» отмечается, что «отличительной чертой при определении актива является упоминание контроля, а не права собственности конкретного объекта на будущие экономические выгоды» [8; ст. 265].

Контроль как существенная бухгалтерская характеристика актива впервые был выделен Идзири: «Бухгалтерский учёт занимается не экономическими ресурсами вообще, а только теми из них, которые контролируются данным хозяйствующим субъектом». В контексте идентификации актива контроль означает способность конкретного субъекта к извлечению выгоды из ресурса [8; ст. 266].

ASC (Комитет по разработке стандартов бухгалтерского учёта) трактует концепцию контроля следующим образом: «Определение актива требует, чтобы доступ к будущим экономическим выгодам находился под контролем хозяйствующего субъекта». При этом под контролем в данном случае понимается способность извлекать экономические выгоды и ограничивать доступ к ним других лиц.

Аналогичного взгляда по поводу концепции контроля в контексте определения активов придерживается AARF (Австралийский фонд научно-исследовательских работ по вопросам бухгалтерского учёта): «Контроль связан со способностью хозяйствующего субъекта получать выгоды от актива в процессе достижения собственных целей или запрещать, или ограничивать доступ других субъектов к таким выгодам» [8; ст. 266].

Из приведенных трактовок можно сделать заключение о том, что в случае аренды контроль над арендованным объектом присущ обеим сторонам: как арендодателю, так и арендатору – оба, определённым образом используя объект аренды для достижения собственных хозяйственных целей, получают определённые экономические выгоды. Контроль выступает как функция управления. И арендодатель, и арендатор осуществляют управление арендованным объектом, а, следовательно, и контролируют его. Итак, оба субъекта могут признать тот или иной объект арендованного имущества активом и включить его в баланс. Как видно, не всегда целесообразно и однозначно можно

руководствоваться критерием контроля над объектом в случае признания его активом.

В Положении о концепции бухгалтерского учёта № 4 уточняется, что субъект контролирует актив, если может обменять его, использовать для погашения кредиторской задолженности, оставить у себя или передать владельцам (пункт 22). Такое толкование характеризует право распоряжаться имуществом, что является главным свойством именно права собственности над объектом. Данный вывод говорит о том, что в составе активов должны учитываться только те ресурсы, которые являются собственностью предприятия [8; ст. 266].

Как отмечает Ефимова Ф.Ф., в отечественной системе учёта главным критерием отображения определённых ценностей в активе баланса, согласно национальной учётной теории, право собственности на них используется во всех формах его проявления – правах владения, пользования и распоряжения. Определяющим, по её словам, является право распоряжения. Условие контроля над активом характеризуется как условие пребывания объекта в юридической собственности предприятия [9; ст.111-112].

Вместе с тем, Законом «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности» в основу отечественного бухгалтерского учёта заложен принцип превалирования экономической сущности операций над их юридической формой. Этот принцип также является заимствованным из международных стандартов.

Сущность его объясняют Ефимова Ф.Ф., Горецкая Л.Л., Соколов Я.В., рассматривая особенности учёта в зарубежных странах: если информация должна правдиво отражать операции и другие события, необходимо вести их учёт и раскрывать их по существу и экономической реальности, а не только исходя из юридической формы.

Такой подход предупреждает абсолютизацию юридической трактовки событий, отображаемых в бухгалтерском учёте, поскольку содержание операций и других событий не всегда адекватно, что вытекает из их юридической (установленной) формы [7].

«Юридические определения и понятия могут оказаться не такими уж и полезными при формировании бухгалтерского определения активов, поскольку для учётных целей экономическая

сущность операции первична перед её юридической формой», – отмечают Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Как утверждал Джон Каннинг, «основной критерий при определении, является ли конкретный объект активом или не является, носит скорее экономический характер, чем юридический» [8; ст. 267].

Ряд российских учёных (в частности, Сорокин С., Григорян М. и др.) также поддерживают разграничение экономического содержания и юридической формы собственности [10; 11].

По словам Сорокина С.Ф., в теории собственности необходимо чётко различать правовые формы и реальные экономические отношения собственности (так называемой экономической собственности). По его мнению, понятие права в отношении собственности (правомочия владения, пользования и распоряжения) только юридически фиксируют фактическое экономическое присвоение [10; ст. 15].

Экономическая собственность формируется не правовым титулом, а через реальное производство. В правовых актах закреплены объекты экономической деятельности и те возможности, которые открыты перед собственником. Они ограничены от вмешательства других субъектов. «Экономический владелец проявляется тогда, когда он начинает хозяйствование, ведёт присвоение вещества природы, используя в полной мере потенциал, заложенный в средствах производства, привлекая трудовые и интеллектуальные ресурсы» [10; ст. 17].

Иначе говоря, экономический владелец появляется тогда, когда по-хозяйски присваивает через производство его факторы и результаты.

Отсюда следует, что узаконенный, юридически оформленный владелец – далеко не всегда является настоящим экономическим собственником. Экономическая собственность существует там, где она реализуется. Формы её реализации – это присвоение доходов от средств производства и участие в управлении производством [10; ст. 19].

Итак, опять же речь идёт об управлении имуществом, собственностью, о контроле над создаваемыми и получаемыми экономическими выгодами, над использованием ресурса, а не над самым ресурсом.

На современном этапе в различных странах вопрос указанных приоритетов решается неодинаково.

Например, в США актив, взятый в финансовую аренду, признаётся объектом основных средств предприятия. Во Франции это запрещено, а в Германии национальные стандарты вообще не освещают эту тему. В Польше Закон «О бухгалтерском учёте» непосредственно при определении основных средств раскрывает вопросы относительно аренды [7; 375-377].

В 1976 г. Управление стандартизации финансового учёта выпустило постановление, согласно которому с 1977 г. стали разграничивать «настоящую аренду» и «покупку с помощью аренды». В большинстве стран капитализация аренды предусмотрена только в том случае, когда договором заранее предусмотрен выкуп арендованного имущества. Арендатор уже с начала срока аренды заранее считает себя его юридическим владельцем. Но, во-первых, отечественное законодательство не предусматривает возможность перехода права собственности на основании договора аренды. Во-вторых, при таких условиях аренда выступает как покупка в рассрочку, а это нарушает самую экономическую сущность аренды.

Как уже отмечалось, экономическая сущность аренды основывается именно на юридическом разграничении собственности и пользования. Итак, относительно аренды можно заключить, что именно юридическая форма определяет экономическое содержание операции. Это показывает, что применение принципа преваляирования сущности над формой вообще не всегда целесообразно. В концептуальных основах учёта различных зарубежных бухгалтерских организаций данный принцип ложится в основу только АИСПА (Американского института присяжных бухгалтеров) [8; ст. 197].

В Греции, Дании, Италии, Германии применяется юридическая концепция учёта и соответственно доминирует правовая форма операции. Арендованное имущество не включается в состав актива баланса арендатора.

Российское и Белорусское законодательство предоставляет арендатору и арендодателю право выбора, у кого из них на балансе будет учитываться арендованное имущество. Но такой порядок учёта не согласуется с отечественным правовым полем, поэтому нецелесообразен.

Заимствование норм международных стандартов в основном продиктовано американской практикой учёта и не учитывает наличия в отечественной учётной системе забалансового учёта. Ведь именно для таких экономических ресурсов, как арендованные, предусмотрены специальные забалансовые счета.

Благодаря забалансовому учёту, обеспечивается реальное отражение экономического состояния предприятия, поскольку отделяется имущество, не принадлежащее предприятию, но использование которого сказывается на финансовых результатах предприятия. Кроме того, ведение забалансового учёта обеспечивает наблюдение за сохранностью активов, принадлежащих другим предприятиям, и даёт возможность контролировать законность использования документов особо важного назначения. Суммы, признанные в забалансовом учёте, являются результатом возможных (будущих) изменений имущественного положения предприятия или тех, что произошли (отражённых в балансовом учёте), этим устанавливается связь забалансового учёта с балансовым. Забалансовое наблюдение осуществляется по требованию законодательства, поэтому имеет юридическое значение.

В западноевропейской и американской системах учёта забалансовые счета не используются.

Наличие же в отечественном бухгалтерском учёте забалансовых счетов соответствует самым строгим правилам теории бухгалтерского учёта [7; ст. 328-331].

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Принимая во внимание рассмотренные аспекты исследуемой темы, можно сделать следующие выводы. Отечественная экономическая система функционирует строго в правовых рамках, что обуславливает существенное юридическое влияние на отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учёте.

С принятием Закона «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности», утверждением Плана счетов бухгалтерского учёта активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, а также национальных стандартов бухгалтерского учёта был начат процесс трансформации национальной системы бухгалтерского учёта и, в частности,

арендных операций в соответствии с требованиями международных стандартов бухгалтерского учёта. При этом отечественная практика в процессе реформирования вместе с заимствованием зарубежных подходов к построению учёта сохранила элементы предыдущего, исторически сложившегося опыта – наличием забалансового учёта, назначение которого как раз и заключается в разграничении юридически собственного имущества и имущества, которое используется, но принадлежит другим. При таких условиях все арендованные объекты должны отражаться на балансовых счетах арендодателя, а у арендатора – в забалансовом учёте.

Таким образом, проведенное исследование концептуальных положений учёта арендных операций по принципу экономической и юридической собственности, а также национальных особенностей правового поля показало целесообразность распространения методических основ учёта арендованных объектов только на забалансовых счетах на все виды аренды.

Такой подход обеспечивает отображение реального экономического состояния предприятия, поскольку отделяется имущество, не принадлежащее предприятию, но использование которого сказывается на его финансовых результатах. Отражение в балансе только тех ценностей, которые находятся в юридической собственности предприятия, способствуют наиболее точной оценке финансового состояния предприятия, особенно его ликвидности и платёжеспособности.

Список использованных источников

1. Єфімова Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Єфімова. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 512 с.
2. Ришар Ж. Бухгалтерский учёт: теория и практика / Ж. Ришар; пер. с фр.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
3. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчётности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн: пер. с англ., науч. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV, зі змінами та доповненнями.

5. Бондар О.В. Проблеми капіталізації витрат за лізингом необоротних активів / О.В. Бондар // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 20-25.

6. О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности: закон Донецкой Народной Республики № 14–ІНС от 27.02.2015 г.

7. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учёта: учебник / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1999. – 63 с.

8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, Я.В. Соколов та ін. – Житомир: СП «Рута», 2002. – 660 с.

9. Григорян Г.М. Собственность: история и современность / Г.М. Григорян. – Харьков: ХГЭУ, 2002. – 190 с.

10. Сорокин С.Ф. Экономика и собственность / С.Ф. Сорокин. – Саранск: Изд-во Мордовского ун-та, 2001. – 378 с.

УДК 336.7

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Евсеенко В.А.,

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

Сомик А.Н.,

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

Рассмотрены теоретические аспекты формирования системы управления денежными потоками. Обоснована необходимость анализа денежных потоков и охарактеризованы прямой и косвенный методы его осуществления. Исследованы основные методы контроля и оптимизации, определены направления усовершенствования процесса управления денежными потоками предприятия.

Ключевые слова: денежные потоки, прямой и косвенный методы анализа денежных потоков, методы оптимизации денежных потоков, контроль и управление денежными потоками.

The theoretical aspects of the cash flow management system formation are considered. The necessity of cash flow analysis is substantiated and the direct and indirect methods of its implementation are characterized. The main methods of optimization are investigated and directions of improvement of management of cash flows of the enterprise are defined.

Keywords: cash flows, direct and indirect methods of cash flow analysis, methods of cash flow optimization, control and cash management.

Постановка задачи. Современное состояние рыночных отношений в Донецкой Народной Республике характеризуется динамичностью и непредсказуемостью процессов и явлений, постоянными изменениями во внутренней и во внешней среде функционирования субъектов хозяйствования. Это подчёркивает важность поддержания жизнедеятельности предприятий в текущем периоде и обеспечения финансового равновесия на долгосрочную перспективу. В сложившейся ситуации возрастает необходимость улучшения некоторых аспектов финансового управления, учитывающих взаимодействие рыночной среды и производителей, а также недостаточную координацию процессов оперативного и стратегического планирования и контроля на предприятии, в первую очередь, в управлении денежными потоками. Это предусматривает внедрение системы управления предприятием, основанной на принципах контроля денежных потоков.

Анализ последних исследований и публикаций. Весомый вклад в развитие теоретических и практических аспектов анализа и контроля денежных потоков осуществили такие зарубежные и отечественные ученые: Э.А. Аренс, Дж. К. Лоббек, М.Т. Белуха, Ф.Ф. Бутинец, Н.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук и многие другие. В то же время отдельные вопросы организации и методики анализа и контроля денежных потоков на предприятии требуют дальнейших исследований.

Актуальность. Эффективность работы предприятия полностью зависит от организации и системы управления денежными потоками. Эта система создаётся для обеспечения выполнения краткосрочных и стратегических планов предприятия, поддержания платёжеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования активов и источников их

формирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности. От качества управления денежными потоками зависит не только устойчивость и эффективность работы предприятия, но и способность к будущему развитию, достижению финансового успеха в долгосрочной перспективе. Поэтому исследования вопросов управления денежными потоками являются первоочередными и весьма актуальными.

Цель статьи – исследование теоретических аспектов анализа и оптимизации денежных потоков предприятия в формировании системы управления.

Изложение основного материала. Залог эффективного управления денежными потоками – правильно построенный анализ денежных поступлений и расходов. Анализ денежных потоков является одним из ключевых моментов анализа финансового состояния предприятия, поскольку именно через анализ удаётся выяснить, способно ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении предприятия было достаточное количество денежных средств. Процесс управления денежными потоками предприятия последовательно охватывает основные этапы, представленные на рис. 1.

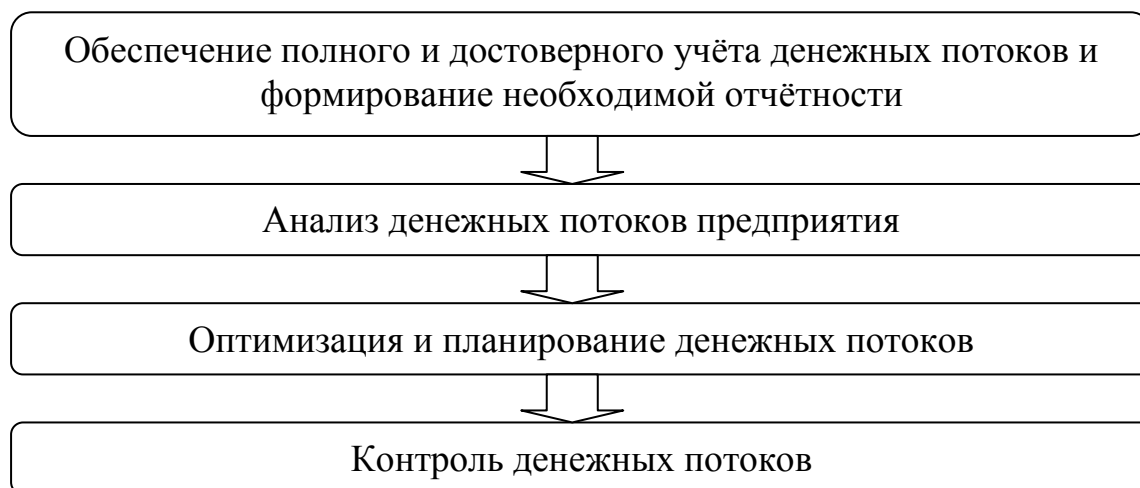


Рис. 1. Основные этапы управления денежными потоками предприятия

Основная цель этапа обеспечения полного и достоверного учёта денежных потоков предприятия – формирование отчёта о

движении денежных средств предприятия (форма № 3). Осуществление этого этапа призвано реализовать принцип информативной вероятности для проведения следующих этапов управления денежными потоками, а именно: анализа, оптимизации, планирования и контроля денежных потоков [1].

Для повышения эффективности управления экономической деятельностью предприятий необходимо усовершенствовать теоретические и методологические положения и выработать практические рекомендации по учёту и анализу наличных денежных средств [2].

В настоящее время чрезвычайно важным становится мониторинг движения денежных средств в режиме реального времени. Обеспечить выполнение этой задачи возможно только при использовании оперативной (в виде первичных документов) и текущей аналитической информации (по данным регистров текущего учёта). Для обеспечения нужд текущего управления в денежных средствах финансовому менеджеру необходимо иметь информацию о характере соотношения между оборотами соответствующих счетов бухгалтерского учёта как потоков хозяйственных операций, выделенных соответствующим образом. Показатели потоков являются менее инерционными, чем показатели сальдо в системе текущего управления.

Более репрезентативной и уместной для текущего управления денежными потоками будет информация не только относительно периода оборота каждого их вида, но и оценка тенденций их ликвидности, рассчитанная на основании показателей, представленных в табл. 1.

Таблица 1

Оценка тенденций ликвидности денежных потоков
предприятия [3]

Показатель	Уровень показателя	Динамика показателя
Коэффициент синхронности потока денежных средств	Сбалансированность поступлений и расходований денежных средств хозяйствующего субъекта и возможность текущего обслуживания текущих обязательств	Чем больше его значение, тем более ликвидным является предприятие

Окончание табл. 1

Показатель	Уровень показателя	Динамика показателя
Коэффициент деловой активности денежного потока	Возможность оценить, сколько рублей дохода приносит 1 руб. валового денежного потока, дебетовых и кредитовых оборотов денежных средств и их эквивалентов	Положительной тенденцией является рост его уровня
Достаточность денежного потока (чистый денежный поток)	Поступление денежных средств превышает их расходование и может обслуживать поток обязательств предприятия, а также аккумулироваться для обслуживания его текущих и стратегических потребностей	Значение показателя выше единицы
Коэффициент соотношения чистого денежного потока и потока обязательств	Уровень ликвидности обязательств за счёт чистого денежного потока	Положительно оценивается тенденция к росту этого показателя

Оценка тенденций предложенных показателей позволяет определить динамику задействованных в операционном цикле счетов денежных средств и обеспечивает необходимой информацией систему текущего и стратегического менеджмента относительно поведения денежных потоков в режиме реального времени.

В процессе анализа движения денежных средств используются прямой и косвенный методы его осуществления. Прямой метод основан на вычислении положительного денежного потока, который состоит из выручки от реализации продукции, работ и услуг, полученных авансов, и отрицательного денежного потока, связанного с оплатой счетов поставщиков, возвратом полученных краткосрочных займов; при этом исходным элементом является выручка.

При использовании прямого метода расчёта денежных потоков используются непосредственные данные бухгалтерского учёта и отчётности, характеризующие поступление и расходование денежных средств в разрезе отдельных видов хозяйственной деятельности и по предприятию в целом.

Косвенный метод анализа денежного потока предприятия основан на идентификации и учёте операций, связанных с движением денежных средств и других статей баланса, а также на последовательной корректировке чистой прибыли; при этом исходным элементом является прибыль.

В отличие от прямого метода, использующего учётные данные о денежных потоках, косвенный метод рассматривает не только статьи денежных средств, но и статьи активов и пассивов, изменение которых влияет на финансовые потоки предприятия. Анализ движения денежных средств косвенным методом начинается с оценки состояния активов и их источников по бухгалтерскому балансу. Следующим шагом является постатейный анализ влияния каждой позиции активов и пассивов на состояние денежных источников и чистой прибыли предприятия. При сравнительном анализе финансового результата и состояния денежных средств учитывается то, как отразилось на доходах фактическое поступление денег [4].

Преимущества и недостатки методов оценивания движения денежных потоков представлены в табл. 2.

По мнению В.В. Бочарова, кроме прямого и косвенного методов определения величины денежных средств, существует метод ликвидного денежного потока, который позволяет оперативно рассчитать денежные потоки на предприятии [5].

Ликвидный денежный поток может быть использован для экспресс-диагностики финансового состояния предприятия. Расчёт ликвидного денежного потока можно производить по показателям денежных потоков и остаткам средств на счетах [6].

Таким образом, прямой метод направлен на получение данных, характеризующих как валовый, так и чистый поток средств предприятия в отчётном периоде. Косвенный метод, с аналитической точки зрения, позволяет объяснить причины расхождений между финансовыми результатами и свободными остатками наличности [7]. Следует отметить, что такой вид анализа приобретает всё большее значение и распространение в современных условиях хозяйствования предприятий и определяет актуальность дальнейшей разработки конкретных практических аспектов его организации.

Управление денежными потоками представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств и организацией их оборота, направленных на обеспечение финансового равновесия предприятия и его устойчивого роста [8].

Таблица 2

Преимущества и недостатки методов оценки движения денежных потоков

Прямой метод	Косвенный метод
<i>Преимущества</i>	
1. Позволяет получить информацию о структуре текущих денежных средств и реальных выплат предприятия. 2. Подходит для нужд краткосрочного финансового планирования и расчёта прибылей (убытков) внутренними пользователями. 3. Лишен неточностей. 4. Информацию о денежных потоках можно использовать в управлении предприятием и контроле над уровнем ликвидности. 5. Относительная простота расчётных операций	1. Позволяет проследить трансформацию чистой прибыли в чистый денежный поток от операционной деятельности. 2. Существующие методы ведения учёта направлены на применение принципа начислений доходов и расходов. 3. Примерный отчёт может быть составлен на базе годовой отчетности предприятия
<i>Недостатки</i>	
1. Невозможность выделить денежные потоки от операционной деятельности внутри отдельных подразделений предприятия, которые не находятся на отдельном балансе. 2. Предприятия не имеют возможности выявить причины проблем в образовании денежных потоков	1. Значительная трудоёмкость применения. 2. Поступление денежных средств в виде выручки от реализации и текущие денежные расходы на операционную деятельность упускаются из поля зрения

В процессе управления денежными потоками предприятия их оптимизация занимает ведущее место. Процесс оптимизации денежных потоков предприятия должен быть направлен на

сбалансированность входящих и исходящих денежных потоков. Выделяют три группы методов оптимизации денежных потоков:

- 1) методы оптимизации по объёмам,
- 2) методы оптимизации во времени,
- 3) методы максимизации чистого денежного потока.

Методы оптимизации по объёмам включают привлечение стратегических инвесторов с целью увеличения объёма собственного капитала, проведения дополнительной эмиссии акций, привлечения льготных кредитов, продажу части финансовых инвестиционных инструментов и сдачу в аренду неиспользуемых оборудования и зданий.

Методы оптимизации во времени предусматривают разработку графиков налоговых платежей, закупки сырья, материалов и уравнивания их со сроками реализации продукции, установления порядка расчётных операций.

Применение методов максимизации чистого денежного потока способствует повышению эффективности использования ресурсов и ускорению финансового цикла предприятия [9].

Не менее важной задачей оптимизации денежных потоков является поиск резервов ускорения оборачиваемости денежных активов. К ним можно отнести: уменьшение, а в перспективе и отказ от образования дебиторской задолженности; ускорение времени инкассации средств, что будет способствовать сокращению остатка денежных средств в кассе; сокращение случаев и объёмов расчётов наличными, обеспечение уменьшения сроков пользования собственными денежными активами [10].

Реализация данных направлений оптимизации денежных потоков на предпринимательском уровне требует осуществления соответствующих мероприятий по совершенствованию фискальной политики, в частности, снижения налогового давления и максимального упрощения процедур налогового администрирования; модернизации и структурной перестройки производственного потенциала, снижения его энерго- и материалоёмкости и поддержки производства за счёт стимулирования платёжеспособного спроса населения [11].

Следующим этапом в процессе управления денежными потоками предприятия является контроль – один из самых ответственных процессов управления предприятием, который

касается любой сферы его деятельности и позволяет избежать непредвиденных расходов и финансовых долгов. Контроль – процесс обеспечения достижения предприятием своих целей. Процесс контроля состоит из установления стандартов, измерения фактически достигнутых результатов и осуществления корректировки.

Существуют три основных типа контроля: *предварительный* (превентивный), *текущий* (оперативный) и *завершающий* (последующий). Обобщение существующих научных подходов к определению предварительного, оперативного и последующего контроля и понимания их места в процессе учёта позволили конкретизировать данные понятия [12]:

1) предварительный контроль – комплекс процедур, выполняемых до начала осуществления определённого этапа учётного процесса с целью предупреждения незаконных и экономически нецелесообразных действий;

2) оперативный контроль – комплекс процедур, выполняемых при осуществлении определённого этапа с целью выявления и оперативного устранения негативных отклонений;

3) завершающий контроль – комплекс процедур, выполняемых после завершения определённого этапа учётного процесса с целью информирования руководителей соответствующих рангов и уровней обо всех выявленных негативных отклонениях.

Разграничение этих видов контроля связано со спецификой механизма их осуществления; выполняемыми функциями, а также субъектами проведения и объектами применения.

Наиболее информативным является завершающий контроль, поскольку после получения определённого результата можно сравнить его с желаемым, определив успешность выполнения поставленной задачи. После этого определяются размеры вознаграждений непосредственным исполнителям и обеспечивается обратная связь с руководством. Именно завершающий контроль занимает наибольший удельный вес в общей системе контроля. Осуществляется он в большей степени при проведении комплексных ревизий, проверок финансовой отчётности.

Наиболее экономичным в этом случае является предварительный контроль, предназначенный для предупреждения потенциальных проблем. Наиболее дорогим и трудоёмким, но в то же время и наиболее эффективным является оперативный контроль, который позволяет оперативно корректировать выявление отклонения, не ожидая возникновения отрицательного результата. Информация, полученная вследствие осуществления такого контроля, обладает достаточной степенью надёжности, одновременно являясь максимально релевантной [13].

Работа механизма контроля заключается в реализации формально установленных процедур контроля, которые преследуют такие основные цели: определение так называемых «точек контроля» для оценки различных аспектов контролируемого процесса и установление контролируемых параметров объектов контроля; выбор типов, методов и процедур проведения контроля. Но субъекты хозяйствования различных отраслей и форм собственности активно эволюционируют, постоянно формируя новые информационные взаимосвязи, которые возникают, развиваются и исчезают, формируя после себя сотни и тысячи новых. Руководству в соответствии с этим требуется рост интеллектуализации контроля. Это проявляется не только в устранении выявленной проблемы, но и в обеспечении предпосылок для её недопущения в будущем; не просто в достижении положительного результата после осуществления всех контрольных процедур, а (и это главное) в его оптимизации [14].

Наметилась устойчивая тенденция перехода от традиционной системы контроля, при которой цикл завершается на этапе формирования выводов и рекомендаций, к новейшей – контроль продолжается вплоть до момента достижения объектом своих оптимальных параметров. Как следствие, изменяются первичные задачи, которые стоят перед проверяющим при осуществлении активного контроля (табл. 3).

При переходе от «пассивной» (традиционной) к «активной» (новейшей) системе контроля предприятие получит эффективное перераспределение функциональных обязанностей и ответственности между руководством и контролёром, возможность оперирования более качественной информацией относительно конкретных хозяйственных процессов и явлений.

Таблица 3

Трансформация задач контроля над наличием и движением денежных средств [15]

Задачи «пассивного» контроля	Задачи «активного» контроля
Установление достоверности данных относительно наличия и движения денежных средств	Выявление экономической целесообразности осуществления операций с денежными средствами

Окончание табл. 3

Установление полноты и своевременности отражения информации о движении денежных средств в первичных, сводных документах и учётных регистрах	Регулирование и перенаправление информационных потоков о наличии и движении денежных средств с целью решения задачи максимизации полноты и достоверности генерируемых данных наряду с минимизацией информационного пресса на руководителей различных звеньев управления
Установление правильности ведения учёта денежных средств согласно действующему законодательству и утверждённой учётной политике	Корректировка методики учёта денежных средств в пределах правового поля с учётом тенденций изменения информационных потребностей пользователей
Проверка соблюдения состояния расчётно-платёжной дисциплины	Модификация и совершенствование существующих на предприятии систем доступа, авторизации и т.п. с целью предупреждения возможных хищений
Установление достоверности отображения остатков денежных средств в финансовой и управленческой отчётности предприятия	Перераспределение и оптимизация функциональных обязанностей структурных подразделений предприятия с целью максимально эффективного формирования и своевременного предоставления отчётных форм заинтересованным лицам

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок. Анализ имеющихся методологических подходов к оценке денежных потоков предприятий позволяет выявить преимущества и недостатки, что определяет целесообразность их использования в зависимости от поставленных целей и задач его осуществления. Доказана необходимость оптимизации денежных потоков и предложены направления её проведения путём: совершенствования технологии

финансовых расчётов и системы учёта; повышения точности их прогнозирования; поиска альтернативных источников ликвидности и повышения эффективности использования денежных средств.

Внедрение системы активного контроля на предприятии в целом и на участке учёта денежных средств в частности должно стать не только основой формирования информационной базы для принятия руководством рациональных управленческих решений, но и инструментом направления менеджеров в русло единственно правильного решения.

Список использованных источников

1. Таций И.В. Анализ денежных потоков предприятия / И.В. Таций // Вестник Луганского национального университета имени В. Даля. – 2014. – № 1(208). – С. 150-153.

2. Маевская Е.Б. Стратегический анализ и бюджетирование денежных потоков коммерческих организаций: монография / Е.Б. Маевская. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 110 с.

3. Информационные технологии и моделирование бизнес-процессов: учебное пособие / О.М. Томашевский, Г.Г. Цигелик, М.Б. Ветер, В.И. Дудук. – Киев: ЦУЛ, 2012. – 296 с.

4. Завора Т.М. Особливості управління грошовими потоками підприємства з метою підтримки його ефективної фінансово-господарської діяльності / Т.М. Завора, О.С. Берест // Перспективи економічного зростання та інноваційного розвитку країн: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної наук.-практ. конференції. – Одеса: Центр економічних досліджень та розвитку (ЦЕДР), 2014. – Ч. 2. – С. 26-29.

5. Бочаров В.В. Финансовый анализ: краткий курс. 2-е изд. / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2012. – 240 с.

6. Кошельок Г.В. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства за допомогою ліквідного грошового потоку / Г.В. Кошельок // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: матеріали II Міжнародної наук.-практ. конференції 26-27 вересня 2013 р. – Одеса: Атлант, 2013. – С. 213-214.

7. Заремба Е.М. Денежные потоки предприятия: сущность и классификация / Е.М. Заремба // Проблемы теории и методологии

бухгалтерского учёта, контроля и анализа. – 2012. – № 2 (23). – С. 87-92.

8. Економічний аналіз: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2013. – 680 с.

1. Чернов В.А. Оценка качества финансирования хозяйственной деятельности на основе анализа денежных потоков / В.А. Чернов, О.В. Ломтева // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 6. – С. 271-283.

2. Гудзь Ю.А. Анализ денежных потоков предприятия при формировании стратегии роста экономического потенциала / Ю.А. Гудзь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbuu.gov.ua>.

3. Слиняков Ю.В. Особенности формирования, становления и развития контроллинга в деятельности предпринимательских организаций / Ю.В. Слиняков // Вестник университета. – 2012. – № 9 (1). – С. 52-56.

12. Дорожкина Г.М. Формирование стратегии внутреннего контроля предприятия / Г.М. Дорожкина, Л.В. Ризниченко, О.В. Михно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbuu.gov.ua>.

13. Рогуленко Т.М. Теория системности научного познания экономических процессов и её роль в развитии контроля управления компанией как социально-экономической системы / Т.М. Рогуленко // Вестник университета. – 2014. – № 3. – С. 173-177.

14. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 336 с.

15. Теслюк Н.П. Организация контроля над денежными средствами и их эквивалентами, интегрированного в систему управленческого учёта / Н.П. Теслюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbuu.gov.ua>.

УДК 330.53: 658.532

УЧЁТ И КОНТРОЛЛИНГ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одинцова Н.А.,

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

Бердник Б.В., Дудченко В.В.,

*магистранты направления подготовки «Финансы и кредит»
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье рассмотрена экономическая сущность учёта и контроля финансовых результатов, их понятие и роль в системе управления предприятием.

***Ключевые слова:** контроллинг, учёт, финансовое состояние, финансовый менеджмент, финансовые показатели.*

The article considers the economic essence of accounting and controlling financial results, their concept and role in the enterprise management system.

***Keywords:** controlling, accounting, financial condition, financial management, financial indicators.*

Постановка задачи. В рыночной экономике все хозяйствующие субъекты нуждаются в гибком и быстром реагировании на изменчивость окружающей среды для формирования своей долгосрочной конкурентной политики и стратегий. Проблема информатизации стратегического управления в процессе принятия управленческих решений выходит на первый план. Общие функции управления образуют единое интегрированное экономическое информационное пространство, которое полностью соответствует концепции стратегического контроля.

Анализ последних исследований и публикаций. В трудах таких авторов, как Э. Майер, Х.Й Фольмут, Н.Г. Данилочкина широко рассматривается понятие контроллинга на предприятии, его сущность и эффективное применение для достижения тактических и стратегических целей [2].

Актуальность проблемы исследуемой статьи определяется тем, что контроль необходим в условиях финансового кризиса,

поскольку эта система включает в себя анализ сценариев развития предприятия, способствует подготовке альтернативного плана действий по вариантам и строит систему показателей производительности. Участвует в разработке общего бюджета, координирует деятельность элементов системы с целью своевременного выявления проблем, возникающих на предприятии, корректировки управленческих решений для обеспечения стабильного финансового состояния и выявления недостатков и узких мест в деятельности предприятия.

Цель исследования – сформулировать и разработать рекомендации, направленные на создание современной концепции управления предприятием, включая его доходы и расходы.

Изложение основного исследовательского материала. Любая деятельность, осуществляемая внутри предприятия, представляет собой определённые отношения между сотрудниками, цель которых – преобразование существующих ресурсов в желаемый продукт.

Основной задачей управления является взаимодействие сотрудников, которое обеспечивается эффективной и целенаправленной организацией их усилий. Регулирование организации подразделяется на два направления: *первое* – поддержание существующей ситуации и *второе* – её улучшение.

Адаптивность предприятия к условиям окружающей среды – это то, от чего напрямую зависит эффективность работы предприятия, а эффективность развития зависит от возможности взаимодействия предприятия с внешней средой в будущем. Управление предприятием необходимо адаптировать к условиям окружающей среды [1].

Стратегия предприятия – разработка последовательных действий в зависимости от условий изменяющейся внешней среды. Особое внимание уделяется совокупности стратегических ресурсов, а контроль над стратегическими ресурсами может значительно снизить зависимость компании от внешней среды.

Таким образом, основными стратегическими альтернативами развития предприятия являются стратегии концентрированного, комплексного и диверсифицированного роста.

Способность предприятия иметь преимущество среди конкурентов в долгосрочной перспективе зависит от осознанного выбора направления развития, которое является прерогативой стратегической сферы управления [3].

Для поддержания различных функций бухгалтерского учёта, обеспечения долговременного существования экономической системы предприятия, а также в условиях неопределённости и динамичности экономической среды необходимо использовать контроллинг, что является конкурентным преимуществом [4] ,

Наиболее важная особенность системы контроллинга – её управленческая направленность, главной задачей которой является предоставление руководству информации о текущей ситуации на предприятии, возможном будущем развитии и подготовке вариантов развития ситуации в ходе корректирующих действий.

Для более существенного понимания разницы между стратегическим и операционным контроллингом предлагается рассмотреть табл. 1.

Таблица 1

Особенности операционного и стратегического контроллинга

Признак	Стратегическое планирование	Оперативное планирование
Иерархические ступени	Институциональный уровень (высшее руководство)	Все уровни управления, главным из которых выступает управленческий уровень
Неопределённость	Существенно больше	Существенно меньше
Вид проблем	Большая часть проблем не имеет организованной структуры	Структура организованная
Временной горизонт	Долгосрочная перспектива	Кратко- и среднесрочная перспектива
Необходимая информация	Внешняя среда	Внутренняя среда предприятия
Альтернативы планов	Диапазон альтернатив обширен	Диапазон менее обширен

Окончание табл. 1

Охват	Сосредоточение на единичных значимых позициях	Включает все без исключения позиции на предприятии
Степень детализации	Низкая	Высокая
Основные контролируемые величины	Рост доли рынка и т. д.	Прибыль, рентабельность, ликвидность

Многие авторы по-разному интерпретируют определение контроллинга. Например, Р. Манн и Э. Майер дают следующее определение этой концепции: «Контроллинг является функционально отдельным направлением экономической работы, связанной с финансово-экономической функцией в управлении, для принятия оперативных и стратегических управленческих решений» (табл. 2).

Таблица 2

Подходы к определению понятия «контроллинг»

Автор	Определение
Н.Г. Данилочкина	«Контроллинг» – это функционально и организационно отдельная линия экономической работы на предприятии, связанная с внедрением функции финансового и экономического комментирования при принятии оперативных и стратегических управленческих решений»
Х.Й. Фольмут	Контроллинг – целостная концепция экономического управления предприятием
Э. Майер	Контроллинг – это учёт и контроль на предприятии или в основной бизнес-единице. Контроллинг является руководящей концепцией для эффективного управления фирмой и обеспечения её долгосрочного существования
О.И. Лаврушин	Контроллинг – система управления затратами
В.Б. Ивашкевич	Контроллинг – это система управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности компании, т.е. экономически, с определённой степенью обусловленности и ограниченности, как система управления прибылью предприятия

Чтобы лучше понять существенную разницу между учётом и контроллингом, предлагается рассмотреть их целевое назначение (табл. 3).

Таблица 3

Цели контроллинга и управленческого учёта

Цели контроллинга	Цели управленческого учёта
Оказание помощи руководителям предприятия в решении проблем	Оказание информативной помощи управляющим
Достижение целей предприятия	Контроль и прогнозирование расходов
Содействие в разработке рациональной политики управленческого сегмента предприятия	Поиск наиболее результативных путей развития предприятия
Идентификация проблем и управление подразделениями экономических служб предприятия	Принятие оперативных управленческих решений
Управление прибылью	Выработка эффективных решений при недостатке информации

В основе контроллингового цикла лежат следующие процессы, представленные на рис. 1.

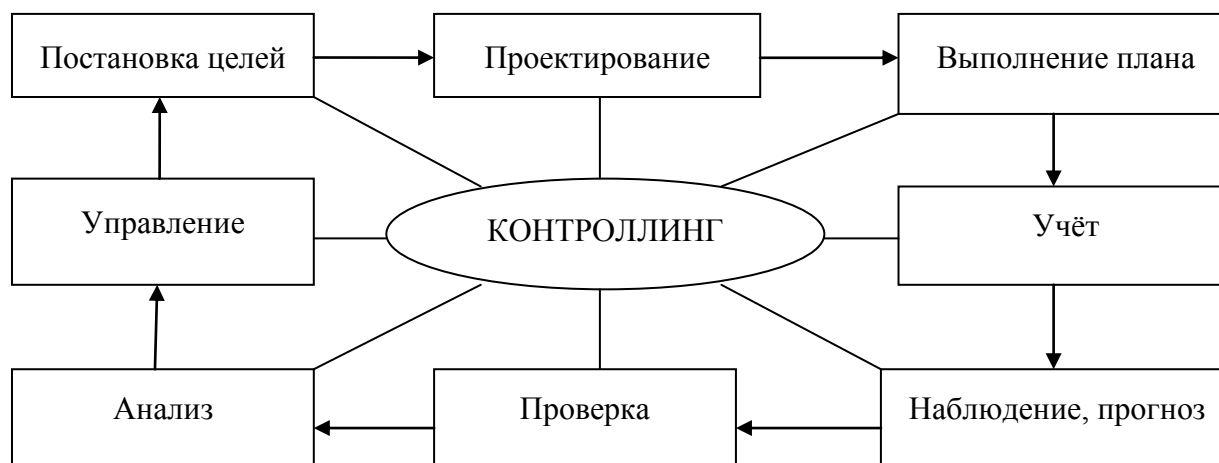


Рис. 1 Структура цикла контроллинга

На современном этапе любое предприятие испытывает определённые финансовые трудности. Многие руководители бизнеса часто используют различные методы, найденные с

помощью проб и ошибок. Но есть также ситуации, в которых эти методы не работают. Следовательно, необходимо создать новую, более эффективную методологию управления финансовым состоянием предприятия.

При разработке новой системы управления необходимо непосредственно уделять первоочередное внимание финансовой информации, поскольку именно эта система является основой для всех последующих «слоёв», будь-то инструменты оперативного или стратегического управления. Без надёжной и достоверной финансовой информации невозможно создать эффективную систему управления.

В результате изучения различных концепций финансового анализа были определены наиболее популярные и универсальные концепции. Это концепции ROI (Return On Investment), ROE (Return on Common Equity) и концепция финансового рычага.

Конструкция системы определялась исходной информацией для выбранных индикаторов. Здесь мы видим комбинацию из четырёх ключевых значений: активы предприятия, собственный капитал, оборот и чистую прибыль. Таким образом, все эти показатели соответствовали строгой геометрической фигуре – треугольнику. Исходя из цели, было предложено название «финансового треугольника» контроллинга (рис. 2).

В приведённом треугольнике финансовых показателей каждое значение связано с другой отдельной линией и представляет собой сбалансированную систему финансовых показателей. Эти строки показывают отношения каждого из этих значений. Отношение чистой прибыли к активам, собственному капиталу и обороту определяют следующие коэффициенты рентабельности:

ROS (Return on Sales) – рентабельность продаж.

ROA (Return on Assets) – чистая рентабельность активов. Важно, чтобы доходность активов была не ниже средней процентной ставки банка по возврату перевода средств в управление.

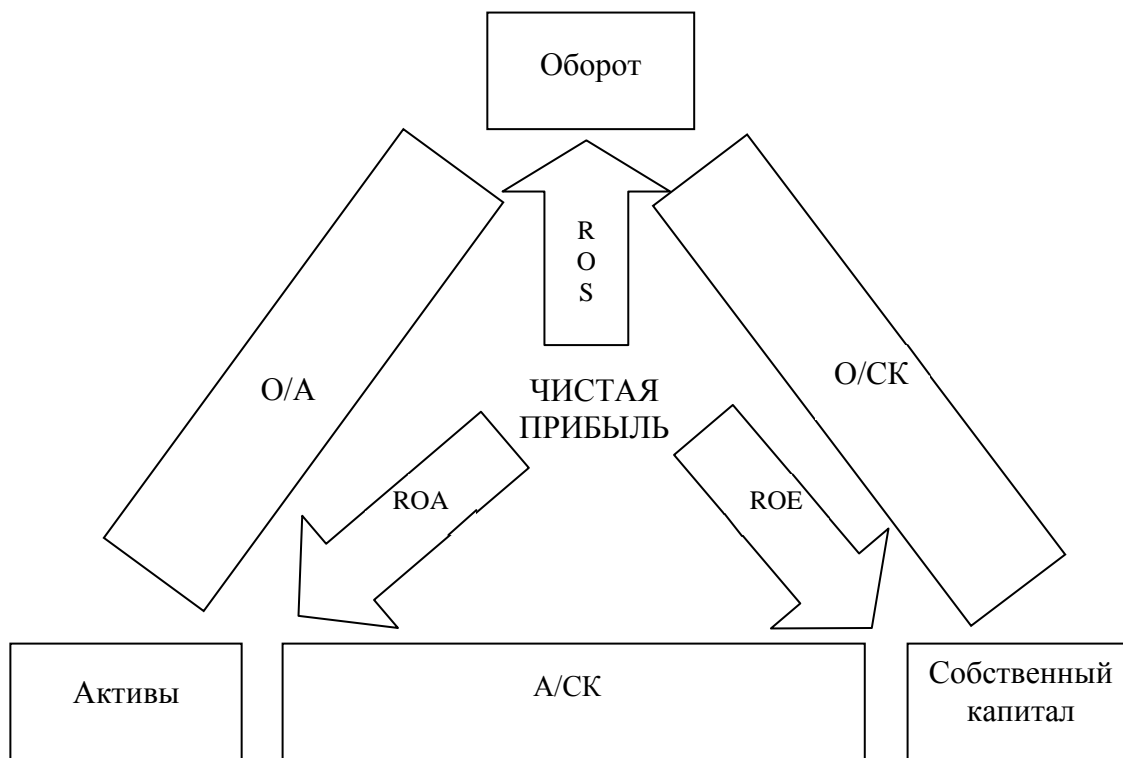


Рис. 2. «Финансовый треугольник» контроллинга

ROE (Return on Common Equity) – чистая рентабельность собственного капитала. Этот показатель представляет интерес, в первую очередь, для акционеров и владельцев предприятия, поскольку отражает эффективность их инвестиций.

Во взаимосвязи оборота с активами и капиталом формируются показатели оборота. Имея положительное значение рентабельности продаж, невозможно говорить о деловой активности предприятия, если оборачиваемость активов и капитала находится на достаточно низком уровне. Оборачиваемость активов и капитала характеризует эффективность использования имущества предприятия и капитала акционеров. Соотношение активов и капитала формирует ещё один показатель – финансовый рычаг. Эта величина очень чувствительна ко многим факторам, таким как рентабельность продаж, условия привлечения кредитных средств в производственный процесс, банковские ставки, способы выплаты процентов по кредитам за

расходы или прибыль, условия страхования кредитов и многое другое.

Таким образом, в «финансовом треугольнике» используются контрольные показатели, которые представляют интересы различных групп, вовлечённых в управление предприятием. Общая картина деятельности предприятия, представленная на рис. 2, показывает, насколько тесно взаимосвязаны интересы этих групп. Получается, что для успешного бизнеса необходимо поддерживать определённый баланс. Столкновение интересов разных групп можно решить путём достижения компромисса в рамках предложенной модели.

Универсальность «финансового треугольника» контроллинга позволяет использовать его во многих секторах экономики. Установление порядка в финансах предприятия, создание чёткой и понятной цепочки показателей, наличие однозначных связей позволяет предприятию получить необходимое преимущество, что является залогом устойчивого развития в будущем.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Благодаря системе контроля предприятие может рассчитывать на долгосрочное существование и развитие. Регулирование, контроль и достижение целей происходит в рамках системы самоуправления. Работа этой системы в заданном режиме свидетельствует о нормальном развитии предприятия. Контроллинг напрямую способствует улучшению информационных потоков на предприятии.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что предприятия, которые внедрили и применяют контроллинг в своей производственной деятельности и эффективно применяют управленческий учёт, получают огромный экономический эффект за счёт упрощения процедур принятия решений, своевременного получения информации и планирования деятельности.

Список использованных источников

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом: учебник / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 480 с.

2. Данилочкина П.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Н.Г. Данилочкина, С.В. Данилочкин, Е.А. Ананькина и др.; под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2017. – 297 с.

3. Ермолов М.О. Конкурентоспособность предприятий: учебник / М.О. Ермолов. – СПб.: Бизнес-пресса, 2007. – 271 с.

4. Манн Р. Контроллинг для начинающих: учебник / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 208 с.

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

УДК 336.225.2

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДБОРА И
ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНАХ НАЛОГОВОЙ
СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА**

Волобуева Д.С.,

ассистент кафедры финансов

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

В статье рассмотрен научно-методологический подход, с помощью которого осуществляется принятие научно обоснованных кадровых решений по организации поиска и отбора кандидатов на вакантные должности в органах налоговой системы государства.

Ключевые слова: кадровый потенциал, налоговые органы, отбор кадров, поиск кандидатов, карта компетенций, коэффициент конкордации.

The article builds a scientific and methodological approach, with the help of which the adoption of scientifically based personnel decisions on the organization of search and selection of candidates for vacant positions in the tax system of the state.

Keywords: personnel potential, tax authorities, selection of personnel, search for candidates, competency map, concordance coefficient.

Постановка задачи. В современных условиях хозяйствования Донецкой Народной Республики тезис о том, что высококвалифицированный и работоспособный персонал является одним из основных факторов эффективной работы налоговых органов, становится всё более актуальным. Особенно острой в настоящее время является проблема удовлетворения потребностей налоговых органов в персонале, комплектования его работниками, которые обладают необходимыми профессиональными и личностными характеристиками.

Анализ последних исследований и публикаций. Методологической основой представленных разработок являются научные концепции и труды отечественных и зарубежных учёных,

а именно: Ю.А. Зубарева, А.И. Шамардина, В.Д. Ногина, А.Н. Катулева, Н.А. Северцева, В.И. Ширяева, Е.В. Ширяева, А.И. Уринцова, Е.Н. Чижова, Д.Г. Сазонова, М.С. Чижова [2-8].

Актуальностью выбранной темы является то, что функция отбора персонала в настоящее время стала занимать лидирующую позицию в системе управления персоналом, её процедура стала более сложной и ответственной, а результат – более весомым. От того, насколько эффективно будет организована работа по поиску и отбору персонала, в значительной степени будет зависеть не только качество и уровень кадрового потенциала налоговых органов, но и конечные результаты их деятельности.

Цель статьи – изучение и обобщение опыта научно-методологического подхода к удовлетворению потребности в персонале, а также разработка формализованных методических рекомендаций по принятию научно обоснованных кадровых решений по организации поиска и отбора кандидатов на вакантную должность.

Изложение основного материала. Для принятия правильных решений в процессе кадрового обеспечения необходимо учесть все возможные особенности источников, средств и методов поиска и отбора работников, которые бы позволили быстрее найти и привлечь к работе необходимых специалистов.

Ситуация, которая сложилась в настоящее время в системе удовлетворения потребностей налоговых органов в персонале, значительно увеличивает важность процедуры поиска и отбора персонала с использованием новейших эффективных методик поиска лучшего кандидата. Эффективность и технология работы кадровых служб в этой сфере зависит от наличия чётких положений и инструкций, хорошо отработанной процедуры, а также обеспеченности правильно подобранными критериями и методами.

В процессе моделирования кадрового обеспечения органов налоговой системы государства был применён способ экспертной оценки. Такой способ экспертной оценки без опроса является экономичным и относительно быстрым. Для подтверждения согласованности мнений экспертов рассчитывались коэффициенты конкордации, которые в дальнейшем были оценены по критерию Пирсона [1]:

$$W = \frac{\sum_{i=1}^n (S_i - \bar{S})^2}{\frac{1}{12} \cdot m^2 \cdot (n^3 - n) - m \cdot \sum_{j=1}^u T_j} \quad (1)$$

где S_i – сумма ранговых оценок экспертов по каждому критерию;

\bar{S} – средняя сумма рангов для всех критериев;

m, n – число экспертов и критериев соответственно;

T_j – величина, учитывающая одинаковые оценки различных критериев отдельными экспертами.

При этом \bar{S} и T_j рассчитываются соответственно по следующим формулам:

$$\bar{S} = 0,5 \cdot m \cdot (n + 1) \quad (2)$$

$$T_j = \frac{1}{12} \cdot \sum_{j=1}^u (t_j^3 - t_j) \quad (3)$$

где u – число рангов с одинаковыми оценками j -го эксперта;

t_j – число оценок с одинаковыми рангами j -го эксперта.

При оценке существенности указанных коэффициентов исходили из того, что коэффициент конкордации должен приближаться к единице.

Одним из методов подтверждения существенности коэффициента конкордации является его оценка по критерию Пирсона χ^2 . Если χ^2 (расчётное) $>$ χ^2 (табличное), то коэффициент конкордации является существенным при степенях свободы $f = n - 1$ и заданном уровне значимости $\alpha = 0,01$.

Расчётное значение χ^2 определялось по формуле:

$$\chi_{\text{расч.}}^2 = w \cdot m \cdot (n - 1) \quad (4)$$

После подтверждения существенности коэффициента конкордации были определены значимость каждого критерия выбора источника поиска кандидатов. Коэффициент весомости определялся по формуле:

$$a_i = \frac{m \cdot n - S_i}{m \cdot n \cdot (n - 1)} \quad (5)$$

Удовлетворение потребности налогового органа в персонале – одна из приоритетных задач деятельности кадровой службы. Сложность его выполнения состоит в том, что оно является комплексным, а именно:

- определение перечня требований к претендентам на вакантную должность (формирование карты компетенций);
- организация поиска кандидатов на вакантную должность (определение критериев выбора и источников поиска кандидатов);
- определение методов работы с кандидатами по оценке их компетенций;
- организация отбора оптимального кандидата из совокупности претендентов.

Удовлетворение потребности в персонале обычно начинается с определения того, какой специалист необходим налоговому органу. При оценке кандидата на вакантную должность эксперт должен определить, насколько конкретный кандидат способен выполнять указанные функции. В процессе удовлетворения потребности налогового органа в персонале следует использовать карту компетенций.

Преимуществами использования карт компетенций в процессе удовлетворения потребности налогового органа в персонале являются:

- снижение субъективизма при оценке кандидатов, что является результатом наличия чётких критериев отбора;
- возможность проведения адекватного сравнения кандидатов на основе определения степени проявления конкретных компетенций по единому их перечню;
- возможность объективного сравнения как внешних, так и внутренних кандидатов на вакантные должности.

Использование карты компетенций в процессе удовлетворения потребности налогового органа в персонале повышает вероятность привлечения кандидатов, отвечающих определённым требованиям (компетенциям). За последние годы компетентностный подход активно внедряется в практику управления многих организаций, поскольку руководители понимают значимость эффективной деятельности персонала.

Итак, карта компетенций – это документ, который описывает личные характеристики работников, их способность к выполнению

тех или иных функций, реализации типов поведения и социальных ролей – так называемые компетенции с конкретными показателями их проявления в профессиональной деятельности – наиболее важные для налогового органа.

Основная проблема при формировании карты компетенций заключается в определении перечня самих компетенций, которые в дальнейшем и будут выступать критериями отбора кандидатов. Для решения этой проблемы считаем необходимым, в первую очередь, сформировать требования к набору компетенций. В общем виде они могут быть представлены следующими требованиями (в основу положены требования к критериям оценки альтернатив [2]):

- полнота – совокупность компетенций должна быть такой, при которой использование любых дополнительных компетенций не изменит результатов решения, а отклонение хотя бы одной из них – изменит результат;

- операциональность – каждая компетенция должна быть понятной для эксперта, иметь однозначный смысл;

- минимальность – набор компетенций для оценки кандидатов должен быть как можно меньше (в этом аспекте при формировании модели компетенций уместным было бы использовать кривую Парето или принцип «минимакс» – когда подобранный минимальный набор компетенций (20% от общего перечня) обеспечивает максимальную эффективность (80%) сотрудника на каждой из его должностей);

- измеримость – каждая компетенция должна допускать возможность количественного или качественного оценивания (желательно иметь возможность переводить качественные оценки в количественные показатели).

В современной научной литературе используют широкий, но недостаточно упорядоченный перечень компетенций. Это обусловлено тем, что тот или иной набор определяется целым рядом факторов (целью использования карты компетенций, уровнем квалификации разработчиков, спецификой потребности в её использовании и т.д.).

Задача разработчиков карты компетенций заключается в подборе необходимых для конкретной должности компетенций из общего перечня типовых. Известно также, что есть должности,

которые требуют от исполнителей одних и тех же качеств. Иными словами, вряд ли для каждой отдельной должности потребуются абсолютно уникальный набор компетенций, хотя в отдельных случаях может быть и такое.

Поэтому одна из основных задач при разработке карты компетенций – определить наиболее важные компетенции для каждой должности в каждом конкретном подразделении. Реализацию этой задачи ни в коем случае нельзя возлагать на работника департамента по работе с персоналом или единолично на менеджера соответствующего уровня (или подразделения). Чтобы определить действительно необходимый перечень важных компетенций, важно сформировать рабочую группу (в состав которой должны войти ведущие сотрудники и руководители структурных подразделений налоговых органов, а также менеджеры департамента по работе с персоналом).

Необходимо обратить внимание также на то, что при формировании карты компетенций недостаточно только определить перечень, но и обязательно, с помощью научных методов, определить значимость каждой компетенции. Только тогда компетенции могут стать реальными критериями для отбора кандидатов.

Определив требования к кандидатам, можно переходить к следующему этапу процесса комплектования налогового органа работниками – вербованию (набору) персонала, который позволит создать достаточный список квалифицированных претендентов для последующего отбора.

Обычно при выборе источников поиска кандидатов большинство налоговых органов интуитивно отдают предпочтение тому или иному источнику. В процессе исследования предлагается использовать определённый алгоритм решения этой задачи, который содержит несколько этапов.

Этап 1. Определение критериев выбора источников поиска кандидатов.

Анализ литературных источников позволил нам сформировать определённый перечень таких критериев, в частности: место налогового органа в иерархии власти; специализация органа, входящего в налоговую систему государства; специфика потребности в персонале; расходы, направленные на поиск

персонала; время, отводимое на поиск персонала; ситуация на рынке труда и тому подобное. Среди общего перечня нами определены основные, по нашему мнению, критерии. Большое количество значительно усложняет процедуру выбора конкретного источника, поэтому предлагаем использовать четыре, наиболее существенные. Также на этом этапе были определены значимость выбранных критериев методом экспертной оценки (характеризовался ранее).

Результаты экспертной оценки критериев выбора, коэффициенты конкордации, критерий Пирсона и весомость каждого из критериев, рассчитанные по формулам 1-5, приведены в табл. 1.

Коэффициент конкордации рассчитывался следующим образом:

$$W = \frac{648,75}{\frac{1}{12} \cdot 25^2 (4^3 - 4) - 25 \cdot 0} = 0,208 \quad (6)$$

Таблица 1

Результаты ранжирования критериев выбора источников поиска кандидатов (составлено автором)

Наименование характеристики	Условное обозначение	Результат экспертной оценки критериев выбора источников поиска кандидатов			
		Время, отводимое на поиск персонала	Расходы, направленные на поиск персонала	Специфика потребности в персонале	Место налогового органа в иерархии власти
Сумма рангов	S_i	56	65	83	87
Средняя сумма рангов	\bar{S}	72,75			
Квадрат отклонения	$(S_i - \bar{S})^2$	280,563	60,063	105,063	203,063
Коэффициент конкордации	W	0,208			
Критерий Пирсона	χ^2	15,570 > 11,345			
Коэффициент весомости критериев	a_i	0,293	0,233	0,113	0,087

Расчётное значение критерия Пирсона χ^2 соответственно будет составлять:

$$\chi_{\text{расч.1}}^2 = 0,208 \cdot 25 \cdot (4-1) = 15,57 \quad (7)$$

Как видно из расчётов, для всех критериев отбора полученное значение критерия Пирсона свидетельствуют о существенности коэффициента конкордации, поскольку расчётное значение χ^2 больше табличного, а именно: $\chi^2(\text{расчётное}) = 15,57$, что больше табличного значения $\chi^2(\text{табличное}) = 11,345$ для трёх степеней свободы и уровня значимости $\alpha = 0,01$.

Таким образом, на основе проведенной таким способом экспертной оценки мнения экспертов относительно предмета исследования оказались согласованными, для выбора источников удовлетворения потребности в персонале была определена структура критериев отбора и значимость каждого из них.

Этап 2. Выделение источников поиска кандидатов и их оценка по критериям, которые были определены в пределах предыдущего этапа 1. В теории управления персоналом существует достаточно широкий комплекс разнообразных источников поиска кандидатов. В нашем исследовании нами выделены те источники, которые чаще всего используются в отечественных компаниях:

- A1 – частные кадровые агентства;
- A2 – государственные центры занятости;
- A3 – презентации, участие в ярмарках вакансий т.д.;
- A4 – размещение объявлений в СМИ;
- A5 – неэтичные методы поиска (хедхантинг и т.п.);
- A6 – личные контакты менеджеров и сотрудников;
- A7 – внутренние источники.

На этом этапе нами оценена целесообразность использования альтернативных вариантов по выбранным критериям по 5-балльной шкале (табл. 2).

5 баллов – указанный источник поиска является наиболее приемлемым и таким, который удовлетворяет указанному критерию;

4, 3, 2 балла – указанный источник поиска кандидатов на вакансию может быть использован, но вероятность получения ожидаемого результата минимальна;

1 балл – указанный источник поиска не будет эффективным при заданных условиях.

Таблица 2

Оценка целесообразности использования различных источников поиска кандидатов на вакантную должность
(составлено автором)

Источник поиска кандидатов на вакантную должность (альтернатива)	Критерии оценки целесообразности использования источника поиска кандидатов										
	Время, отводимое на поиск		Расходы, направленные на поиск персонала			Специфика потребности в персонале			Место налогового органа в иерархии власти		
	мало	достаточно	незначительные	достаточные	значительные	потребность в специалистах низкой квалификации	потребность в специалистах высокой квалификации	потребность в менеджерах высшего звена	высшее	центральные	территориальные
A1	5	3	1	1	5	1	5	5	1	3	5
A2	5	4	2	4	4	5	3	1	5	4	3
A3	1	5	1	3	5	2	2	1	1	1	4
A4	1	5	2	4	5	2	5	3	2	4	4
A5	2	4	1	3	4	1	5	5	1	1	5
A6	4	3	5	5	5	5	4	3	5	5	5
A7	5	3	5	5	5	5	3	4	5	5	5

Далее проводим нормализацию матрицы решений для удобства использования полученных результатов оценки альтернатив по критериям (табл. 3).

В соответствии с результатами ранжирования вектор приоритетов источников поиска кандидатов на вакантную должность можно представить следующим образом:

$$A7 \rightarrow A6 \rightarrow A2 \rightarrow A1 \rightarrow A4 \rightarrow A5 \rightarrow A3.$$

То есть в сложившихся условиях наиболее целесообразным будет воспользоваться внутренними источниками или личными контактами менеджеров и сотрудников.

Таблица 3

Нормализованная матрица выбора альтернатив
(составлено автором)

Источник поиска кандидатов на вакантную должность (альтернатива)	Критерии оценки целесообразности использования источника поиска кандидатов										
	Время, отводимое на поиск		Расходы, направленные на поиск персонала			Специфика потребности в персонале			Место налогового органа в иерархии власти		
	мало	достаточно	незначительные	достаточные	значительные	потребность в специалистах низкой квалификации	потребность в специалистах высокой квалификации	потребность в менеджерах высшего звена	высшее	центральные	территориальные
A1	0,508	0,287	0,128	0,100	0,399	0,108	0,470	0,539	0,110	0,470	0,421
A2	0,508	0,383	0,256	0,398	0,319	0,542	0,282	0,108	0,552	0,282	0,253
A3	0,102	0,479	0,128	0,299	0,399	0,217	0,188	0,108	0,110	0,188	0,337
A4	0,102	0,479	0,256	0,398	0,399	0,217	0,470	0,323	0,221	0,470	0,337
A5	0,203	0,383	0,128	0,299	0,319	0,108	0,470	0,539	0,110	0,470	0,421
A6	0,406	0,287	0,640	0,498	0,399	0,542	0,376	0,323	0,552	0,376	0,421
A7	0,508	0,287	0,640	0,498	0,399	0,542	0,282	0,431	0,552	0,282	0,421

Этап 3. Определение вектора альтернатив (источников поиска кандидатов). На этом этапе каждый налоговый орган, в зависимости от состояния критериев выбора альтернатив, из предыдущей таблицы выбирает необходимые столбики и оценивает каждую альтернативу.

Объектом исследования является условное территориальное подразделение налогового органа. Так, например, в указанном территориальном подразделении налогового органа срочно появилась вакансия государственного налогового инспектора. Пусть условное территориальное подразделение налогового органа будет центральным звеном в системе иерархии налоговых органов и выделяется достаточно средств на поиск кандидатов. При таком условии матрица оценки альтернатив будет иметь следующий вид (табл. 4).

Таблица 4

Матрица выбора альтернативы (источники поиска кандидатов)
[составлено автором]

Критерий оценки целесообразности использования источника поиска кандидатов	Время, отводимое на поиск	Расходы, направленные на поиск персонала	Специфика потребности в персонале	Место налогового органа в иерархии власти	Взвешенная оценка альтернатив (источников поиска кандидатов)
Характеристика критерия оценки	мало	достаточные	потребность в специалисте высокой квалификации	центральное	
Весомость критерия оценки	0,293	0,233	0,113	0,087	
A1	0,508	0,100	0,470	0,470	0,252
A2	0,508	0,398	0,282	0,282	0,310
A3	0,102	0,299	0,188	0,188	0,130
A4	0,102	0,398	0,470	0,470	0,212
A5	0,203	0,299	0,470	0,470	0,192
A6	0,406	0,498	0,376	0,376	0,323
A7	0,508	0,498	0,282	0,282	0,342

Отбор персонала – процесс изучения психологических и профессиональных качеств работника с целью установления его пригодности для выполнения обязанностей на определённом рабочем месте или должности и оптимального выбора из совокупности претендентов необходимого работника. Процедура отбора персонала предусматривает следующие этапы: предварительный отбор, проверка кандидатов, окончательный отбор [2].

Этап 1. Предварительный отбор предполагает анализ документов кандидатов (анкет, резюме, характеристик, рекомендаций) на предмет их соответствия требованиям налогового органа к будущим работникам. По результатам предварительного отбора принимается решение о целесообразности личной встречи с кандидатом.

Этап 2. Проверка кандидатов. Во время этого этапа основной научной проблемой является селекция соответствующих методов, которые следует использовать вариативно и персонифицированно,

поскольку различные методы дают возможность оценить различные компетенции. Конечно, следует согласиться с тем, что полностью эффективного метода не бывает. Анализ литературных источников позволил нам построить матрицу приоритетности использования методов отбора компетенций кандидата (табл. 5).

Таблица 5

Матрица приоритетности использования различных методов отбора при оценке компетенций кандидата (составлено автором)

Метод отбора	Качества и компетенции, которые необходимо оценить						
	базовые профессиональные компетенции	управленческие компетенции	организационные компетенции	коммуникационные компетенции	психологический портрет	внешний вид и манеры	мотивация к труду
Традиционные и структурированные интервью (собеседование)	+	+	+	++	++	++	++
Пробные задания (деловые игры)	++	++	+	+	+		
Профессиональное тестирование	++	+	+				
Психологическое тестирование				+	++		++
Альтернативные методы (самооценка, графология, астрология и т.д.)				+	++		+

Этап 3. Окончательный отбор. Обычно практика организации отбора персонала в отечественных организациях свидетельствует о том, что решение о выборе конкретного кандидата, после всех проведенных оценок и тестирования, эксперты принимают опять же интуитивно. Абсолютно очевидным является тот факт, что в процессе отбора кандидатов каждый из них может иметь преимущество по отдельной компетенции (критерию). Сложность решения заключается в том, какой из компетенций отдать предпочтение.

Для решения этой проблемы нами предложено использование

определённых методических рекомендаций, которые позволят превратить процесс принятия решения по выбору кандидата с интуитивного на научно обоснованный.

Одним из довольно эффективных методов много критериального анализа является метод «идеальной точки», в основу которого положен расчёт расстояния в многомерном пространстве критериев между точкой, соответствующей оптимальной альтернативе, и точкой, соответствующей рассматриваемой альтернативе. Оптимальной считается такая альтернатива, которая имеет наилучшее значение всех критериев [3; 4; 5; 6; 7]. Именно метод «идеальной точки» используется при решении условной задачи отбора кандидата на вакантную должность государственного налогового инспектора в отдел налогового органа.

Условные данные необходимы для проведения собеседования с кандидатами с целью получения оценок критериев экспертами. Значения критериев оценки для каждого из шести кандидатов приведены в табл. 6 (значения этих критериев относятся к множеству Эджворта-Парето). Альтернативы относятся к множеству Эджворта-Парето (Э-П), если каждая из них превосходит любую другую по какому-то из критериев, т. е. альтернативы не находятся в отношении доминирования [8].

Таблица 6

Результаты оценки кандидатов на вакантную должность
(составлено автором)

Альтернативы (кандидаты на вакантную должность)	Критерии оценки кандидатов							
	Базовые профессиональные компетенции (5-балльная шкала)	Управленческие компетенции (5-балльная шкала)	Организационные компетенции (5-балльная шкала)	Коммуникационные компетенции (5-балльная шкала)	Внешний вид и манеры (5-балльная шкала)	Стаж работы по специальности (кол-во лет)	Требования кандидата к заработной плате (тыс. руб.)	Затраты на поиск и отбор кандидата (тыс. руб.)
Функция	max	max	max	max	max	max	min	min
A1	4	3	4	4	5	3	5,5	4,30
A2	5	4	3	4	4	5	8,0	6,70
A3	4	2	4	3	5	1	5,0	3,25
A4	3	3	4	5	4	2	6,3	2,50
A5	5	3	3	5	4	4	6,5	5,45
A6	5	3	3	4	3	3	6,8	2,80

Далее проводим нормализацию матрицы решений для удобства использования полученных результатов оценки альтернатив по критериям. Для этого предварительно рассчитываем значения x_{kj}^2 , $\sum_{k=1}^n x_{kj}^2$, $\sqrt{\sum_{k=1}^n x_{kj}^2}$, а результаты представим в табл. 7.

Таблица 7

Предварительные расчёты нормализованной матрицы решений
(составлено автором)

Альтернативы (кандидаты на вакантную должность)	Критерии оценки кандидатов							
	базовые профессиональные компетенции	управленческие компетенции	организационные компетенции	коммуникационные компетенции	Внешний вид и манеры	Стаж работы по специальности	Требования кандидата к заработной плате	Затраты на поиск и отбор кандидата
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Функция	max	max	max	max	max	max	min	min
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A1	16	9	16	16	25	9	20,25	18,49
A2	25	16	9	16	16	25	64,00	44,89
A3	16	4	16	9	25	1	25,00	10,56
A4	9	9	16	25	16	4	39,69	6,25
A5	25	9	9	25	16	16	42,25	29,70
A6	25	9	9	16	9	9	46,24	7,84
$\sum_{k=1}^n x_{kj}^2$	116	244	75	107	107	64	247,43	117,74
$\sqrt{\sum_{k=1}^n x_{kj}^2}$	10,77	15,62	8,66	10,34	10,34	8	15,73	10,85

Теперь находим нормализованную матрицу решений путём вычисления её значений по формуле:

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^n x_{kj}^2}} \quad (8)$$

Так, $r_{11}^+ = 4 / 10,77 = 0,371$ и т. д.

Следующим шагом является определение оптимальной альтернативы (табл. 8).

Таблица 8

Нормализованная матрица решений
(составлено автором)

Альтернативы (кандидаты на вакантную должность)	Критерии оценки кандидатов							
	Базовые профессиональные компетенции	Управленческие компетенции	Организационные компетенции	Коммуникационные компетенции	Внешний вид и манеры	Стаж работы по специальности	Требования кандидата к зарботной плате	Затраты на поиск и отбор кандидата
Функция	max	max	max	max	max	max	min	min
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A1	0,371	0,401	0,462	0,387	0,483	0,375	0,350	0,396
A2	0,464	0,535	0,346	0,387	0,387	0,625	0,509	0,617
A3	0,371	0,267	0,462	0,290	0,483	0,125	0,318	0,300
A4	0,279	0,401	0,462	0,483	0,387	0,250	0,401	0,230
A5	0,464	0,401	0,346	0,483	0,387	0,500	0,413	0,502
A6	0,464	0,401	0,346	0,387	0,290	0,375	0,432	0,258
В каждой колонке по данным критериям выбираем максимальное значение							В каждой колонке по данным критериям выбираем минимальное значение	
	r_1^+	r_2^+	r_3^+	r_4^+	r_5^+	r_6^+	r_7^+	r_8^+
	0,464	0,535	0,462	0,483	0,483	0,625	0,318	0,230

Следующим шагом для каждой альтернативы рассчитываем показатель, который показывает степень её близости к оптимальной альтернативе.

Сначала определим весовые коэффициенты критериев w_j . Пусть важнейшим критерием оценки альтернатив являются базовые профессиональные компетенции, тогда оценка данного критерия составляет 100 баллов. Соответственно, все остальные критерии сравниваются с ним.

На основе установленных балльных оценок рассчитываем весовые коэффициенты критериев, которые будут свидетельствовать о важности каждого из них:

$$W(K1) = 100 / (60 + 90 + 70 + 75 + 100 + 85 + 55 + 80) = 100/615 = 0,163;$$

$$W(K2) = 55 / (60 + 90 + 70 + 75 + 100 + 85 + 55 + 80) = 55/615 = 0,089;$$

$$W(K3) = 70 / (60 + 90 + 70 + 75 + 100 + 85 + 55 + 80) = 70/615 = 0,114;$$

$$W(K4) = 85 / (60 + 90 + 70 + 75 + 100 + 85 + 55 + 80) = 85/615 = 0,138;$$

$$W(K5) = 60 / (60 + 90 + 70 + 75 + 100 + 85 + 55 + 80) = 60/615 = 0,098;$$

$$W(K6) = 75 / (60 + 90 + 70 + 75 + 100 + 85 + 55 + 80) = 75/615 = 0,122;$$

$$W(K7) = 80 / (60 + 90 + 70 + 75 + 100 + 85 + 55 + 80) = 80/615 = 0,130;$$

$$W(K8) = 90 / (60 + 90 + 70 + 75 + 100 + 85 + 55 + 80) = 90/615 = 0,146.$$

Балльные оценки всех восьми критериев приведены в табл. 9.

Таблица 9

Балльная оценка критериев отбора кандидатов
(составлено автором)

Критерии	Базовые профессиональные компетенции	Управленческие компетенции	Организационные компетенции	Коммуникационные компетенции	Внешний вид и манеры	Стаж работы по специальности	Требования кандидата к заработной плате	Загратаы на поиск и отбор кандидата
	К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7	К8
Балльная оценка	100	55	70	85	60	75	80	90

Далее найдем «расстояние» между i -й альтернативой и оптимальной (табл. 10) по формуле:

$$S_i = \sqrt{\sum_{j=1}^m w_j \cdot (r_{ij} - r_j^+)^2} \quad (9)$$

Таблица 10

Результат реализации алгоритма подбора и отбора персонала в
органах налоговой системы государства

Альтернативы (кандидаты на вакантную должность)	К1 (Базовые профессиональные компетенции)	К2 (Управленческие компетенции)	К3 (Организационные компетенции)	К4 (Коммуникационные компетенции)	К5 (Внешний вид и манеры)	К6 (Стаж работы по специальности)	К7 (Требования кандидата к заработной плате)	К8 (Затраты на поиск и отбор кандидата)	Si (сумма рангов)
Вес w_i	0,163	0,089	0,114	0,138	0,098	0,122	0,130	0,146	
А1 (частные кадровые агентства)	0,371	0,401	0,462	0,387	0,483	0,375	0,350	0,396	0,127
А2 (государственные центры занятости)	0,464	0,535	0,346	0,387	0,387	0,625	0,509	0,617	0,174
А3 (презентации, участие в ярмарках вакансий)	0,371	0,267	0,462	0,290	0,483	0,125	0,318	0,300	0,210
А4 (размещение объявлений в СМИ)	0,279	0,401	0,462	0,483	0,387	0,250	0,401	0,230	0,162
А5 (хедханты)	0,464	0,401	0,346	0,483	0,387	0,500	0,413	0,502	0,134
А6 (личные контакты менеджеров и сотрудников)	0,464	0,401	0,346	0,387	0,290	0,375	0,432	0,258	0,132
	r_1^+	r_2^+	r_3^+	r_4^+	r_5^+	r_6^+	r_7^+	r_8^+	
	0,464	0,535	0,462	0,483	0,483	0,625	0,318	0,230	

Последним шагом осуществляем ранжирование альтернатив: чем меньше значение S_i , то есть, чем меньше «расстояние» до оптимальной альтернативы, тем более предпочтительной является альтернатива. Итак, множество альтернатив может быть ранжировано в соответствии со значениями S_i следующим образом (табл. 11).

Таблица 11

Ранжирование альтернатив (кандидатов на вакантную должность)
[составлено автором]

Альтернативы (кандидаты на вакантную должность)	S_i	Ранг
A1	0,127	1
A2	0,174	5
A3	0,210	6
A4	0,162	4
A5	0,134	3
A6	0,132	2

Следовательно, в процессе принятия решения о выборе условного кандидата на вакантную должность государственного налогового инспектора в территориальный отдел налогового органа альтернативы можно расположить в такой приоритетности:

$A1 \rightarrow A6 \rightarrow A5 \rightarrow A4 \rightarrow A2 \rightarrow A3$.

Таким образом, удовлетворение потребности налогового органа в персонале предусматривает выбор кандидата на вакантную должность, который бы максимально соответствовал всем требованиям и выполнял поставленные перед ним задачи на должном уровне. Выполнение этой достаточно ответственной задачи зависит от влияния многих факторов.

Наибольший риск принятия ошибочного кадрового решения связан с тем, что эти решения в большинстве своём основаны на интуитивном выборе.

Выводы. Предложенные в работе методические рекомендации значительно повысят эффективность процесса поиска и отбора кандидатов на вакантную должность.

Во-первых, при выборе источников поиска кандидатов необходимо учитывать влияние целого ряда факторов, основными из которых были определены: время, отводимое на поиск

персонала; расходы, направленные на поиск персонала; специфика потребности в персонале и место налогового органа в иерархии органов власти. Именно в зависимости от состояния этих факторов и их весомости можно выбрать те источники, которые дадут наибольший эффект.

Во-вторых, окончательный отбор кандидатов будет более обоснованным при условии использования инструментов многокритериального анализа, которые позволяют математически формализовать задачу отбора кандидатов на замещение вакантной должности среди множества кандидатов.

Список использованных источников

1. Kendall M.G. Rank Correlation Methods. – 5th Edn. / M.G. Kendall, J.D. Gibbons. – New York, NY: Oxford University Press. – 1990. – 272 p.

2. Зубарев Ю.А. Энциклопедический словарь терминов по менеджменту, маркетингу, экономике, предпринимательству: учебное пособие. В 2 т. – Т. I: / Ю.А. Зубарев, А.И. Шамардин. – Волгоград: ВГАФК, 2012. – 561 с.

3. Srinivasan Venkataraman. Linear programming techniques for multidimensional analysis of preference / Venkataraman. Srinivasan, Allan. D. Shocker // Psychometrika. – № 38 (3). – P. 337-369.

4. Ногин В.Д. Методы оптимальных решений: учебное пособие / В.Д. Ногин. – СПб.: филиал ГУ-ВШЭ; Изд-во «Ютас», 2006. – 108 с.

5. Катулев А.Н. Математические методы в системах поддержки принятия решений / А.Н. Катулев, Н.А. Северцев. – М.: Высш. шк., 2005. – 312 с.

6. Ширяев В.И. Принятие решений: Математические основы. Статические задачи / В.И. Ширяев, Е.В. Ширяев. – М.: Либроком, 2016. – 210 с.

7. Уринцов А.И. Системы поддержки принятия решений / А.И. Уринцов, В.В. Дик. – М.: МЭСИ, 2008. – 305 с.

8. Чижова Е.Н. Управленческие решения: учебное пособие / Е.Н. Чижова, Д.Г. Сазонов, М.С. Чижов. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. – 202 с.

УДК 336:658.114.1

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ЧАСТНЫМИ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА

Гордеева Н.В.,

ассистент кафедры финансов

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

Гребенюк В.А.,

студент кафедры финансов

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

В статье рассмотрено использование нетрадиционных финансовых инструментов частными участниками рынка, определён уровень риска при взаимодействии с «hyip» проектами и финансовыми пирамидами.

Ключевые слова: финансовые инструменты, финансовые пирамиды, «hyip» проект, экономические отношения.

In the article the use of innovative financial instruments by private market participants, determined the level of risk in interaction with the «hyip» project and financial pyramids.

Keywords: financial mechanisms, innovation policy, innovation, economic relations.

Постановка задачи. На сегодняшний день существует высокая вероятность столкновения неопытного участника рынка – домохозяйства, решившего инвестировать накопленные средства с целью получения прибыли с недобросовестными инвестиционными проектами. Необходимо понимать разницу между настоящими инвестиционными проектами и «hyip» проектами, финансовыми пирамидами.

Актуальность исследования. В связи с ростом количества проектов мошеннического характера и их популярностью в среде частных инвесторов, возникла необходимость данного исследования.

Цель данной работы – выявление основных признаков финансовой пирамиды и «hyip» проектов, определение их популярности и рассмотрение их как альтернативных источников дохода для игроков финансового рынка.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами анализа инвестиционных проектов и финансовых пирамид занимаются многие исследователи, например, Райзберг Б.А. [3], Радаев В.В. [4], Делягин М.Г. [5] и др.

Изложение основного материала. Прежде всего необходимо определить причины, по которым рядовой инвестор или домохозяйство сталкиваются с мошенническими и полумошенническими проектами. Основной причиной того, что домохозяйство решает воспользоваться услугами финансового рынка, является финансовое поведение этого домохозяйства. Под финансовым поведением понимается его деятельность по поводу мобилизации и реализации денежных ресурсов. В отличие от трудовой и потребительской деятельности, где деньги являются конечной целью или ресурсом, финансовая активность субъекта обоснована конвертацией денег на деньги. Финансовое поведение домохозяйства может быть как позитивным – уменьшение долговых обязательств и увеличение доли накопления с целью дальнейшего инвестирования последних, так и негативным – следствием которого, напротив, становится образование новых долговых обязательств и снижение доли накопления; при этом возможно расходование финансовых резервов [1, с. 55].

Одним из ключевых элементов позитивного финансового поведения являются сберегательные действия, противопоставляющие себя текущему потреблению. Сбережениями домохозяйства называют остаток личного дохода, не растраченного на выплату налогов, потребление. Они делятся на денежные, финансовые, натуральные, сбережения-потребление, сбережения под будущее потребление.

Существенное различие существует между сбережениями и инвестициями. Если семейные сбережения вкладываются в развитие собственного предприятия или личное подсобное хозяйство, то они превращаются в инвестиции. Инвестиции определяются как производственные накопления, которые хоть и противопоставляются сбережениям в узком смысле слов, т.е. непроизводственному использованию денежных ресурсов домохозяйства с целью увеличения доходов будущих периодов, но легко конвертируются из одного состояния в другое. Инвестиции – вложения средств в хозяйственную деятельность, целью которых

всегда является либо получение прибыли, либо социальный эффект, хотя последний так или иначе в долгосрочном периоде должен принести инвестору финансовую выгоду. Инвестиции делятся на краткосрочные, связанные с увеличением оборотных средств или поддержанием текущей ликвидности, среднесрочные и долгосрочные, связанные с вложениями в основные фонды предприятия [2, с. 80].

Основным мотивом сберегательного поведения домохозяйства является формирование у него цели приобретения дорогостоящих товаров или услуг – т.н. мотив комфортности. Существенным может быть также и мотив создания страхового запаса на случай непредвиденных расходов или ситуаций. Наименее распространённым является мотив формирования сбережений с целью получения доходов – примерно 9% населения. Таким образом, сберегательное поведение формируется под воздействием нескольких основных мотивов, значимость которых определяется как социальными факторами внутри и вне домохозяйства, так и макроэкономическими. Данное финансовое поведение актуально лишь в нормальных условиях, т.е. в условиях стабильной экономики [3, с. 44].

Финансовая игра АО «МММ» 1989 года в Российской Федерации нанесла финансовый ущерб от 5 до 24 миллионам вкладчиков, однако точные цифры неизвестны. Портрет рядового вкладчика данной финансовой пирамиды – люди старше 35 лет, состоящие в браке, со средним по стране годовым доходом. Наиболее подверженным для участия в финансовой пирамиде 1989 года слоем населения являлись пенсионеры. Такая тенденция объясняется низкой финансовой грамотностью населения, чрезмерным доверием населения рекламе, закрытостью экономики и отсутствием негативного опыта в финансовой сфере. Именно кризисные явления стали основной причиной, почему домохозяйства принимают решение воспользоваться услугами подобных проектов. В 90-х годах темпы инфляции были катастрофой для накоплений граждан, поэтому популярность «МММ» обоснована именно попыткой сохранить накопления. Действительно, определённый процент населения понимал, что такая организация, основанная на сетевом маркетинге, не может существовать вечно, так как увеличение числа вкладчиков рано или

поздно прекратится и организация прекратит своё существование. Наиболее важным фактором существования финансовой пирамиды является увеличение числа вкладчиков в геометрической прогрессии, если этого не происходит – средств для выплат вкладчикам, вошедшим в проект предпоследними, будет недостаточно [4, с. 4].

Классическая финансовая пирамида основывается на сетевом маркетинге или многоуровневом маркетинге. Такая концепция предполагает образование сетевой организации, целью которой является продвижение определённого товара или услуги от производителя к потребителю, используя прямой контакт между людьми. Эффективность данной концепции можно наблюдать при сравнении количества ступеней, которые необходимо пройти товару в обычной торговой схеме и в схеме многоуровневого маркетинга.

Стандартная торговая сеть строится по следующим принципам:

- создание товара производителем;
- реализация товара оптовому дистрибьютору;
- реализация товара более мелкому оптовому дистрибьютору;
- реализация товара посреднику;
- реализация товара розничному продавцу, у которого товар купит потребитель.

Схема реализации товара с помощью сетевого маркетинга выглядит так:

- создание товара производителем,
- реализация товара дистрибьютору,
- реализация товара дистрибьютором среди потребителей.

При этом в пирамиде – каждый потребитель при получении товара также становится дистрибьютором, так как реальную прибыль он получит лишь при продвижении товара дальше.

Компания, использующая сетевой маркетинг, должна придерживаться определённых условий, основными из которых являются:

- характер предлагаемого товара;
- простая система маркетинга;
- комфортные условия для работы с клиентами;

– активное руководство динамичной структурой дистрибьюторов.

Характер предлагаемого товара должен быть таким, чтобы потребитель в нём нуждался постоянно, товар должен соответствовать потребностям клиентов постоянно. Применяя это условие для финансовой пирамиды (ФП), следует обратить внимание на то, что, по сути, товаром являются не деньги, которые дистрибьютор получит при дополнительном привлечении числа клиентов, а сама возможность получения значительной прибыли без усилий со стороны клиента, поскольку реального товара или прибыли ФП не создаёт и не генерирует [5, с. 8].

Простота системы маркетинга должна быть простой настолько, чтобы без дополнительного обучения и при минимальных временных затратах дистрибьютор мог выполнить свой маркетинг-план. Применяя данное условие к ФП, следует выделить основной двигатель продаж – каждый новый клиент приносит прибыль прежде всего именно тому, кто его привёл. Очень распространена также структура, где клиенты, привлечённые третьей волной и далее, приносят прибыль первой волне дистрибьюторов.

Комфортные условия для работы с клиентами подразумевают то, что клиент должен быть доволен качеством обслуживания. В ФП этот фактор является очень значительным и выражается в основном именно в своевременности выплат средств, при реализации «товара» необходимо поддерживать уровень мотивации среди клиентов-дистрибьюторов на высоком уровне, так как успех предприятия зависит в основном именно от них.

Активное руководство структурой подразумевает проведение мастер-классов, уроков и других мероприятий с целью повышения эффективности работы сотрудников. Классическая финансовая пирамида чаще всего игнорирует данный аспект деятельности, потому что основной контингент сотрудников выполняет расчётно-кассовые операции, принимая средства от клиентов, а продвижение товаров ложится на плечи дистрибьюторов-клиентов.

Основным отличием финансовых пирамид от компаний с многоуровневым маркетингом заключается в том, что пирамида всегда существует очень ограниченное время. Связано это как раз с тем, что необходимым условием её существования является приток

клиентов в геометрической прогрессии, при снижении темпов увеличения которых падает и платёжеспособность предприятия.

Классическая финансовая пирамида имеет ряд характерных черт, среди которых основными являются: сетевой маркетинг, агрессивная реклама; отсутствие продукта или его наличие, но этот товар не пользуется спросом; завышенная цена на этот продукт; нет информации о руководстве (не обязательно, но часто); регистрация в оффшорных зонах (также не обязательно), бесконечная мотивация.

Среди основных признаков можно выделить необязательные, но наиболее распространённые: отсутствие офиса или его внешний вид вызывает подозрения, нестандартные схемы работы, необходимость вклада значительной суммы, обещание слишком высоких процентов по вкладу [4, с. 6].

На сегодняшний день финансовые пирамиды в классическом виде не имеют значительной популярности, так как запрещены законом; их регистрация в оффшорной зоне и дальнейшее продвижение требуют существенных вложений со стороны создателя самой пирамиды. Однако такого рода проекты всё ещё встречаются, в основном в интернете и уже в меньших масштабах.

С изменением сознания населения, появлением современных тенденций и моды, возникли разновидности финансовых пирамид, среди которых наиболее распространённой является «huip» проект. Основное отличие такого проекта от классической финансовой пирамиды – снижение акцента на сетевом маркетинге и придание проекту вида серьёзного инвестиционного фонда. Несомненно, в таких проектах практически всегда есть «партнёрская программа» или «реферальная программа», которая действует по принципу – приведи клиента и получи часть суммы его вклада или дополнительный процент к своему вкладу, что говорит об использовании сетевого маркетинга. Помимо этого, «huip» проект имеет ряд весомых отличий: наличие легенды, открытость информации о руководстве и топ-менеджменте, встречи с вкладчиками, маскировка проекта под инвестиционный фонд с конечным производимым или добываемым продуктом [5, с. 7].

Наличие легенды у проекта подразумевает, что такого рода проект показывает своим клиентам историю своего создания, цели и задачи, которые ставит перед собой проект, и способ, каким

проект будет обеспечивать выплаты. Например, инвестирование в разработку золотых месторождений, майнинг криптовалюты и другие. Очень часто на сайте проекта можно найти устав предприятия и другую документацию с указанием регистрации, данных об учредителях и другой информации. Основная задача этого – показать клиенту максимальную прозрачность проекта и создать стойкое впечатление того, что организация является реальной и надёжной. При этом регистрация чаще всего сделана либо в оффшорной зоне, либо за пределами страны, где был запущен проект. Возможен вариант с регистрацией в стране, где действует проект, однако фирма регистрируется как посредник, передающий собранные инвестиции другой фирме, зарегистрированной в оффшоре.

Открытость информации о руководстве проекта представляет собой тщательно продуманную историю организатора или организаторов. Распространённым является вариант создания имиджа организатора как простого человека, нашедшего способ зарабатывать и желающего показать его миру. История такого рода должна вызывать у клиента расположение и доверие.

Регулярные встречи с вкладчиками являются двигателем таких проектов, поскольку выступают не только рекламой, но и подтверждением реальной деятельности проекта.

В классической финансовой пирамиде основной акцент делался на сетевой маркетинг, в «hуip» проекте – на создание в рамках проекта депозита клиента под определённый процент. Этот процент, как правило, существенно выше, чем в банке или инвестиционном фонде, но сроки вклада могут варьироваться от 1 дня и до нескольких лет. Такие проекты условно можно разделить на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные.

Долгосрочные проекты существуют от года – до нескольких лет. Их характерной особенностью является небольшой процент по депозиту: он выше банковского на несколько процентов. Такой проект действительно будет выплачивать проценты по депозиту своим клиентам на протяжении как минимум двух третей срока своего существования; далее наступает «скам» – период, когда проект продолжает принимать средства, но выплаты приостанавливаются ввиду «технических причин»; последней стадией функционирования является ликвидация проекта.

Среднесрочный проект функционирует около года, процент будет выше, чем у долгосрочного проекта, реклама значительно агрессивнее. Порядок функционирования не отличается, однако происходит с разной скоростью.

Краткосрочный проект может существовать от нескольких дней до нескольких месяцев, процент по депозитам очень высокий, а реклама сверхагрессивная.

Сегодня такие проекты имеют значительную популярность ввиду относительной анонимности, предоставляемой интернетом. Однако, хоть эти организации и являются мошенническими, нарушающими закон, они с целью поддержания первичного спроса на свои услуги действительно выплачивают заявленные проценты. Характерная черта среднесрочных и долгосрочных проектов – заморозка депозита клиента на определённый срок с тем, чтобы за счёт средств клиента поддержать ликвидность организации. Такая заморозка не позволяет клиенту вывести средства с его депозита определённое время, в зависимости от типа проекта, однако на его счёт будут поступать проценты по депозиту. Если клиент начал работу с проектом в начале его существования, то есть значительная вероятность того, что клиент успеет вывести свой депозит и заработать проценты до того, как проект уйдет в «скам». По этой причине некоторые участники внебиржевого финансового рынка рассматривают «hуір» проекты как альтернативный финансовый инструмент, инвестируя в несколько проектов средства, диверсифицируя тем самым свои риски.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. «Hуір» проекты приобрели свою популярность именно благодаря интернету и его ресурсам, охвату аудитории и определённого рода анонимности. В финансовой пирамиде конца прошлого века принимали участие среднестатистические граждане, поскольку это и была целевая аудитория «МММ». Сегодня портрет инвестора в современных пирамидах практически ничем не отличается от прошлого, с поправкой на современные тренды и моду.

Согласно поставленной цели, были выделены основные признаки финансовой пирамиды и «hуір» проекта, определены принципы их работы.

Негативной особенностью финансовых пирамид и проектов является дискредитация финансового рынка среди домохозяйств, что в долгосрочной перспективе имеет негативное влияние на макроэкономическую ситуацию в государстве. Механизм функционирования такой организации независимо от времени является единым – проект набирает оборот, аккумулируя внутри себя денежную массу, а в момент, когда значение денежной массы будет критическим – проект или пирамида ликвидируется. Такая деятельность несёт существенное негативное воздействие на экономику, создавая кризисные тенденции среди населения и дестабилизируя финансовую систему.

Существует острая необходимость детального изучения подобных проектов, выделения в них определённых черт и регламентация их деятельности с точки зрения права. Такие исследования дадут возможность отсеивать недобросовестные проекты от других и снизят шанс обмана неопытных инвесторов.

Список использованных источников

1. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили, Н.М. Зеленкова / под ред. академика РАЕН Е.Ф. Жукова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 783 с..

2. Васильева Л.С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КноРус, 2018. – 270 с.

3. Райзберг Б.А. Новые подходы к государственному управлению инновационными процессами в российской экономике / Б.А. Райзберг // Известия МГТУ «МАМИ». – 2012. – № 1(13). – С. 329-334.

4. Радаев В.В. Уроки «финансовых пирамид», или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. – 2002. – № 2. – С. 32.

5. Делягин М.Г. Рейдерство: «Черный бизнес» России. Краткое изложение аналитического доклада / М.Г. Делягин. – М., 2006. – 356 с.

УДК 336.745

ФАКТОРЫ, ИНДЕКСЫ ИЗМЕРЕНИЯ И РИСКИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОКУПАТЕЛЬНУЮ СПОСОБНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

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 рассмотрены факторы, влияющие на покупательную способность денег в условиях реформируемой экономики. Выделены основные направления действия факторов, охватывающих некоторые сегменты экономической системы государства. Проанализированы индексы измерения покупательной способности денег в современной экономике. Произведён анализ индекса покупательной способности денег в Российской Федерации за установленный период времени, построена сравнительная схема индексов. Исследованы риски покупательной способности денег. Установлены основные области, на которые оказывает влияние тот или иной риск в части формирования стоимости денежной единицы.

Ключевые слова: покупательная способность, денежные средства, индексы измерения, риски, денежное обращение, валюта.

The article considers the factors affecting the purchasing power of money in a reforming economy. The main directions of action of factors covering some segments of the economic system of the state are highlighted. The indices of measuring the purchasing power of money in the modern economy are analyzed. The analysis of the purchasing power index of money in the Russian Federation for the established period of time has been made; a comparative scheme of indices has been constructed. The risks of the purchasing power of money are investigated. The main areas that are influenced by one or another risk in terms of the formation of the value of the currency are established.

Keywords: purchasing power, cash, measurement indices, risks, money circulation, currency.

Постановка задачи. Влияние внешних факторов на динамику изменения покупательной способности денежных средств сопровождается уменьшением влияния денежных средств в проведении обменного процесса денег на товар, т.е. в осуществлении торговых операций. Снижение покупательной способности денег ведёт к количественному изменению материального достатка некоторой части населения, которая получает стабильный доход от своей деятельности. Влияние

государства на денежное обращение состоит в формировании определённой системы мер и механизмов по количественному регулированию массы финансовых средств. Такое регулирование предполагает количественное сдерживание валютной массы, которая всё время стремится к собственному динамическому расширению, снижая тем самым покупательную способность единицы номинала. Государство уполномочено проводить комплекс широких мер по регулированию покупательной способности денег, преследуя цель поддержания мотивации производства промышленной продукции. Поэтому задача анализа факторов, индексов измерения и рисков, влияющих на покупательную способность денежных средств в условиях реформируемой экономики, является актуальной и требует научного анализа и исследования.

Анализ исследований и предыдущих публикаций. Огромное количество работ по экономике содержит в себе исследования потребительской способности денег. Серьёзный научный вклад в исследование проблем покупательной способности финансовых средств был сделан великими экономистами Д. Локком, Д. Лоу, Д. Юмом, Р. Кантильоном, а в дальнейшем и А. Смитом, Х. Торнтоном, Д. Рикардо, К. Марксом. Учёные исследовали влияние факторов на изменение уровня покупательной способности финансовых средств. Такими факторами оказались денежная масса с количественной характеристикой и способами инъектирования дополнительных масс в денежный оборот, а также учётная ставка Центрального банка и уровень промышленного производства.

Исследования количественной теории денег в научных работах А. Маршалла, К. Викселля, А. Пигу, И. Фишера и пр. позволили сформировать у общественности объективное понимание принципов системы валютного обращения и товарообменных процессов, проводимых с помощью валютной массы.

Одним из первых данный вопрос рассмотрел Дж. М. Кейнс, изучая механизм экономического взаимодействия участников рынка товаров с точки зрения товарообменных операций. Сформированная кейнсианская модель предположила возможность использовать колебания уровня покупательной способности денежных средств для достижения максимальной

заинтересованности участников рынка товаров и финансов в будущей деятельности.

Данную проблематику рассматривали также отечественные экономисты и финансисты: В. Бордюк [1], В. Гальперин [2], В. Коринев [4], Е. Красноносова [5], А. Кузнецов [6], О. Пустовойт [11]. Это обуславливает актуальность данной темы и необходимость исследования факторов, индексов измерения и рисков, влияющих на покупательную способность денег в современных условиях экономики.

Актуальностью выбранной темы является экономическая сущность денег, которая заключается в определённых функциях. Их основная задача – обслуживание процесса оплаты товаров. Чтобы финансы успешно справлялись с поставленной задачей, они должны обладать покупательной способностью. В начале своей истории покупательная способность денег обеспечивалась золотом и другими драгоценными металлами, однако впоследствии этот атрибут денег превратился в ограничитель развития экономики государства.

Цель статьи – проанализировать факторы, индексы измерения и риски, влияющие на покупательную способность денег в условиях реформируемой экономики.

Изложение основного материала. Покупательная способность денег представляет собой некоторое подобие ликвидности денежной массы, т.е. способности денег обмениваться на товарную продукцию [1, с. 89].

Свежий взгляд на материалистическую составляющую денежных средств проявил ведущий немецкий финансист Р. Гильфердинг, который в своих трудах по экономике указал именно на материалистическую сущность денег, которая имеет своё начало при оценивании произведённой товарной массы. Учёный указал на важный параметр устойчивости денежной массы, которая зависит от количества товарной продукции на рынке. Иными словами, если товарной продукции много, исчисление общего количества валютной массы затрудняется и теряет свою актуальность [2, с. 123].

Через некоторое время выдающийся американский экономист Ирвинг Фишер сформулировал количественную теорию денег. Его работа под названием «Покупательная способность денег»

содержит объективную оценку обращения денежной массы, которая была выражена в конкретной формуле обращения. Суть формулы заключается в произведении усреднённой цены товарной продукции и общего количества товарной продукции. Полученный результат сопоставим с количеством денежной массы, умноженной на скорость их обращения. Выводом в данной теории является утверждение, что именно денежная масса является основным инструментом формирования стоимости продукции [2, с. 206].

Инициатива целесообразности измерения покупательной способности финансовых средств на постоянной основе была подана частными предпринимателями и правительством. Предпринимательская активность приносит прибыль исключительно в случаях, когда ставка рефинансирования Центрального банка выше процента инфляции. Таким образом, любые кредитные операции опираются на прогнозы изменения покупательной способности денежной массы. Следовательно, покупательная способность денег есть параметр денег, зависящий от их количества обращения в экономике в единицу времени. Покупательная способность населения зависит не только от ликвидности денежной массы, но также и от количества распределённой массы между объектами концентрирования средств в экономике. Главными параметрами в данном случае выступают доходы населения и текущий уровень цен на товарную продукцию. Изменение уровня цен на продукцию влечёт за собой изменение покупательной способности денежной массы, но только при условии неизменности количества денежной массы в обороте в данный момент

Факторы, влияющие на покупательную способность денежных средств, представлены в табл. 1 [3; 4].

Для измерения покупательной способности денежной массы применяют индексные показатели, представленные в табл. 2 [4-6].

К постоянным учётам покупательной способности денежных средств прибегает аппарат правительства государства, которое контролирует эмиссию массы национальных денежных средств. Поскольку рост цен провоцирует снижение уровня покупательной способности денег, необходим постоянный контроль индексов цен.

Таблица 1

Факторы, влияющие на покупательную способность
денежных средств

Фактор покупательной способности	Характеристика
Количество денег в обращении	Количество депозитных счетов, которые подлежат чековому обороту, зависит от количества денежных средств в обращении
Скорость обращения денег	Скорость оборота денежных средств и депозитных счетов имеют тенденцию к увеличению в соответствии с увеличением объёма торговой деятельности
Количество депозитов, подлежащих чековому обороту	Любые два или более из пяти факторов могут быть опосредованно связаны друг с другом в результате зависимости от одной конкретной причины или от группы нескольких причин
Скорость обращения депозитов	Рост уровня цен постоянно провоцирует дальнейшее повышение цен, в то время как падение цен, наоборот, будет действовать в направлении остановки дальнейшего падения
Объём торговли	Увеличение объёма торговой деятельности увеличивает количество денежных средств в обращении

Таблица 2

Индексы измерения покупательной способности
денежных средств

Наименование индекса	Характеристика
1	2
Индекс оптовых цен	Специальный индекс, который позволяет покупать товары предприятиям и организациям для собственных нужд
Индекс розничных цен	Специальный индекс, который позволяет населению покупать товары в розничных торговых сетях

Окончание табл. 2

1	2
Индекс цен на потребительские товары и услуги (индекс стоимости жизни)	Специальный индекс, который формирует потребительскую корзину. Иными словами, индекс определяет набор товаров и услуг потребительской корзины, необходимой для жизнедеятельности человека. Расчёт индекса осуществляется по каждой группе товаров; после этого по установленной методике удельная доля каждого из товаров помещается в корзину и высчитывается общая цена на неё
Индекс покупательной способности денег	Специальный индекс, обратный индексу стоимости жизни. Рассчитывается делением на этот индекс числа 100

Постоянный мониторинг данных индексов позволит контролировать ситуацию с обращением и избежать проблем неэффективного распределения денежной массы между участниками рынка. Последнее явление способно подорвать потенциал промышленного производства и привести к образованию финансовой зависимости одних субъектов хозяйствования от других посредством кабального кредитования.

Проанализируем индекс покупательной способности денежных средств в Российской Федерации за представленный период 2013-2015 гг. (табл. 3) [7].

Таблица 3

Индекс покупательной способности денег в Российской Федерации за период 2013-2015 гг.

Индекс	Период, 2013-2015 гг.					
	декабрь 2013 г.	апрель 2013 г.	март 2014 г.	декабрь 2014 г.	апрель 2014 г.	март 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7
Индекс потребительских цен	103,2	107,3	100,9	107,9	116,4	100,5
в том числе на:						
товары	103,7	106,9	101,0	109,5	118,0	100,6
продовольственные товары	105,4	109,0	101,3	111,2	121,9	100,3
продовольственные товары без плодово-овощной продукции	103,7	108,3	101,2	109,3	121,9	100,3

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7
непродовольственные товары	102,0	104,9	100,6	107,8	114,2	100,9
услуги	102,1	108,5	100,7	103,4	111,8	100,0
Базовый индекс потребительских цен	102,6	106,5	100,9	108,4	117,5	100,8
Индекс покупательной способности денег	0,97	0,93	0,99	0,93	0,86	0,96

Таким образом, индекс покупательной способности денежных средств за представленный период 2013-2015 гг. имеет нестабильную динамику и с апреля 2014 г. наблюдается его повышение, что говорит об увеличении денежной массы в обороте. Проанализируем динамику индекса покупательной способности денежных средств в соотношении с индексом потребительских цен за период 2013-2015 гг. (рис.1) [8; 9]:

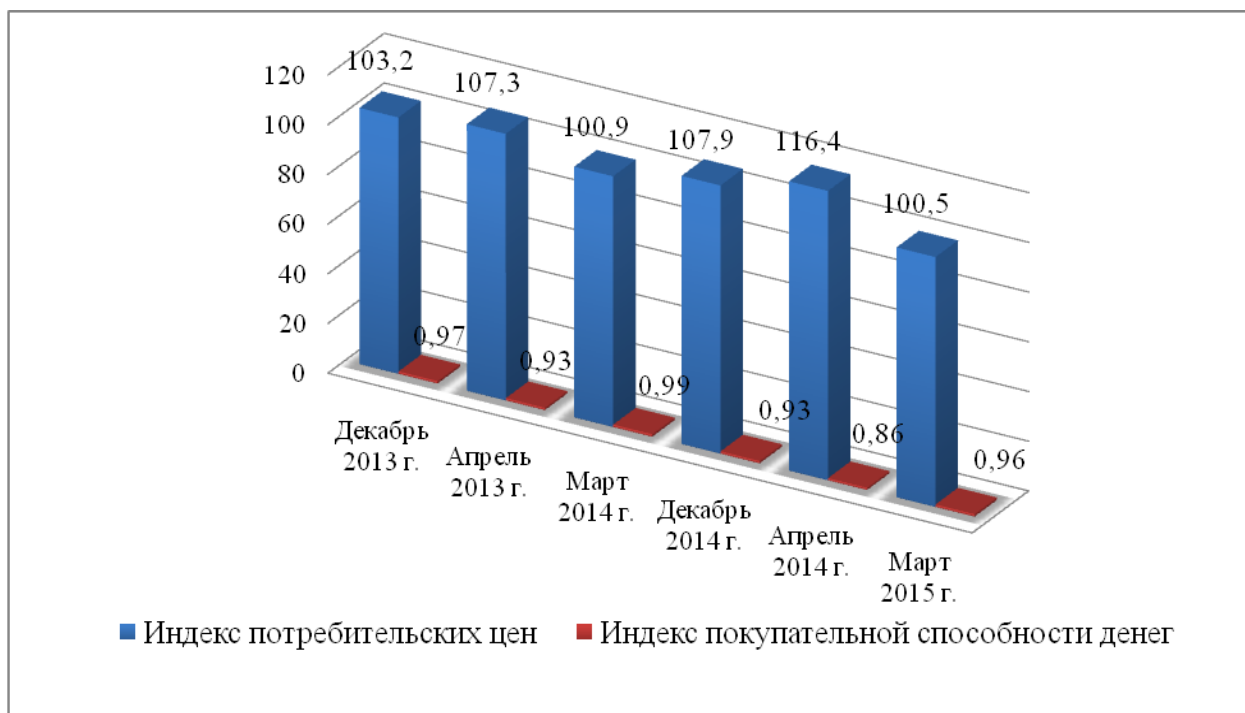


Рис. 1. Динамика индекса покупательной способности денежных средств в соотношении с индексом потребительских цен за период 2013-2015 гг.

Таким образом, динамика индекса покупательной способности денежных средств в соотношении с индексом потребительских цен

свидетельствует об оптимизации потребительских цен за представленный период 2014-2015 гг.

На основе вышеизложенного целесообразно систематизировать риски, оказывающие влияние на покупательную способность денежных средств (табл. 4) [10; 11].

Стабилизация уровня покупательной способности денежной массы характерна для относительно небольших периодов развития. Время от времени могут действовать противоположные тенденции, нарушающие устойчивость системы денежного обращения. Отдельные периоды могут содержать в себе резкое снижение покупательной способности денежной массы. Как правило, такие периоды характеризуются применением экспериментальных методов управления системой валютного обращения. В этих случаях может проводиться денежное реформирование [12, с. 98].

Таблица 4

Риски, оказывающие влияние на покупательную способность денежных средств

Вид риска	Характеристика
Инфляционный	Вызван падением покупательной способности денег, корректирует все реальные доходы по инвестициям, в значительной мере обесценивая их. Риск инфляции предполагает неожиданные изменения темпов инфляции, которые влияют на величину покупательной способности будущих денег
Дефляционный	Вызван дефляцией
Валютный	Связан с волатильностью валютных курсов
Финансовый (риск ликвидности)	Непосредственно связан с покупательной способностью денег
Инвестиционный	Процентный (кредитный) риск, риск упущенной выгоды, биржевой риск, риск банкротства – означают вероятность получения как отрицательных, так и положительных экономических результатов

Опыт прежних времён позволил учесть потери от снижения уровня покупательной способности денежных средств при осуществлении адаптационной политики. Данные потери могут нести все участники рынка товарно-денежных отношений, от

мелких субъектов хозяйствования, до государственных институтов. В представленном случае могут применяться методы компенсации потерь от снижения уровня покупательной способности денежной массы. Как следствие, данная операция подразумевает увеличение ставки процента на величину номинальной инфляционной премии. Альтернативный метод компенсации инфляции заключается в индексировании первоначальной суммы инвестиций, которую периодически необходимо корректировать из-за изменения уровня заранее устанавливаемого индекса.

Необходимо помнить, что инфляция понижает уровень покупательной способности денежной массы, уменьшает количество товарной продукции и услуг, которые можно купить за единицу денежных средств, однако она не обязательно приводит к понижению номинального дохода населения или уровня жизни. Покупательная способность денежной массы склонна к снижению всегда, когда наступает инфляция. Однако реальные доходы и уровень жизни населения может снизиться только в том случае, когда номинальный доход будет уступать в темпе роста инфляции.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Изменения уровня покупательной способности денег происходят по разным причинам, в том числе при непропорциональном изменении цен на товарную продукцию. Следствием этого является ухудшение способности осуществления деньгами функции меры стоимости, средства обращения и платежа, а также накопления. Данный процесс сопровождается ослаблением роли денежных средств в осуществлении товарообменных операций.

Снижение уровня покупательной способности денежной массы отражается на материальном положении внутреннего населения, занятого в промышленной деятельности и получающего стабильный фиксированный доход за свой труд. Падение реальных доходов населения провоцирует цепную реакцию падения спроса на товарную продукцию, что оказывает негативное влияние вначале на уровень промышленного производства, а затем приводит к сокращению экономики. Таким образом, уровень покупательной способности денежных средств является индикатором доходов населения и формирует показатели покупательной способности населения в целом.

Список использованных источников

1. Бордюк В. Потребительский рынок: становление и развитие / В. Бордюк // Бизнес-Информ. – 2012. – № 11. – С. 87-91.
2. Гальперин В.М. Микроэкономика. В 2-х т. / В.М. Гальперин, С.М. Игнатъев, В.И. Моргунов. – СПб.: Экономическая школа, 2013. – 356 с.
3. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей; пер. с англ. В. Лукашевича и др. – СПб.: Изд-во СПбГИЭА, 1998. – 496 с.
4. Коринев В.Л. Потребительская мотивация посредством ценового тестирования / В.Л. Коринев // Экономика. – 2014. – № 5. – С. 30-36.
5. Красносова Е. Потребительский спрос на производимые товары / Е. Красносова // Бизнес-Информ. – 2013. – № 11-12. – С. 77-80.
6. Кузнецов А. Методика оценки характера поведения потребителей / А. Кузнецов // Экономика России. – 2013. – № 8. – С. 41-47.
7. Статистика индекса потребительских цен. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/86.htm
8. Динамика индекса потребительских цен. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quote.rbc.ru/macro/indicator/1/174.shtml>
9. Динамика индекса потребительских цен (2015 г.). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ppnf.ru/polezn/infliatsia.htm>
10. Менгер К. Основы политической экономии / К. Менгер. – М.: Экономика, 1992. – С. 31-242.
11. Пустовойт О. Совершенствование системы обращения потребительских товаров / О. Пустовойт // Экономика России. – 2013. – № 11. – С. 28-33.
12. Щетинин В.Д. Правила рынка / В.Д. Щетинин. – М.: Международные отношения, 2011. – 345 с.

УДК 336.221.1

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ НЕПРИЗНАННЫХ РЕСПУБЛИК С РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ

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 статье рассмотрены налоговые системы Российской Федерации, а также непризнанных республик (Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Приднестровской Молдавской Республики), проведено сравнение налоговых ставок и налоговых систем в целом, изучена структура налоговых доходов Российской Федерации и Приднестровской Молдавской Республики.

Ключевые слова: налоги, сборы, налоговая система, налоговая ставка, доходы, бюджет, налоговый кодекс.

The article discusses the tax systems of the Russian Federation and the unrecognized republics (Donetsk People's Republic, Lugansk People's Republic, Pridnestrovian Moldavian Republic), compares tax rates and tax systems in general, studied the structure of tax revenues of the Russian Federation and the Pridnestrovian Moldavian Republic.

Keywords: taxes, fees, tax system, tax rate, revenues, budget, Tax code.

Постановка задачи. На сегодняшний день проблема налогообложения – одна из наиболее сложных 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 налоговых систем посвящены труды многих авторов-учёных: А. Смита, Дж. М. Кейнса, Ф. Кенэ, Д. Рикардо, У. Петти, Б. Соколова, С. Сутырина, В. Портякова.

Актуальность. Эффективная налоговая система является одним из важнейших факторов роста экономического потенциала государства. Она должна быть построена таким образом, чтобы одновременно обеспечивать бесперебойный поток мобилизованных средств в бюджет в объёмах, которые необходимы для функционирования государства, и содействовать развитию

предпринимательства, эффективному перераспределению доходов и повышать благосостояние населения.

Цель статьи – изучение налоговых систем разных государств, сравнение налоговых ставок, налогового законодательства и доходной части бюджета.

Изложение основного материала исследования. При осуществлении фискальной политики государство использует множество финансовых рычагов, большое значение среди которых имеют налоги. Фундаментом финансового механизма государственного регулирования экономики является налоговая система.

При разделении общества на классы и появлении государства были введены налоги. На тот момент они представляли собой сборы, взимаемые с населения с целью содержания государственного аппарата. Ни одно государство не может функционировать без денежных средств, соответственно появилась необходимость взимать налоги. В целом налоговое бремя прямо пропорционально количеству функций, которые выполняет государство.

Эффективность экономики любого государства зависит от правильности построения налоговой системы. Налоги являются элементом финансовой политики государства и инструментом управления экономикой в рыночных условиях.

Чтобы глубже вникнуть в суть налоговых платежей, важно определить основные принципы налогообложения, которые сформулировал Адам Смит в форме четырёх принципов, впоследствии ставших классическими, с которыми, как правило, соглашались последующие авторы: соразмерность, определённость, удобство, экономичность.

Современная налоговая система известных на сегодняшний день непризнанных республик не является совершенной. В связи с этим и возникла необходимость рассмотрения налоговой системы Российской Федерации и применения её опыта.

Закон Российской Федерации (РФ) «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» был принят в декабре 1991 г. Налоговая система РФ является трехуровневой: федеральные, региональные и местные налоги (рис. 1).

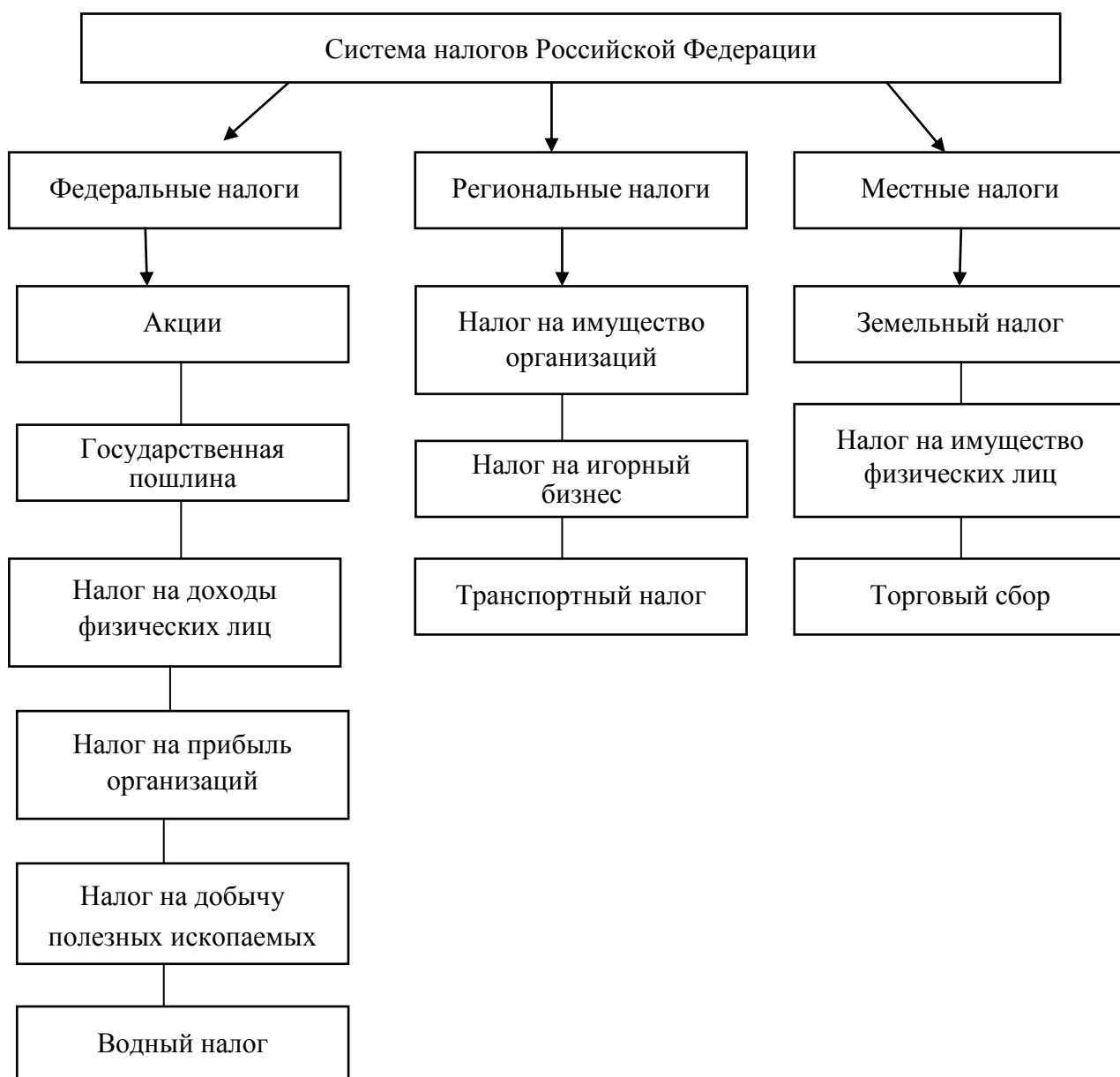


Рис. 1. Структура системы налогов Российской Федерации

В РФ основным законодательным документом, регулирующим налогообложение, является Налоговый кодекс (НК). В НК РФ дано описание всех терминов, сторон и процессов [1].

Налоговая политика неразрывно связана с бюджетной. Размер доходной части бюджета в значительной мере зависит от двух величин – совокупного объёма и структуры налогового бремени, а также величины налоговой базы, которая, в свою очередь, определяется количеством, размерами и эффективностью функционирования платёжеспособных экономических агентов.

Налоги составляют большую часть федерального бюджета РФ. Бюджет основан на принципах бюджетной системы, одним из

которых является принцип гласности, что позволяет рассмотреть удельный вес и структуру налоговых поступлений в совокупном объёме доходов государства. В 2017 году налоги составили 73,1% от итоговой суммы доходов, которая в денежном выражении составила 15 088,9 трлн руб. (рис. 2) [2].



Рис. 2. Структура доходов Российской Федерации за 2017 год

В Донецкой Народной Республике налогообложение регулируется законом «О налоговой системе». В ДНР налоги и сборы делятся на два уровня: республиканские и местные (рис. 3) [3].

Общие черты и различия налоговых систем Российской Федерации, Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики представлены в табл. 1 [4].

Таблица 1

Сравнительная характеристика налоговых ставок в Российской Федерации, Донецкой Народной Республике и Луганской Народной Республике

Налог	РФ	ДНР	ЛНР
Налог с оборота	–	1,5%	2%
Налог на добавленную стоимость	В основном 18%	–	–
Налог на прибыль	20%		
Подходный налог	В основном 13%		
Сбор за осуществление валютно-обменных операций	–	10 000 руб. в месяц	
Патентная система/плата за патент	В основном 6%	510/1000/1020 руб. в месяц	510/1020/1200/6000/10 000

Как видно из этой сравнительной таблицы, в ДНР и ЛНР отсутствует налог на добавленную стоимость. Его заменой служит налог с оборота, ставка которого в Республиках разная. В целом системы налогообложения Республик схожи с Российской Федерацией.

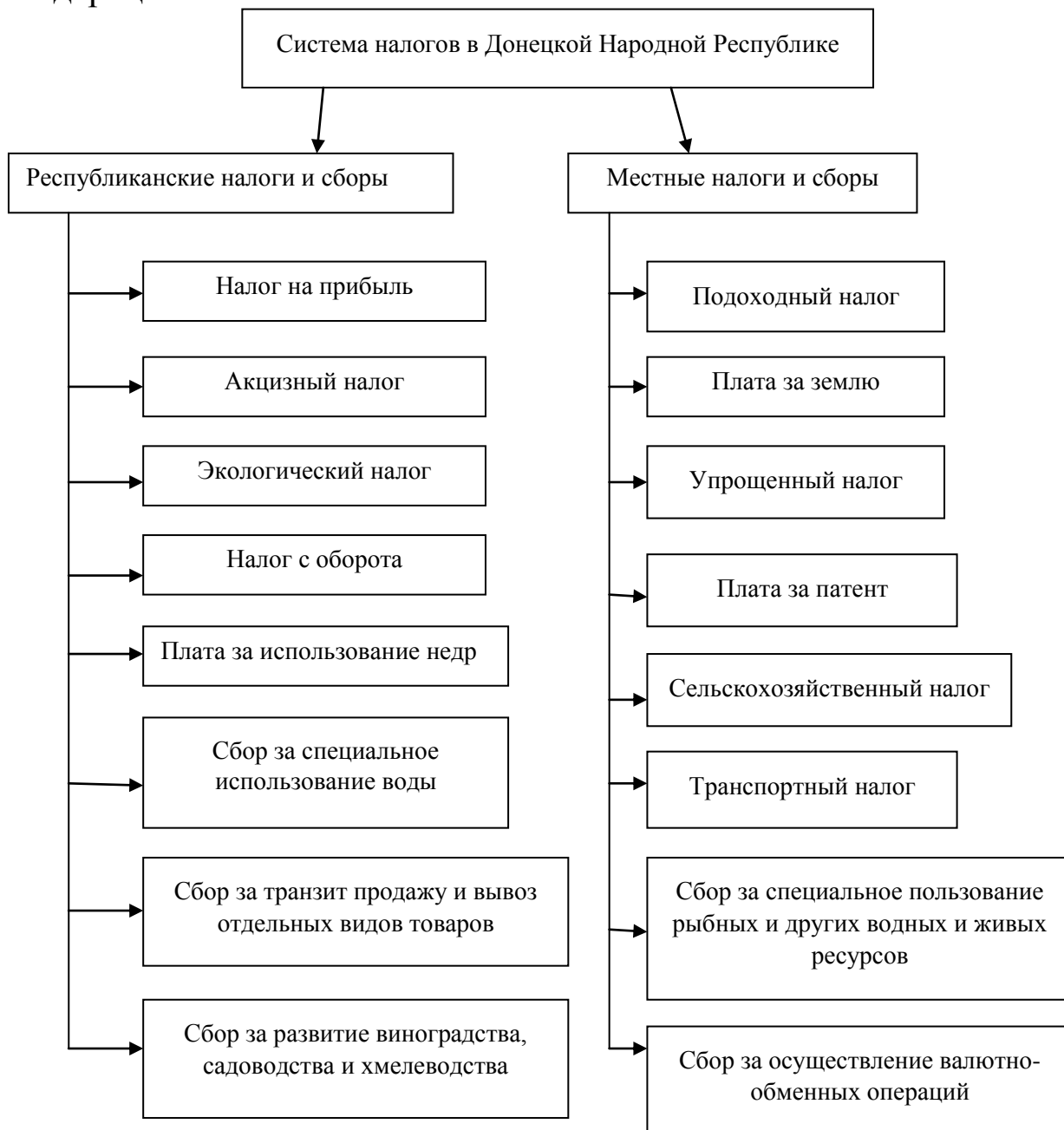


Рис. 3. Структура системы налогов Донецкой Народной Республики

В ДНР и ЛНР отсутствует принцип гласности бюджета, следовательно, возможность рассмотрения структуры налоговых и неналоговых поступлений отсутствует, что объясняется военным положением в Республиках.

Приднестровская Молдавская Республика (ПМР) также имеет двухуровневую систему налогообложения, в которую входят республиканские и местные налоги.

Налоговый кодекс ПМР находится в разработке. На начало 2019 года рабочая группа поставила перед собой цель – провести инвентаризацию всех норм, связанных с налогообложением, и свести их в единый законодательный акт в виде Налогового Кодекса.

Как видно, в системе местных налогов преобладают сборы, уплата которых происходит с целью получения какой-либо услуги от государственных органов.

Согласно оперативной информации об исполнении республиканского бюджета и отчёта о деятельности Министерства финансов за 2017 год, в доход республиканского бюджета поступило средств на сумму 1810,5 млн руб., из которых 1140,7 млн руб. (63% от всех доходов) – налоговые доходы. Детальная структура налоговых поступлений изображена на рис. 4 [6].

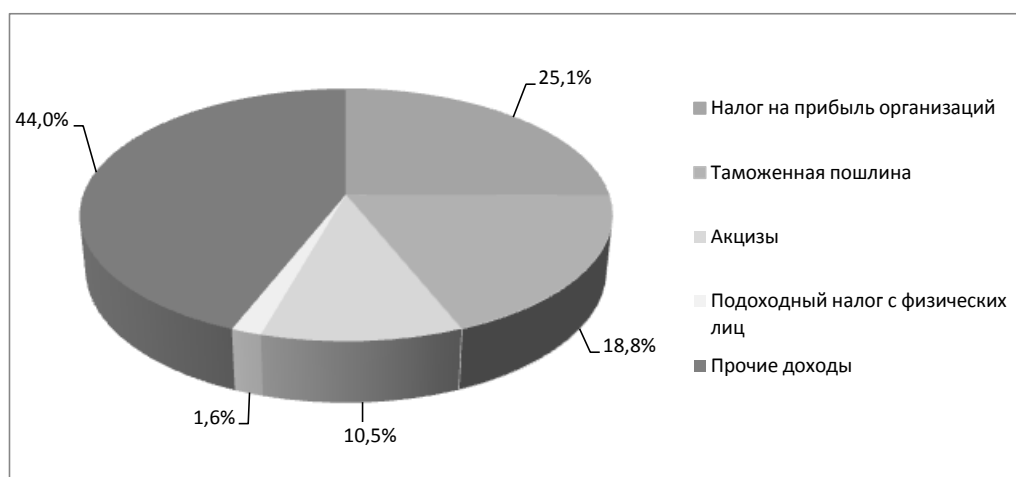


Рис. 4. Структура доходов Приднестровской Молдавской Республики за 2017 год

Сравнивая структуру доходов ПМР со структурой доходов РФ, можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в налоговых поступлениях ПМР занимает налог на прибыль организаций. В РФ этот же налог приносит бюджету всего 5,1%, а бюджет формируется по большей части за счёт налога на добавленную стоимость.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Налоговая система является фундаментом бюджетной системы страны. Неустойчивость налоговой системы напрямую оказывает отрицательное влияние на политическую и социальную сферы государства. Постоянные колебания налоговых ставок, изменения количества налогов, льгот и пр. негативно сказываются на налоговой системе и тормозят отечественные и зарубежные инвестиции, особенно в период перехода экономики к рыночным отношениям.

Нестабильность налоговой системы на сегодняшний день является главной проблемой налоговой реформы. Совершенствование налогообложения неразрывно связано с созданием прочных экономических отношений. От того, как скоро это будет сделано, зависит формирование устойчивых предпосылок для постепенного превращения системы налогообложения в фактор экономического роста.

Комплексные преобразования, направленные на упорядочение и рационализацию налоговой системы, являются общепризнанной необходимостью для государства. Их успешная реализация будет оказывать положительное влияние на оздоровление финансовой системы и проведение эффективной экономической политики государства.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Актуальная редакция от 01.05.2019 с изменениями, вступившими в силу с 01.05.2019. – Гл. 2. Система налогов и сборов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kodeks.systems.ru/nk_rf/

2. О налоговой системе: закон Донецкой Народной Республики № 99-ІНС от 25.12.2015, действующая редакция по состоянию на 29.03.2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: dnrsovet.su/zakon-o-nalogovoj...donetskoj-narodnoj...

3. О налоговой системе: закон Луганской Народной Республики; редакция от 21.02.2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: zakon-luganskoj-narodnoj...o-nalogovoy...

4. Об основах налоговой системы в Приднестровской Молдавской Республике: закон Приднестровской Молдавской Республики от 19 июля 2000 года № 321-ЗИД с изменениями и дополнениями. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: gos-hmr.>Законы>...v-zakon-pridnestrovskoy...moldavskoy...o-nalogovoy...

5. Официальный сайт Верховного Совета Приднестровской Молдавской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vspmr.org>

УДК 331.5:311.2

МНОГОМЕРНЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ НА РЫНКЕ 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 the subjects of the consumer credit market. The socio-economic indicators characterizing each of the subsystems (“Banks”, “State”, “Borrowers”) were studied and summarized. The method of multidimensional average was used to ration the selected indicators, depending on whether the indicator in the subsystem is a stimulator 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 серьезной и детальной организации, значительной аналитической работы. Правильная организация банковского кредитования создаёт фундамент для существования других направлений деятельности банков. Именно от организации кредитного процесса в основном зависит эффективность деятельности банка в целом.

В процессе кредитования ключевую роль играет не только кредитующая сторона и заёмщик, но и государство как основной регулятор банковской деятельности в целом. При этом каждый из представленных субъектов кредитования преследует в этом процессе свои цели, учесть которые одновременно достаточно трудно. Только применение многомерного подхода позволяет оценить степень согласованности интересов указанных субъектов.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам изучения теории и практики банковского кредитования посвящены труды многих учёных, среди которых: 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., Манцуров 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.

Актуальностью выбранной темы является то, что 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).

Цель статьи – рассмотрение развития концептуальных основ относительно количественной оценки согласованности интересов субъектов рынка потребительского кредитования.

Изложение основного материала. На рынке потребительского кредитования, как и на любом другом, действуют субъекты, у каждого из которых своя цель присутствия. Такими субъектами являются банки, которые предоставляют потребительские кредиты, заёмщики средств, а также Центральный банк (ЦБ) и государство как контролирующие органы. Логичным является тот факт, что каждый из перечисленных субъектов преследует свои собственные интересы, а, 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 их общей согласованности заключается в построении агрегированного показателя, который позволит количественно учесть деятельность всех трёх подсистем.

На первом этапе этого учёта осуществляется постановка цели данной статистической модели. Процесс потребительского кредитования прямо или косвенно зависит от деятельности указанных субъектов рынка. Необходимо выяснение того, насколько учитываются интересы каждого участника рынка и есть 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 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 доходы. 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. 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 – свидетельство обесценивания денежных средств, понижения их покупательной способности, дисбаланса 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 являются 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, обеспечение роста численности занятых. Для банка это также является положительным моментом, поскольку означает появление новых платёжеспособных клиентов (стимулятор).

Объём валового внутреннего продукта выступает в качестве показателя 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, поэтому указанный показатель выступает дестимулятором. Для государства важно сохранение такого безопасного соотношения, при котором не произойдет сбой функционирования финансовой системы, примером которого был кризис 2008-2009 годов.

Статистическая оценка каждой подсистемы 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.

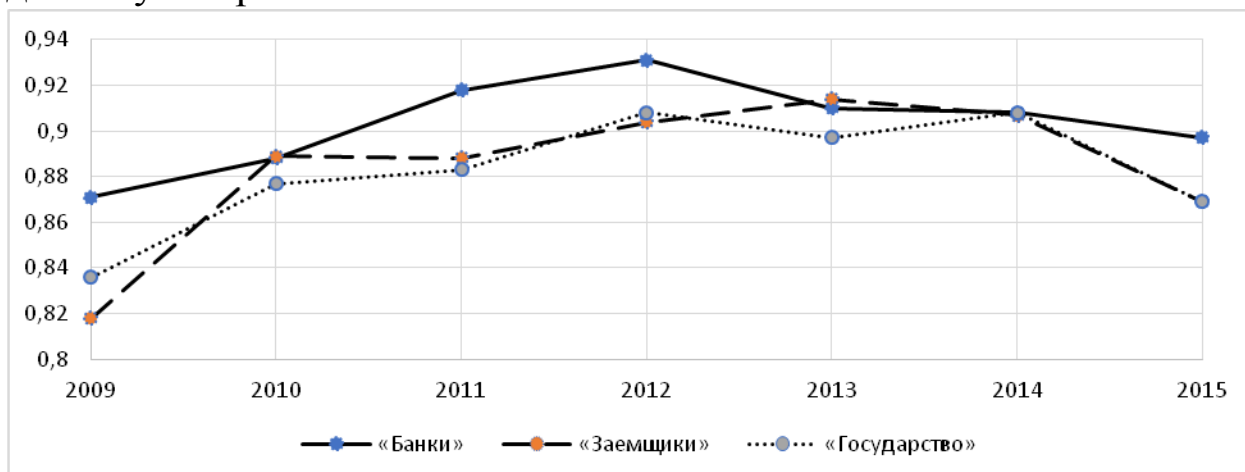


Рис. 1. Количественная оценка согласованности интересов субъектов банковского потребительского кредитования в РФ за 2009-2015 годы

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.

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.

На графике комплексной оценки (многомерной средней) видно, 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 уменьшением заработной платы, численности занятых, повышением индекса инфляции, снижением валового внутреннего продукта, банкротством ряда банков.

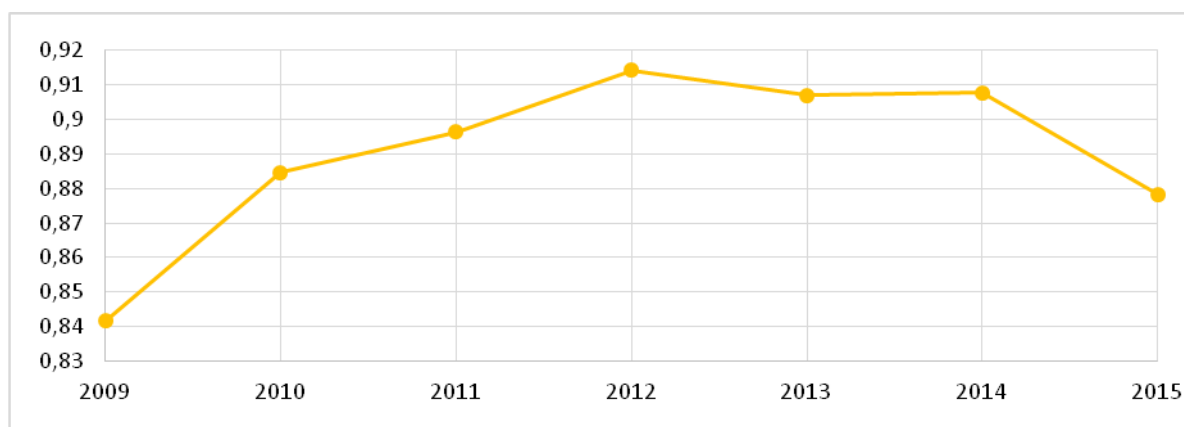


Рис. 2. Интегральная количественная оценка согласованности интересов субъектов рынка банковского потребительского кредитования

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Достижение согласованности в интересах 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 методологических подходов к измерению. Интересы всех участников переплетаются, поэтому давать рекомендации отдельно для каждой подсистемы нецелесообразно.

Важно 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, и один из способов этого – привлечение депозитов. Для этого следует обоснованно устанавливать такую процентную ставку по депозитам, которая, во-первых, будет выше ключевой ставки ЦБ, как того требует закон, а, во-вторых, будет привлекательна для населения. При этом необходимо 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 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; произошёл рост невыплат населения по кредитным обязательствам, а отсюда увеличились пессимистические настроения в обществе. В связи с этим особенно важно со стороны государства обеспечить нормальное функционирование Агентства по страхованию вкладов [5].

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: 347.7:336.71

ОПЫТ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ НЕПРИЗНАННЫХ РЕСПУБЛИК

Филиппова Ю.А.,

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

Иванцова Е.А.,

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

В статье рассмотрены банковские системы Приднестровской Молдавской Республики, Республики Южная Осетия, Абхазии; выявлены основные особенности функционирования финансовых систем непризнанных республик, обозначены проблемы, с которыми сталкивались страны в процессе формирования банковской системы в условиях непризнанности и изоляции.

Ключевые слова: *непризнанные республики, финансовая система, Центральный банк, коммерческие банки, национальные платёжные системы, эквайринг, дебетовые карты, кредитные ресурсы*

The article deals with the banking systems of the Pridnestrovskiaia Moldavskaia Respublika, the Republic of South Ossetia, Abkhazia; identified the main features of the functioning of the financial systems of the unrecognized republics, identified the problems that countries faced in the process of forming the banking system in the context of unrecognized and isolated

Keywords: *unrecognized republics, financial system, Central Bank, commercial banks, national payment systems, acquiring, debit cards, credit resources*

Постановка задачи. Экономика любой страны всегда отражает менталитет и обычаи проживающих на данной территории людей. На данный момент в мире происходят катастрофы и бедствия, связанные с развитием политической активности в различных государствах и в отдельных регионах этих государств. В течение нескольких последних десятилетий на постсоветской территории появились новые государства, имеющие

спорный правовой статус: Нагорно-Карабахская Республика, Приднестровская Молдавская Республика, Южная Осетия, Абхазия. Совсем недавно к ним добавились Донецкая и Луганская Народные Республики. Некоторые из вышеперечисленных государств имеют частичное признание ряда государств, однако в целом правовой статус данных новообразований не определён. Несмотря на это, в этих странах также существует и развивается своя финансово-экономическая система.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы формирования и развития банковской системы как важного сектора экономики государства исследовались отечественными и зарубежными учёными. Среди них Ю.В. Горский, М.Р. Ултанбаев, В.В. Мазаев, В.В. Милоянина, Н.В. Колоскова и др.

Однако крайне мало научных исследований, посвящённых проблемам развития банковской системы в так называемых непризнанных республиках, возникших в последние годы на территории ряда стран СНГ: Грузии, Молдовы, Украины.

Актуальность. В тяжёлых экономических условиях особое место занимает мобилизация, инвестирование капитала в экономику и обеспечение расчётов в условиях дефицита денежной массы как между хозяйствующими субъектами внутри страны, так и в рамках международных расчётов. Поэтому развитие финансовой системы Донецкой Народной Республики (ДНР) будет зависеть от полноценной работы банковского сектора, который и обеспечит финансовыми ресурсами развивающиеся отрасли экономики.

Опыт непризнанных республик в построении и функционировании банковской системы может быть использован ДНР, что обуславливает актуальность данного исследования.

Цель статьи – изучение особенностей функционирования банковских систем непризнанных республик, имеющих спорный международно-правовой статус, выявление основных тенденций построения и развития финансово-кредитных систем этих республик.

Изложение основного материала исследования. В современных условиях заявленная независимость новообразованных государств не является основной ценностью их финансовой политики. При этом масштабная финансовая

поддержка государств с неопределённым правовым статусом требует развития соответствующего эффективного аппарата управления финансовыми потоками, развитой сети финансовых учреждений и внедрения современных платёжных систем. Данные составляющие обеспечивают легализацию полученных доходов и импортируемого капитала, уменьшение теневого сектора и сокращение коррупции. Однако в условиях непризнанности со стороны международной общественности, недостаточности финансовых ресурсов эта задача многократно осложняется. Для её решения целесообразно заимствование финансовых технологий и платёжных инструментов других стран или подключение к их финансовой инфраструктуре.

Ядром финансовой системы, на которую приходится основная функция по денежно-кредитному обслуживанию хозяйственного оборота, выступает банковская система. У государств, имеющих спорный международный статус, данная сфера имеет ряд общих проблем: проблема доверия к банковской системе со стороны клиентов; высокие кредитные риски; недостаточно развитый уровень инфраструктуры как отдельных банков, так и всей банковской системы; ограниченные ресурсные возможности; ограниченное количество клиентов банка (только лица, проживающие на данной территории) [1, с. 27].

Однако все банковские системы непризнанных государств на этапе своего становления стремились к общепризнанным мировым канонам построения – к двухуровневой системе, когда на первом уровне находится центральный банк (с разными названиями, но примерно одинаковым функционалом), а на втором – коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые организации.

Есть ещё одна черта у всех банковских систем непризнанных государств – это отсутствие банков с иностранным участием. Это связано с тем, что очень высок политический риск и связанная с ним вероятность потери какой-то части капитала [1, с. 29].

Рассмотрим денежно-кредитную систему Приднестровской Молдавской Республики, которая на сегодня является ключевым финансовым посредником в государстве. Она состоит из Приднестровского республиканского банка (Центральный банк), который является одним из гарантов социально-экономической стабильности, регулятором деятельности банков второго уровня и эмиссионным центром страны и кредитных организаций. Отметим,

что денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком государства в пределах, установленных Верховным Советом Приднестровской Молдавской Республики в процессе принятия бюджета в интересах государственного регулирования и развития экономики Республики [2, с. 68].

На начало 2017 года банковская система Приднестровья насчитывает 6 банковских кредитных организаций. Данный сектор экономики составили 6 кредитных организаций и 21 филиалом. Уровень концентрации банковского капитала имеет следующий вид: практически половина показателя удельного веса (47,1%) приходится на долю ЗАО «Агропромбанк», ещё 26,8% занимает ЗАО «Приднестровский Сбербанк» (рис. 1) [2, с. 70].

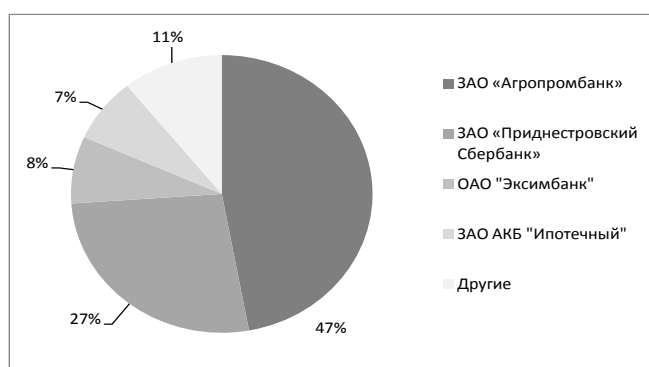


Рис. 1. Структура банковского капитала банковской системы Приднестровской Молдавской Республики в разрезе коммерческих банков (по состоянию на 01.01.2017 г.)

Банковская система Республики Южная Осетия (далее – РЮО) представлена Национальным банком и тремя финансово-кредитными учреждениями, действующими на территории РЮО: Открытое Акционерное Общество «Акционерный сберегательный банк» Республики Южная Осетия», ОАО «Акционерный Сбербанк» РЮО; Коммерческий банк «Международный Расчётный Банк» (Общество с ограниченной ответственностью) КБ МРБ (ООО); «Республиканский Банк Развития» (Общество с ограниченной ответственностью) «РБР–Банк (ООО)» (рис. 2) [3].

Национальный банк РЮО имеет 2 отделения и 41 банкомат на территории Республики Южная Осетия и Республики Северная

Осетия. Независимость статуса банка отражена в статье 1 Закона РЮО «О Национальном банке Республики Южная Осетия» [4].

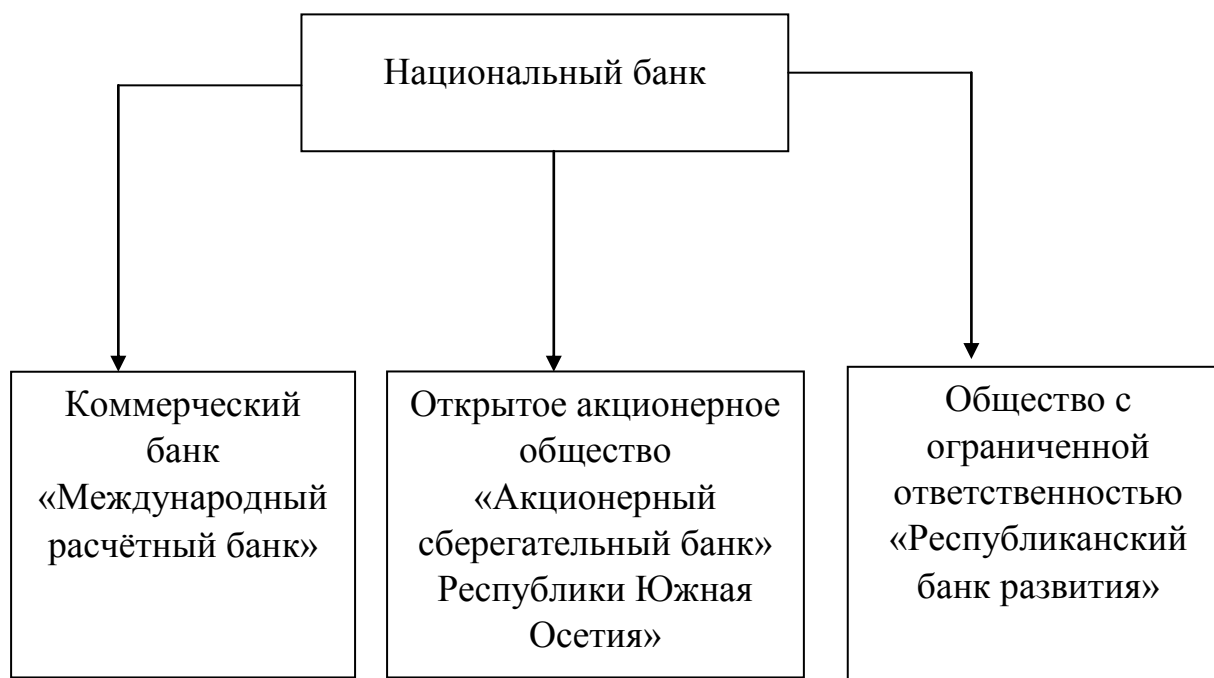


Рис. 2. Структура банковской системы Республики Южная Осетия

В настоящее время банки Республики испытывают острый дефицит кредитных ресурсов. Считается, что приход российского банковского капитала будет серьезным прорывом в кредитовании.

Сотрудничество между Банком России и Национальным банком Республики Южная Осетия закреплено Договором о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Южная Осетия от 17 сентября 2008 г. Банк России оказывает Национальному банку Республики Южная Осетия содействие в создании национальной платёжной системы с использованием банковских карт. В рамках проекта о сотрудничестве Банка России с Национальным банком Республики Южная Осетия организован выпуск для Южной Осетии дебетовых банковских карт российской платёжной системы «Золотая Корона» с индивидуальным оформлением. Эмиссию и эквайринг карт осуществляет Национальный банк Республики Южная Осетия. Зона покрытия карт – территория Российской Федерации и Южной Осетии.

Осуществлена установка на территории Южной Осетии

банкоматов и POS-терминалов [5]. Для держателей карт доступна оплата товаров и услуг через терминалы, а также перевод денежных средств на другие карты «Золотая корона». Сервис мгновенных безадресных денежных переводов без открытия счёта «Золотая Корона – Денежные переводы» работает на рынке с 2003 года и предоставляет услуги на территории России, стран ближнего и дальнего зарубежья. Инфраструктура сервиса насчитывает на сегодняшний день более 49 тысяч пунктов обслуживания. Банковские карты также выступают инструментом выплаты заработной платы.

Помимо Южной Осетии и Приднестровской Республики целесообразно рассмотреть опыт Республики Абхазии в плане построения финансово-кредитной системы.

Непризнанность Абхазии приводила к изоляции Республики, которая распространялась и на банковскую систему. Однако в 2008 г. ситуация коренным образом изменилась после того, как Россия признала абхазскую государственность. В 2011 году Национальным банком Абхазии в качестве кредита было получено от России 700 миллионов рублей на развитие банковской системы, часть этих денег (100 миллионов рублей) пошло на создание и внедрение собственной платёжной системы (далее – АПРА) [5].

В соответствии с Законом Республики Абхазии от 24 ноября 2011 года «О Национальной платёжной системе с использованием электронных средств платежа» [6] в Национальную платёжную систему Республики Абхазии входят следующие организационно-структурные элементы:

- абхазская платёжно-расчётная ассоциация – некоммерческое объединение участников НПС (национальной платёжной системы);
- банки и иные юридические лица–участники НПС;
- расчётные банки;
- процессинговый центр (подразделение Банка Абхазии).

В январе 2015 года, когда уже официально запустили систему, через банковские карточки АПРА прошло всего 20 тысяч рублей. Но уже через полгода этот показатель достиг миллиона рублей в день, а к сентябрю 2016 года оборот достиг 2,5 миллиона рублей.

К настоящему времени Национальный банк Абхазии заключил партнёрские договоры с несколькими российскими

банками, и теперь россияне, приезжающие в Абхазию, могут снимать деньги со своих российских банковских карт в банкоматах АПРА.

За первые восемь месяцев 2016 г. держатели карт МПС (преимущественно туристы из России) обналичили через банкоматы АПРА 1,1 миллиарда рублей, примерно столько же было переправлено через банковские операции по системе АПРА.

На сегодняшний день одним из приоритетных направлений развития финансово-кредитной системы Абхазии является реализация проекта интеграции платёжной системы Абхазии АПРА и российской компании Национальная система платёжных карт «Мир». Так, картами АПРА, которые работают пока только на территории Абхазии, можно будет пользоваться в России, а картами «Мир» – в Абхазии [5].

Развитие финансовой системы и платёжных инструментов ДНР на данном этапе возможно только благодаря финансовой поддержке со стороны дружественных государств и в рамках контактов с другими непризнанными республиками на постсоветском пространстве. В этом направлении предпринимаются активные шаги.

Донецкая Народная Республика активно сотрудничает во всех сферах с непризнанными государствами. В частности, 25 сентября 2018 г. было издано постановление Совета Министров об открытии на территории ДНР филиала Международного расчётного банка Республики Южная Осетия. Согласно данному постановлению предоставлять банковские услуги на территории ДНР уполномочены исключительно Центральный республиканский банк ДНР и филиал 1 коммерческого банка «Международный расчётный банк» (общество с ограниченной ответственностью) Республики Южная Осетия». Филиал данного иностранного банка регистрируется бессрочно [7].

Стоит отметить, что в ДНР филиал этого банка был открыт ещё в 2015 году и осуществляет свою деятельность вполне успешно.

Открытие филиала коммерческого банка значительно расширит спектр предоставляемых банковских услуг, позволит начать международные расчёты. В Южной Осетии проявляется интерес к продукции, которая производится в ДНР, в свою очередь ДНР также заинтересован в сотрудничестве и тесных контактах с молодой Республикой, что позволит быстрее интегрироваться в

Российское пространство. Основная задача на данном этапе – установление отношений, открытие счетов тем организациям и предприятиям в филиале нового банка, которые будут заинтересованы в сотрудничестве. Этот шаг позволит развивать сотрудничество и получать обеим сторонам дополнительную финансовую выгоду.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Зарубежный опыт непризнанных республик показывает, что, несмотря на свой статус, данные страны вполне успешно развивают финансовую систему. Государства, образовавшиеся на постсоветском пространстве по геополитическим причинам, имеют все атрибуты государственности, а именно: постоянно проживающее население, определённую территорию и правительство (исполнительную власть), Верховный Совет (законодательную власть), судебную власть и Президента (Главу) Республики. Денежно-кредитные системы данных стран исторически сформировались под влиянием определённых факторов, характерных для своего региона, и регламентируются собственной национально-правовой инфраструктурой. Благодаря развитой налоговой, финансовой и банковской системам, молодые республики вступают в отношения с другими государствами.

На данных территориях действует полноценная двухуровневая банковская система, состоящая из центрального банка и развитой сети коммерческих банков, а также небанковских кредитных организаций. Постепенно внедряется и полноценно функционирует собственная платёжная система. Главной особенностью банковских систем непризнанных республик является то, что коммерческие банки осуществляют корреспондентские отношения только с банками Российской Федерации.

Таким образом, опыт построения и функционирования банковской деятельности государств с аналогичным международным статусом, как у ДНР, может послужить примером для построения собственной системы финансового и банковского аппарата. Банковская система нуждается в управлении, причём оно должно быть эффективным и учитывать особенности исторического развития региона. Правительству необходимо стремиться к стабилизации банковской системы, то есть обеспечивать полноту и прозрачность правового обеспечения и

регламентирования банковской деятельности, развивать банковскую инфраструктуру, стараться не допускать финансовых кризисов, либо нивелировать их последствия путём «вливания» в банковскую систему средств из так называемых резервных фондов. Рассмотренный опыт функционирования банковских систем, с учётом особенностей экономики ДНР, позволит продолжить дальнейшее развитие финансово-кредитной системы Республики.

Список использованных источников

1. Колоскова Н.В. Некоторые аспекты функционирования банковских систем в непризнанных странах / Н.В. Колоскова // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2014. – № 2. – С. 27-31.

2. Человская Е.И. Структура современной кредитной системы Приднестровской Молдавской Республики / Е.И. Человская // Проблемы современной экономики: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Самара, август 2016 г.). – Самара: ООО «Изд-во АСГАРД», 2016. – С. 66-70.

3. Информация об осуществляющих деятельность коммерческих банках РЮО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.bank-ossetia.org/bank_system/credit_documents.php

4. О Национальном банке Республики Южная Осетия: закон Республики Южная Осетия № 18 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:http://online.zakon.kz/Document/doc_id=3147707200

5. Ултанбаев М.Р. Россия и страны Закавказья: реальность и стратегии экономического сотрудничества. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rossiya-i-strany-zakavkazyu-realnost-i-strategiiekonomicheskogo-sotrudnichestva>

6. О Национальной платёжной системе с использованием электронных средств платежа: закон республики Абхазия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:http://online.zakon.kz/Document/doc_id=31897657079

7. Горский Ю.В. Особенности чрезвычайной ситуации и социальной обстановки на территориях Донбасской и Луганской Республик: экономико-политический аспект. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-chrezvychaynoysituatsii-i-sotsialnoy-obstanovki-na-territoriyah-donbasskoj-i-luganskoyrespublik>

ПРИГЛАШЕНИЕ К ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКЕ НАУЧНЫХ РАБОТ СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

Требования к оформлению авторских рукописей

1. Для публикации в сборнике принимаются работы, которые ранее не публиковались, 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 А–4 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 символа 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 журнала.

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 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 печатью. Для аспирантов и соискателей обязательно представление отзыва научного руководителя.

11. В статью могут быть внесены изменения редакционного характера без согласования с автором/авторами.

12. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия.

13. Рукописи не возвращаются.

Научное издание

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

Выпуск 13

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 решением ученого совета ГОУ ВПО
«ДонаУиГС» протокол № 9 от 28.03.2019 г. Формат 60x84 ¹/₁₆
Бумага офсетная
11,86 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а,
ГОУ ВПО «ДонаУиГС»