

**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 17**

**Донецк  
2020**

УДК 082.1: 336  
ББК Ч25я54 + У26  
Г72

Г72 Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». Вып. 17 / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2020. – 266 с.

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

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

УДК 082.1:336  
ББК Ч25я54+У26

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

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

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

**Учредитель:**

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

**Главный редактор:**

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

**Заместитель главного редактора:**

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

**Редакционная коллегия:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Научный редактор:**

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

**Технический секретарь:**

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

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

**Телефон:** (062) 337-66-09.

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

© ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2020

## СОДЕРЖАНИЕ

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

**Арчикова Я.О., Алфимова К.А.**

Финансовое планирование и прогнозирование как  
важнейшие инструменты развития предприятия .....6

**Волобуева Д.С., Якушкина В.А.**

Проблемы и перспективы развития малого бизнеса  
в Донецкой Народной Республике .....16

**Егоров П.В., Моисеева А.В.**

Классификация факторов, влияющих на управление  
финансово-экономической гибкостью предприятия .....28

**Филиппова Ю.А., Матвейчук Ю.А.**

Особенности управления финансовыми рисками  
на предприятии .....46

**Сорокотягина В.Л.**

Рекомендации для разработки национального  
стандарта по управлению финансовыми рисками  
для предприятий малого бизнеса .....56

**Степанчук С.С., Горячих А.Д.**

Сущность, значение и классификация финансовых  
результатов отечественных предприятий .....64

**Шамкалович Е.Э.**

Теоретико-методологические основы финансовой  
устойчивости предприятия .....71

**Шилина А.Н., Тарасенко О.В.**

Управление прибылью предприятия .....82

## **Секция 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

**Шарый К.В., Кротинов Д.Ю.**

Инновационная деятельность предприятия: проблемы  
и пути решения.....94

**Шумаева Е.А., Подбуцкий А.А.**

Повышение эффективности деятельности промышленного  
сектора путём его инновационного развития ..... 102

## **Секция 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ**

**Курган Е.Г., Чванов С.А.**

Развитие института профессионального образования  
в Донецкой Народной Республике..... 114

**Романинец Р.Н., Мирской С.И.**

Теневая экономика как одна из ключевых угроз  
экономической безопасности ..... 125

**Сподарёва Е.Г., Пак Л.В.**

Механизм управления финансовыми ресурсами  
внебюджетных ..... 137

**Хистева Е.В.**

К вопросу создания государственного корпоративного  
сектора в Донецкой Народной Республике ..... 155

**Чегодаев Б.В., Чегодаева Ю.С.**

Генезис теории управления качеством:  
историческая справка ..... 170

**Petrushevskaya V., Brovar N.**

Comparative analysis of financial systems:  
Russia and DPR ..... 186

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

**Агафоненко О.Ю.**

Анализ показателей и критерия эффективности  
региональной конкурентоспособности..... 194

**Бондаренко О.В.**

Информационно-аналитическое обеспечение субъектов  
малого предпринимательства ..... 204

**Верига А.В.**

Развитие контроля расчётов с подотчётными лицами  
в Донецкой Народной Республике ..... 214

**Мехедова Т.Н., Макаркина С.В.**

Актуальные аспекты внутреннего аудита как  
инструмента внутреннего контроля расчётов  
по оплате труда в бюджетных учреждениях..... 231

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

**Ангелина И.А., Салита С.В.**

Финансы в условиях цифровой экономики:  
тенденции развития..... 240

**Гордеева Н.В., Попова А.А.**

Управление банковскими рисками  
в современных условиях ..... 253

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

УДК 658.14.012.2

## ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Арчикова Я.О.,*

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

*Алфимова К.А.,*

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

*В статье исследованы теоретические основы показателей финансового состояния предприятия, рассмотрено такое понятие, как прогнозирование, а также анализ основных направлений по повышению развития предприятия и его совершенствования.*

***Ключевые слова:** финансовое планирование, прогнозирование, финансовый анализ, финансовая устойчивость предприятия, финансовое состояние предприятия.*

*The article examines the theoretical basis of indicators of the financial condition of the enterprise, the definition of forecasting, as well as the analysis of the main directions for improving the development of the enterprise and its improvement.*

***Keywords:** financial planning, forecasting, financial analysis, financial stability of the enterprise, financial condition of the enterprise.*

*Актуальность и постановка задачи.* Актуальность финансового планирования и прогнозирования обусловлена необходимостью повышения уровня неопределённости, которая порождается нестабильностью внешней среды, вследствие чего процесс планирования и прогнозирования стал более сложным и многогранным. На пути к наиболее рациональному использованию ресурсов, благодаря финансовому планированию, предприятие сталкивается непосредственно с рядом проблем, поэтому необходимо искать пути их решения.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросы финансового планирования и прогнозирования финансового состояния предприятия посвящены работы таких учёных, как: Бабич Т.Н., Семин А.Н., Бородин В.А. [1-4]. В экономической литературе финансовое планирование и прогнозирование также рассматривали Г.Б. Поляк, И.А. Бланк, А.И. Ильин, Е.С. Стоянова, А.М. Ковалёва, И.М. Карасёва, Е.Ф. Тихомиров, Р. Брейли, С. Майерс.

*Изложение основного материала.* Финансовым планированием называют управление процессами создания, распределения и перераспределения финансовых ресурсов на предприятии, реализующееся в детализированных финансовых планах. Финансовое планирование помогает свести к минимуму неопределённость рыночной среды, а также её негативные последствия для предприятия.

Прогнозирование – это разработка прогноза или специальное научное исследование конкретных перспектив дальнейшего развития какого-либо процесса.

В основе прогнозирования лежат его принципы.

Принципы системы прогнозирования различны, но самое главное – это соблюдение обратной связи между взаимосвязанными и соподчинёнными элементами всей системы прогноза [5].

Выделяют также методы прогнозирования – это способы, применяемые для исследования качественных и количественных характеристик поведения объекта или системы в перспективе [6].

Методы прогнозирования финансового состояния предприятия показаны на рис. 1.

Если говорить о моделях прогнозирования финансового состояния предприятия, то необходимо отметить, что любая финансовая модель лишь упрощённо выражает взаимосвязи между экономическими показателями [7].

Для своевременного прогнозирования хозяйственной деятельности предприятия необходимо провести его анализ финансового состояния.

Под ликвидностью предприятия подразумевается способность предприятия трансформироваться в денежную форму без потери балансовой стоимости [8].

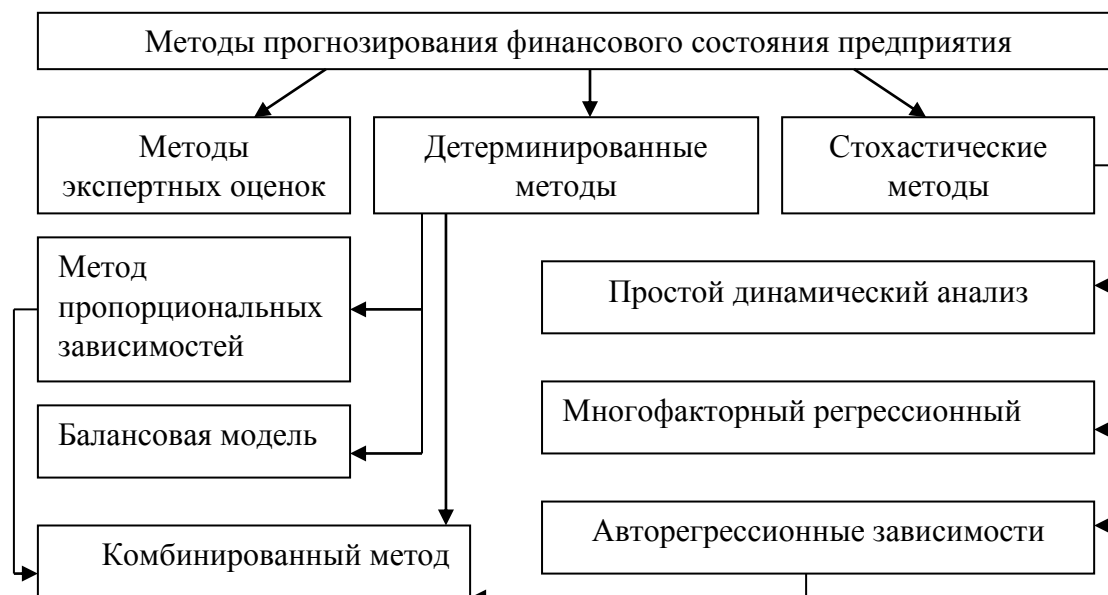


Рис. 1. Классификация методов прогнозирования финансового состояния предприятия

Платёжеспособность предприятия означает способность предприятия рассчитываться по своим долгам и обязательствам за счёт имеющихся у него денежных средств.

Рассмотрим подробно анализ платёжеспособности (рис. 2).



Рис. 2. Анализ платёжеспособности



В условиях экономического кризиса происходит снижение спроса, что, как следствие, приводит к росту неплатёжеспособности.

Существует множество факторов, которые влияют на платёжеспособность предприятия.

Один из значимых факторов, влияющий на платёжеспособность предприятия в условиях экономического кризиса, является неэффективный маркетинг, а в условиях стабильности рынка – это чрезмерная налоговая нагрузка.

Для осуществления оценки ликвидности баланса предприятия необходимо провести сопоставительный анализ между размером активов и пассивов соответствующих групп (табл. 1).

Таблица 1

Условия абсолютной ликвидности баланса предприятия

Анализ ликвидности	Оценка платёжеспособности
$A_1 > П_1$	Предприятие может погасить наиболее срочные обязательства с помощью абсолютно ликвидных активов
$A_2 > П_2$	Предприятие может погасить краткосрочные обязательства с помощью быстро реализуемых активов
$A_3 > П_3$	Предприятие может погасить долгосрочные займы с помощью медленно реализуемых активов
$A_4 < П_4$	Предприятие обладает высокой степенью платёжеспособности и может погасить различные виды обязательств соответствующими активами

Финансовое состояние предприятия в краткосрочный период оценивается показателями ликвидности и платёжеспособности, характеризующими возможность своевременного и полного произведения расчётов по краткосрочным обязательствам с контрагентами.

В современном мире существует несколько уровней ликвидности предприятия: нормальная, ограниченная и низкая (рис. 3).

Следующий шаг в анализе финансового состояния предприятия – это анализ финансовой устойчивости предприятия (финансовой платёжеспособности) (табл. 2).

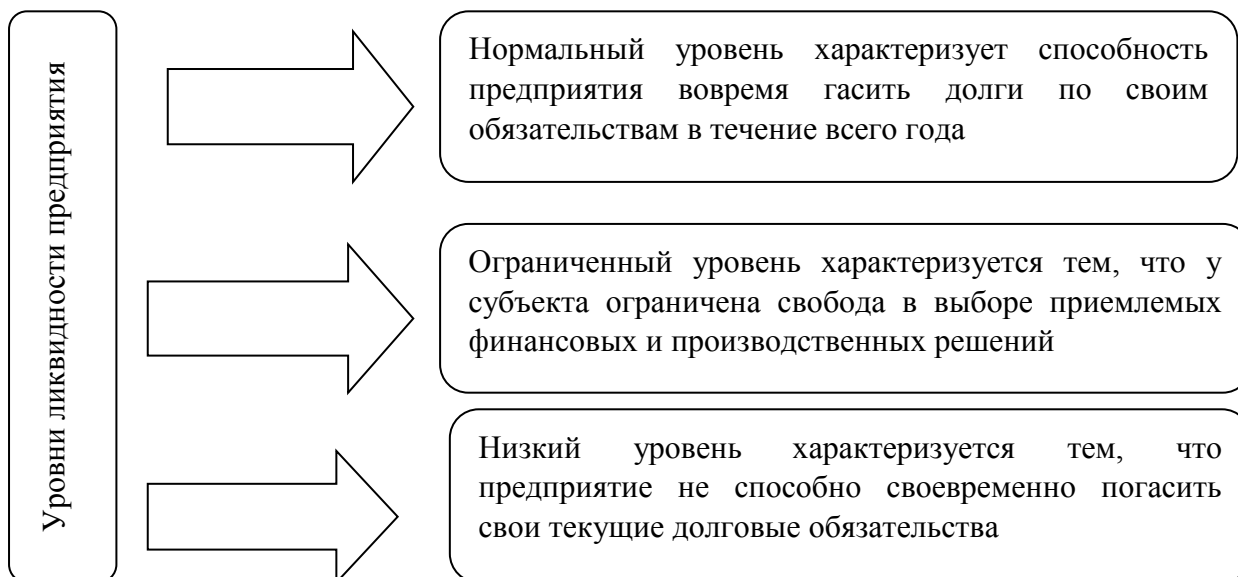


Рис. 3. Уровни ликвидности предприятия

Таблица 2

Выявленные особенности платёжеспособности и разработка мероприятий по их решению

Проблема	Пути решения	Результат
Высокий уровень дебиторской задолженности	1. Привлечение коммерческих клиентов: снижение стоимости задолженности в строительную смету; создание экономически рациональной проектной документации; размещение рекламы	Увеличение числа коммерческих заказов, вследствие чего наблюдается рост общей суммы наиболее ликвидных активов и улучшение коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности
Дефицит количества наиболее ликвидных активов(денежных средств)		
Рост суммы постоянных обязательств из-за приобретения организационно-правовой формы	2. Изменение направления потоков денежных средств: сохранение достигнутого уровня производительности; увеличение суммы оборотных средств	Улучшение ликвидности баланса из-за увеличения суммы более ликвидной группы активов А <sub>3</sub> (сырье, материалы, запасы)
Снижение количества оборотных средств(сырья, материалов и запасов)		

Базовым направлением улучшения платёжеспособности предприятия является повышение уровня финансового управления.

Рассмотрев рис. 4, можно увидеть схему, которая демонстрирует зависимость платёжеспособности от ликвидности.

Эту схему условно можно сопоставить с многоэтажной постройкой, в которой каждый этаж равнозначен, но возведение второго этажа недопустимо без первого, так же и постройка третьего этажа не возможна без первого и второго; если произойдёт разрушение первого этажа, то и с остальными произойдёт то же самое.



Рис. 4. Взаимосвязь между ликвидностью и платёжеспособностью предприятия

Таблица 3

Меры по повышению ликвидности и платёжеспособности предприятия за счёт увеличения потока денежных средств

Меры	Увеличение притока денежных средств	Уменьшение оттока денежных средств
Краткосрочные меры	Оптимизация ассортимента. Реструктуризация задолженности. Увеличение объёмов продаж. Совершенствование клиентского обслуживания	Сокращение затрат. Использование отлаженных каналов поставок. Налоговое планирование и администрирование
Долгосрочные меры	Разработка финансовой стратегии, поиск стратегических партнёров	Долгосрочные контракты. Наращивание собственного капитала

Существует ряд определённых мероприятий, направленных на повышение ликвидности и платёжеспособности предприятия (табл. 3, рис. 5).

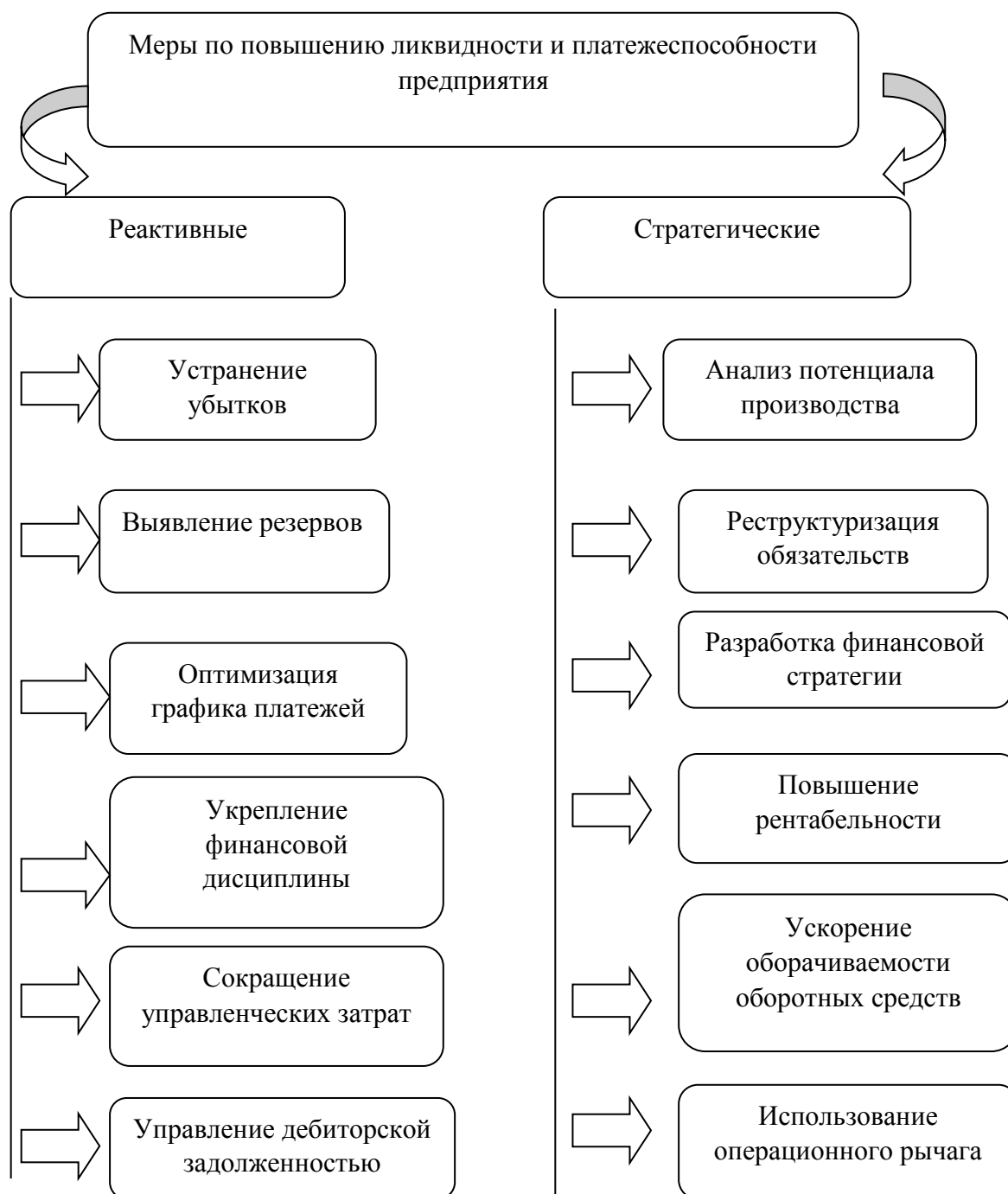


Рис. 5. Меры по повышению ликвидности и платёжеспособности предприятия

Следующим этапом анализа хозяйственной деятельности предприятия является оценка его рентабельности.

Рентабельность – это показатель, характеризующий экономическую эффективность.

В современном мире существует несколько видов рентабельности, изображённых на рис. 6.

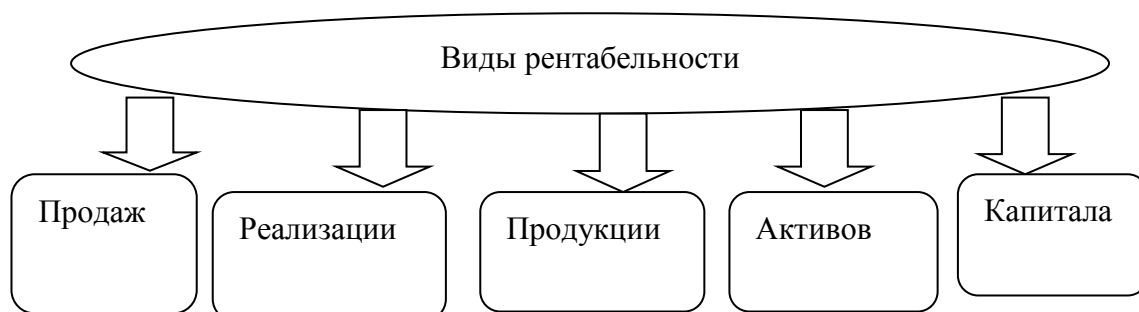


Рис. 6. Виды рентабельности

Исходя из вышеизложенного материала, можно сказать, что анализ данных показателей играет значительную роль в составлении прогноза финансовых показателей на любом предприятии. Неопределённость в показателях несёт тяжёлые последствия для будущего любой организации.

Экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

Что касается использования бюджетных средств в отчётном периоде необходимо отметить следующее. Бюджетные средства, согласно плану закупок предприятия, использовались без проведения процедур закупок на приобретение дизельного топлива, бензина, природного газа, электрической и тепловой энергии. На их закупку не распространяется действие «Временного Порядка о проведении закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике», действующего в редакции Постановления Совета Министров ДНР № 10-1от 16.08.2018 г. (Раздел II, пункт 2.4, абзацы 12, 18, 19, 21).

В 2019 году коммунальным предприятием администрации г. Донецка по коду экономической классификации расходов (КЭКР) 2610 «Субсидии и текущие трансферты предприятиям (учреждениям, организациям)» получено бюджетного финансирования в сумме 326 184 000,00 росс. руб. Денежные средства заявлены согласно сметы на бюджетный период (план

использования бюджетных средств) и ежемесячного плана ассигнований общего фонда бюджета, предоставляемых главному распорядителю бюджетных средств – администрации г. Донецка.

Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо увеличить его финансирование за счёт долгосрочных кредитов, повысить финансовую заинтересованность работников в эффективной работе предприятия, контролировать работу сотрудников предприятия по каждому отделу, проводить ревизии, улучшать работу планово-экономического отдела, а также контролировать сбор доходов по предприятию, изучать причины невыполнения плановых заданий по сбору доходов.

Необходимо отметить, что при эффективном использовании предложенных мероприятий в перспективе общая сумма убытков значительно уменьшится, предприятие покроет совокупную сумму затрат на производство и сможет получать прибыль.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Таким образом, рассматривая назначения финансового планирования и прогнозирования, а также их влияние на совершенствование предприятия, нужно отметить, что именно неопределённость финансовой деятельности, а также отсутствие у предприятия достаточного количества ресурсов является необходимостью составления финансового плана и разработки прогноза в перспективном периоде. Для эффективной работы предприятия необходимо своевременно анализировать финансовые показатели, а также контролировать и прилагать усилия при малейших отклонениях от нормы.

Итак, планирование и прогнозирование создаёт следующие важные преимущества:

делает возможной подготовку к использованию будущих благоприятных условий;

проясняет возникающие проблемы;

стимулирует менеджеров к реализации своих решений в дальнейшей работе;

оптимизирует распределение ресурсов;

улучшает координацию действий в организации;

увеличивает возможности в обеспечении фирмы  
необходимой информацией;  
способствует более рациональному распределению  
ресурсов;  
улучшает контроль в организации

#### *Список использованных источников*

1. Волощенко Л.М. Совершенствование теоретических основ финансового управления экономикой: монография / Л.М. Волощенко. – Донецк: ДонГУУ, 2018 – 421 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dsum2.esrae.ru/pdf/2018/4/4.pdf>.
2. Бабич Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 336 с.
3. Сёмин А.Н. Макроэкономическое планирование и прогнозирование (для бакалавров) / А.Н. Сёмин, Ю.В. Лысенко, М.В. Лысенко. – М.: КноРус, 2018. – 298 с.
4. Бородин В.А. Прогнозирование развития предприятия / В.А. Бородин. – М.: Русайнс, 2018. – 284 с.
5. Петрушевская В.В. Финансы: учебное пособие / В.В. Петрушевская, Н.А. Одинцова, А.В. Нестерова. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2018. – 339 с.
6. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Омега, 2010. – 241 с.
7. Филиппова Ю.А. Оценка финансовой устойчивости предприятия / Ю.А. Филиппова. – Белгород: Научные ведомости Белгородского государственного университета, 2015. – 230 с.
8. Поважный О.С. Финансы: учебно-методическое пособие / О.С. Поважный, С.С. Степанчук, В.В. Петрушевская, Н.О. Одинцова. – Донецк: ТОВ «Технопак», 2011. – 345 с.

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

**Волобуева Д.С.,**

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

**Якушкина В.А.,**

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

*В статье исследуется степень важности малого бизнеса, приводятся особенности, факторы и проблемы его развития в Донецкой Народной Республике. Данное исследование содержит направления перспективного развития малого бизнеса в экономике ДНР, а также степень важности существования общественной организации «Союза предпринимателей».*

**Ключевые слова:** *малый бизнес, бизнес, субъект малого предпринимательства, «СП ДНР», предпринимательская деятельность.*

*The article examines the degree of importance of small business, describes the features, factors and problems of its development in the Donetsk People's Republic. This study contains directions for the prospective development of small business in the economy of the DPR, as well as the degree of importance of the existence of the public organization "Union of Entrepreneurs".*

**Keywords:** *small business, business, small business entity, "SP DPR", entrepreneurial activity.*

**Постановка задачи.** Особым фактором развития экономического прогресса Донецкой Народной Республики (ДНР), как и любой другой страны, является развитие реального сектора экономики, который представлен малым предпринимательством. Малый бизнес является наиболее распространённой формой реализации предпринимательской деятельности, предпосылкой занятости и повышения уровня благосостояния большей части населения. Положительной стороной малого бизнеса является необязательность огромных стартовых инвестиций, удовлетворение значительной доли спроса на товары и услуги для населения и высокая скорость оборота денежных и материальных ресурсов.



Частное предпринимательство в лице малого бизнеса играет особую роль в экономике ДНР, так как повышение её конкурентоспособности невозможно без успешного развития малого предпринимательства, которое, благодаря высокому уровню адаптации к экономическим кризисам в разрезе роста цен на сырьё и материалы, отсутствию налаженной банковской системы и изменениям курса валют, имеет высокий потенциал в преодолении последствий. Именно малый бизнес способствует внедрению научно-технических достижений, поддержанию добросовестной конкуренции в стране, а также активной мобилизации производственных ресурсов. Поэтому исследование проблем развития малого бизнеса и перспективы его прогрессивного развития является актуальным.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Базовые положения теории предпринимательской деятельности раскрыты в трудах А. Смита, Дж.М. Кейнса, А. Маршала. За рубежом исследование предпринимательства занимались Р. Барра, С. Брю, П. Друкер и другие.

*Актуальность.* Мировой опыт показывает, что малый бизнес является не только элементом рыночного хозяйства, но и движущим механизмом экономического развития. Данный сектор экономики в значительной степени определяет темпы увеличения, структурные, качественные, количественные признаки и характеристики национального валового продукта.

*Цель статьи* – обосновать важность малого бизнеса в решении актуальных задач социально-экономического развития Донецкой Народной Республики, определить пути и методы перспективного развития.

*Изложение основного материала исследования.* Малый бизнес – это важнейший элемент экономики, во многом определяющий темпы экономического роста, без которого не может гармонично развиваться государство. Благодаря развитию малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике, во-первых, развивается здоровая конкурентная среда экономики; более активно составляются и используются имеющиеся материальные, кадровые, организационные и технологические

ресурсы. Во-вторых, формируется диверсифицированная и качественная система бытовых, организационных и производственных услуг, а также создаётся значительное количество новых рабочих мест; развивается инновационный потенциал экономики, внедряются новые формы организации, производства, сбыта и финансирования.

В настоящее время малый бизнес занимает значительное место в экономике Республики, и его значение продолжает расти. Предпринимательство является неотъемлемым элементом современной системы управления рынком, без которой экономика и общество в целом не могут существовать и развиваться.

Таким образом, в середине XX века концепция предпринимательства была сформирована как деятельность, направленная на реализацию смелых и сложных проектов, связанных с желанием сделать что-то новое или улучшить существующее. В настоящее время малый бизнес определяется как особый бизнес-кейс, вид деятельности человека, который ведёт бизнес, внедряет инновации, вкладывает собственные средства в новый бизнес, принимая на себя личные риски.

Рассмотрим, что собой представляет предпринимательская деятельность в разрезе понятия «бизнеса». Одно из наиболее распространённых определений бизнеса интерпретируется как любая деятельность, направленная на получение прибыли путём обеспечения потребителей или заинтересованных сторон необходимыми товарами, работами и услугами. Важной частью структуры бизнеса является «малый бизнес».

Малый бизнес представляет собой предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения. Мировая практика показывает, что даже в странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес оказывает существенное влияние не только на развитие экономики, но и на решение социальных проблем и увеличение численности работников.

Разберём критерии, применяемые для классификации малых предприятий, которые используются в странах с развитой рыночной экономикой. Например, в Великобритании

классификация малых предприятий основана на данных об обороте и численности работников. Наименьшими являются компании, в которых работает от 1 до 24 человек, а небольшими – от 24 до 99 человек. В то же время в обрабатывающей промышленности предприятие, на котором занято менее 200 человек, считается малым, а в розничной торговле – предприятие с оборотом, не превышающим 400 000 рублей. В российской практике образование малых предприятий было разрешено с 1988 года. В это время государственными предприятиями считались малые предприятия, в которых средняя численность работников не превышала 100 человек за год. В соответствии с постановлением Совета Министров СССР, принятым в августе 1990 года, к числу малых предприятий относили компании с численностью рабочих не более: в промышленности – 200 человек, в науке и научных службах – 100 человек, в других отраслях – 50 человек, в непромышленной сфере – 25 человек и в розничной торговле – 15 человек.

По численности работающих, по объёму производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг субъекты малого предпринимательства в отдельных странах занимают ведущую роль (рис. 1).



Рис. 1. Значение малого бизнеса для экономики государства

Предпринимательская деятельность, как и любая другая, сопровождается следующими функциями:

общая экономическая функция, обуславливающая роль предпринимателей как субъектов рынка. Предпринимательство направлено на производство товаров (работ, услуг) и их реализацию для конкретных потребителей: домохозяйств, предприятий, государства;

ресурсная функция предпринимательства. Развитие бизнеса ограниченных ресурсов. Ресурсы – это все материальные и нематериальные условия и факторы производства: трудовые ресурсы, земля и природные ресурсы, все средства производства, предпринимательский талант;

социальная функция проявляется в формировании особого слоя людей: предприимчивых людей, стремящихся к финансовой и экономической независимости. Социальная функция предпринимательства также очевидна в её миссии: создавать богатство для общества. Предприниматели создают инновации, создают рабочие места, предлагают новые идеи, реализуют их и, следовательно, совершенствуют жизнь общества;

организационная функция проявляется в принятии предпринимателями самостоятельных решений по организации собственного бизнеса и его развитию, внутреннему планированию, управлению, обучению стратегии компании и следованию ей.

Субъекты малого предпринимательства ДНР имеют как преимущества, так и недостатки. Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малых компаний, можно выделить следующие преимущества:

более быстрая адаптация к местным коммерческим условиям;  
большая независимость от действий небольших компаний;  
гибкость и эффективность в принятии и реализации решений;  
относительно низкие затраты, особенно затраты на управление;

отличная возможность для человека реализовать свои идеи, продемонстрировать свои способности;

снижение требований к капиталу и возможность быстрого внедрения изменений в продуктах и производстве в соответствии с требованиями местного рынка;

относительно высокая рентабельность собственного капитала и т.д.

Также у малого предпринимательства есть некоторые недостатки, среди которых наиболее важными являются:

зависимость от крупных компаний;

недостатки в ведении дел;

плохие лидерские качества;

гиперчувствительность к изменениям условий ведения бизнеса;

трудности в привлечении дополнительных финансовых ресурсов и получении кредитов, неуверенность и осторожность хозяйствующих партнёров при заключении договоров.

Для экономики деятельность малого бизнеса является важным фактором повышения её гибкости. В зависимости от уровня развития малого бизнеса эксперты даже оценивают способность страны адаптироваться к меняющимся экономическим условиям. Для Донецкой Народной Республики, которая находится на стадии становления развития рыночных отношений, создание и развитие сектора малого бизнеса должно стать основой для социальной перестройки бизнеса.

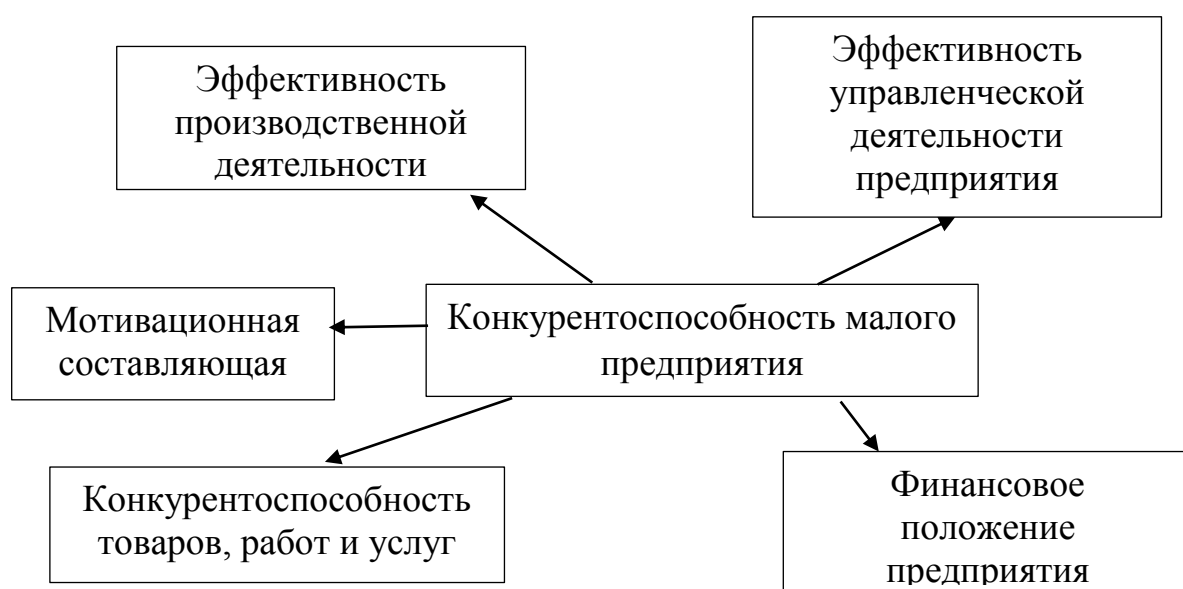


Рис. 2. Составляющие конкурентоспособности малого предприятия

Анализ экономической литературы, аналитических и фактических статистических данных о деятельности малого бизнеса убедительно доказывает о возрастающей роли малых

предприятий даже в странах с развитой рыночной экономикой. С ростом числа малых предприятий, развитой инфраструктуры и государственной поддержки малый бизнес является неотъемлемым элементом в решении экономических, социальных проблем, а также в вопросах занятости населения.

В настоящее время бизнес в ДНР находится в сложной ситуации. Налоговая служба в Республике работает чётко: по свидетельствам самих предпринимателей, патент можно подать за несколько часов. Принцип «единого окна» работает в свободном режиме, поэтому те, кто хочет открыть или перерегистрировать предприятие, довольно быстро проходит все необходимые процедуры, несмотря на большие очереди. Даже несмотря на безупречную работу министерств Донецкой Народной Республики, малый бизнес постоянно испытывает трудности (рис. 3).



Рис. 3. Острые проблемы малого бизнеса

Анализируя среду малого бизнеса в Республике, необходимо выделить некоторые причины, которые препятствуют развитию малого бизнеса, несмотря на растущее внимание государства к этой проблеме. Во-первых, сложная экономическая ситуация в Республике: инфляция, падение производства, разрыв экономических связей, ухудшение платёжной дисциплины, отсутствие банковских кредитов и слабая правовая защита предпринимателей. Во-вторых, отсутствие организационных,

экономических и правовых знаний у предпринимателей, отсутствие надлежащей деловой этики и экономической культуры как у малых предприятий, так и в государственном секторе. В-третьих, недостаточный уровень действия механизма государственной поддержки частных предпринимателей.

Предпринимательство осуществляется на основе таких принципов, как свободный выбор видов и направлений деятельности; свободное право на привлечение на добровольных началах к осуществлению предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц; самостоятельный выбор поставщиков сырья и потребителей производимой продукции; самостоятельное формирование программы деятельности; определение и установление цен в соответствии с законодательством; свободный найм работников; привлечение материально-технических, финансовых, трудовых, природных ресурсов, использование которых не запрещено законодательством; самостоятельное и свободное распоряжение прибылью, которая остаётся после внесения налоговых платежей, установленных законодательством.

Однако основным «врагом» ведения бизнеса в Республике является низкая покупательская способность населения, при которой практически весь доход населения сводится к минимуму и предназначен для покупки основных товаров, включая продукты питания, лекарства и одежду. В состав самых необходимых товаров и услуг для населения входят: продукты питания отечественного производства, так как стоимость является наиболее демократичной в отличие от импортируемой продукции; коммунальные услуги; медикаменты; бензин и газ; расходы на оплату интернет-услуг и мобильной связи и т.д. На приобретение всего вышеперечисленного у населения уходит свыше 70% от ежемесячного дохода. На сегодняшний день экономическая ситуация негативно сказывается на малом бизнесе во всех сферах. Уровень инфляции и рост цен на все факторы производства ставят многие малые предприятия на грань банкротства. Среди них, в первую очередь, есть компании, которые работают в сфере производства отечественных товаров и услуг для населения,

потребляющих сырьё, материалы и т.д., стоимость которых постоянно растёт.

Направления малого бизнеса можно разделить на следующие виды: промышленное предпринимательство, финансовое предпринимательство, торговое предпринимательство.

**Промышленное предпринимательство.** В этом случае предприниматель использует труд, капитал, природные ресурсы и производит продукты, товары, услуги, труд, информацию, духовные ценности для последующей продажи потребителям, клиентам и профессиональным организациям. Производственная функция на этом предприятии является основным и определяющим фактором.

**Торгово-коммерческая компания.** В коммерческом предпринимательстве предприниматель действует как торговец, продавая готовую продукцию, которую он покупал у других людей. В такой компании прибыль генерируется продажей продукта по цене, превышающей цену покупки.

**Финансовое предпринимательство** – это особая форма коммерческого предпринимательства, при которой ценности в деньгах, национальной валюте и ценных бумагах (акции, облигации и т.д.), которые продаются предпринимателем покупателю или поставляются в кредит.

**Страховое предпринимательство.** В соответствии с законодательством и договором страховая компания предпринимателя гарантирует застрахованному лицу неожиданную катастрофу: утрату имущества, ценностей, здоровья, жизни и другие виды убытков для рассмотрения при заключении договора страхования.

Для планирования успешной работы предприятия необходимо учитывать как окружающую сферу деятельности, так и внутреннюю среду предприятия, и его ресурсы.

Политические изменения в мире особенно важны для международных и экспортных компаний. Изменения в законодательстве часто затрагивают многие компании. О них сообщают заранее, компании могут внести соответствующие изменения. Увы, есть те, кто оставляет всё на последний момент.



Важное влияние оказывают изменения в законах, регулирующих предпринимательство. Это относится к правовому полю, но политическая сфера не может быть отделена от правовой сферы. Различные меры государственной поддержки могут предложить бизнесу новые возможности для развития, задачей которых является поддержка развития бизнеса, инноваций и некоторых других областей развития.

Экономическая среда предпринимательства в настоящее время включает в себя четыре наиболее важных фактора: растущая роль информации, быстрое развитие технологий, глобализация, меняющаяся демографическая ситуация в мире. Изменения в экономической среде связаны с глобальными циклами экономического развития, экономическим ростом и кризисами в регионах и странах, обменными курсами, рынками капитала, процентными ставками, ценами на мировом рынке, инфляцией и т.д.

С целью развития малого и среднего бизнеса в Донецкой Народной Республике расширения возможностей предпринимателей в их производственном, научно-техническом и социальном развитии был создан «Союз Предпринимателей Донецкой Народной Республики».

Предприниматели Ассоциации «Предприниматели ДНР» предложили к рассмотрению требования и просьбу внести соответствующие изменения в действующее законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность в ДНР. Среди них:

- отменить бухгалтерскую отчётность для физических лиц-предпринимателей упрощённого налога I и II групп и заменить его фиксированным налогом;

- отменить наличие сертификата на промышленные товары до признания ДНР на международном уровне;

- отменить ежемесячную отчётность для ФЛП, переведя её на квартальную отчётность;

- отменить для ФЛП I и II групп упрощённого налога – кассовый чек и кассовую книгу, не вводить кассовые аппараты. А товарный чек выдавать по требованию покупателей;

согласовать с ФЛП и опубликовать на сайте ДНР требование к ценникам на товар для продовольственных и непродовольственных товаров;

отменить двойное взимание таможенных пошлин на товары из других стран через Россию;

отменить переклеймение ювелирных изделий для розничной торговли.

Только перечень проблем, с которыми сталкиваются предприниматели, показывает, что условия для развития предпринимательства в целом, особенно для малых, ещё не созданы.

Общественная организация «Союз Предпринимателей Донецкой Народной Республики» является деловым сообществом, в котором малые и средние предприятия получают информационную, моральную и материальную поддержку для развития своего бизнеса, поддерживают друг друга и создают совместные бизнес-проекты с деловыми партнёрами Донецкой Народной Республики и Российской Федерации. В связи со спецификой своей деятельности Союз преследует следующие задачи:

способствует созданию современной экономической структуры рынка: банковские, инвестиционные, страховые, торговые, организационные, технические и консалтинговые услуги;

участвует в разработке и реализации программ и проектов, направленных на развитие рыночных структур экономики, создание новых рабочих мест.

Также следует отметить, что в феврале 2020 года в Донецкой Народной Республике прошло открытие нового проекта «Школа Предпринимательства». Проект создан с целью привлечения молодёжи в бизнес-среду экономики Республики, повышения уровня общественного интереса к предпринимательской деятельности, а также создания, открытия и реализации новых ярких и перспективных проектов на основе полученных знаний, не только от учёных, профессоров и преподавателей учебных заведений ДНР, но и от спикеров Российской Федерации.

Школа Предпринимательства является социальным проектом Молодёжного Парламента Донецкой Народной Республики, который получил грант в рамках Всероссийского конкурса молодёжных проектов, и создан для решения ряда социальных проблем Донецкой Народной Республики, среди которых:

борьба с оттоком кадров путём создания широкоформатной бизнес-площадки Республике;

привлечение граждан к открытию и развитию бизнеса в ДНР;

обучение молодых предпринимателей основам ведения бизнеса;

повышение финансовой грамотности частных предпринимателей.

*Выводы по данному исследованию.* Предпринимательство представляет собой самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск, и направленная на систематическое получение прибыли, получаемой от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или предоставления услуг в порядке, установленном законом. Предпринимательство как процесс включает в себя поиск новых идей, определение целей, их оценку и их реализацию в новой компании, которая превращает идею в конкретный результат. В ходе данного исследования дана характеристика развития предпринимательства ДНР, определены и раскрыты понятия и основные черты предпринимательской деятельности, а также намечены дальнейшие пути развития малого бизнеса при его поддержке органами власти Донецкой Народной Республики и консультации предпринимателей высококвалифицированными и опытными профессионалами.

#### *Список используемых источников*

1. Бутова Т.В. Предпринимательство / Т.В. Бутова. – М.: Юркнига, 2013. – 415 с.

2. Корнийчук Г.А. Предпринимательская деятельность / Г.А. Корнийчук. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2014. – 608 с.

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

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

УДК 334.7:005.915

## КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГИБКОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Егоров П.В.,**

*д-р экон. наук, профессор, зав.кафедрой «Финансы и банковское дело»  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»;*

**Моисеева А.В.,**

*ассистент кафедры «Финансы и банковское дело»  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

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

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

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

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

**Постановка задачи.** В настоящее время происходящие трансформационные процессы в экономике сопровождаются большим количеством проблем, с которыми сталкиваются предприятия. Условно эти проблемы сводятся к наиболее крупным, среди которых первоочередной является способность предприятий достаточно оперативно и с минимальными затратами приспособливаться к меняющимся потребностям рынка. В этих

условиях важное место занимает управление финансово-экономической гибкостью предприятия.

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

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

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

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

Интегрируя общие подходы к раскрытию определения понятия гибкости [1] и имеющиеся точки зрения относительно её проявления в финансово-экономической деятельности предприятия [2], следует указать на то, что сущность финансово-экономической гибкости предприятия заключается в способности предприятия реагировать на изменения в его деятельности под влиянием внешних и внутренних факторов, направленных на устойчивое функционирование и развитие предприятия.

Несмотря на кажущуюся очевидность и привычность применения понятия управления, по отношению к финансово-экономической гибкости предприятия дать общее и чёткое его определение достаточно сложно. Отсюда для выявления факторов, влияющих на управление финансово-экономической гибкостью предприятия, следует уточнить определения понятий управления и управления финансово-экономической гибкостью предприятия, так как в экономической литературе отсутствуют конкретизирующие определения данных понятий.

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

Таблица 1

Альтернативные определения понятия управления

Авторы	Понятия
1	2
В. Зигерт, Л. Ланг [3, с. 25]	Управление – это такое руководство людьми и такое использование средств, которое позволяет выполнять поставленные задачи гуманным, экономичным и рациональным путём
П. Друкер, Ф. Макьярелло, А. Джозеф [4, с. 401]	Управление – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную работающую группу
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [5, с. 25]	Управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь основные цели организации
В.И. Мухин [6, с. 14]	Управление – это деятельность управляющей подсистемы, заключающейся в выработке управляющего воздействия и его осуществления, и направления на эффективное достижение цели деятельности системы в целом
А.С. Большаков, В.И. Михайлов [7, с. 23]	Управление – это процесс оптимального распределения и движения ресурсов в хозяйственной организации с заранее заданной целью, по заранее разработанному плану и с непрерывным контролем результатов работы

Учитывая опыт зарубежных и отечественных учёных относительно определения понятий управления и сущности понятия финансово-экономической гибкости предприятия, позволили сформулировать определение понятия управления финансово-экономической гибкостью предприятия, под которым следует понимать рациональное использование финансово-экономических ресурсов предприятия, направленное на его устойчивое функционирование и развитие под влиянием внутренних и внешних факторов. Данное определение понятия управления финансово-экономической гибкостью указывает на то, что ресурсы предприятия являются неотъемлемой его частью, без рационального использования которых оно не будет в полной мере функционировать и развиваться. Под ресурсами следует понимать совокупность факторов, сил и возможностей, которые используются для осуществления деятельности предприятия.

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

Финансовые ресурсы предприятия подразделяются на собственные, заёмные и привлечённые ресурсы.

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

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

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

Резервный фонд может быть рационально использован для покрытия убытков, погашения облигаций акционерного общества, выплату дивидендов, а также иные цели, предусмотренные уставом предприятия.

Прибыль предприятия служит доминирующим показателем, который отображает эффективность его деятельности. Предприятие само принимает решение, как ею распорядиться, учитывая выбранную стратегию своей деятельности, и влияние рыночных условий хозяйствования.

Заёмные финансовые ресурсы – это совокупность финансовых ресурсов, которые привлечены предприятием во временное пользование с целью финансирования развития его деятельности на условиях их возврата в установленный срок и с оплатой процентов. В состав заёмных ресурсов входят: долго- и краткосрочные кредиты банков, долго- и краткосрочные займы, коммерческий кредит, факторинг.

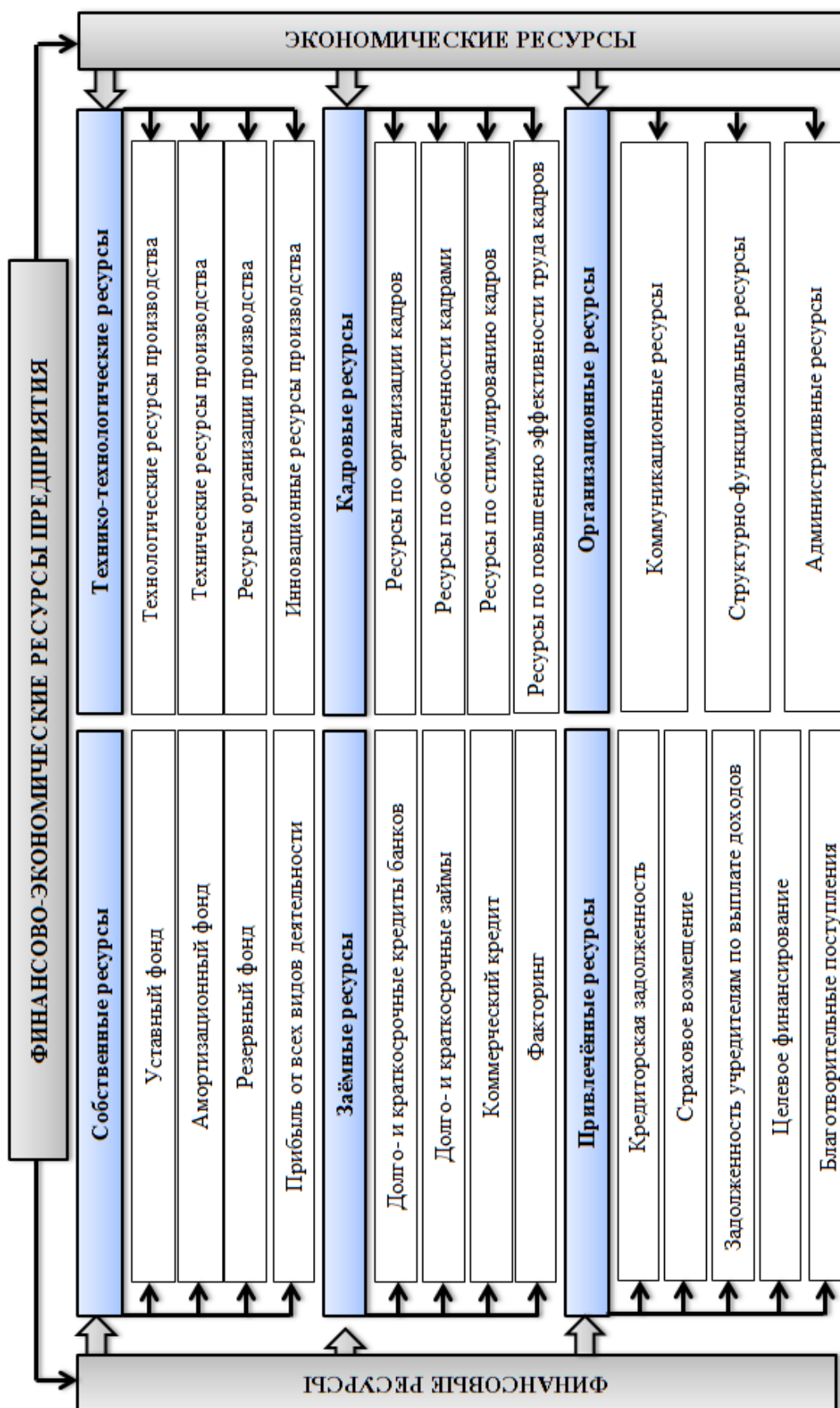


Рис. 1. Классификация финансово-экономических ресурсов предприятия



Рациональное использование долгосрочных кредитов банков предприятием заключается в обновлении основного капитала и приобретении нематериальных активов. Сферой использования краткосрочных кредитов, выдаваемых банками, является текущая деятельность предприятий, представленная кругооборотом их оборотных средств.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

технические ресурсы производства – это ресурсы, направленные на производительность техники и парка оборудования;

ресурсы организации производства – это ресурсы, направленные на достижение ритмичности производственного процесса<sup>4</sup>

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

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

ресурсы по организации кадров – это ресурсы, которые характеризуют трудовую дисциплину, укомплектованность и

стабильность кадров, а также формирование и развитие кадровой политики предприятия;

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

ресурсы по стимулированию кадров – это ресурсы, которые характеризуют побуждение к активной деятельности кадров предприятия, связанное со стремлением удовлетворить определённые потребности;

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

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

коммуникационные ресурсы – это ресурсы, которые направлены на эффективность коммуникационных сетей в структуре управления предприятием;

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

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

В современных экономических условиях успешное функционирование и развитие предприятия невозможно представить без управления его финансово-экономической гибкостью, направленной на рациональное использование ресурсов. Об этом свидетельствует экономика Российской Федерации, функционирование и развитие которой сопровождается финансово-экономическими проблемами как на макро-, так и на микроуровне, под влиянием различных факторов.

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

Так как прибыль является обобщающим показателем финансово-хозяйственной деятельности предприятия, то

целесообразно проанализировать сальдированный финансовый результат по видам экономической деятельности (табл. 2).

Таблица 2

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

Сальдированный финансовый результат	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1	2	3	4
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	349613	270106	349823
Добыча полезных ископаемых	2185996	2595632	4815404
Обрабатывающие производства	3190809	2902753	3409893
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	706585	560093	611482
Строительство	130560	135639	133637
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	2306404	1811722	2274193
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	31675	21835	18326
Образование	4644	3962	4679
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	1133833	124443	226872
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	15074	18700	19965
Итого по вышеперечисленным видам деятельности	10055193	8444885	11864274
Всего	11587706	10320527	13797163

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

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

Таблица 3

Объём кредитов по видам экономической деятельности в Российской Федерации за период 2016-2018 гг. (млрд рублей) [9]

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

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

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

Таблица 4

Кредиторская задолженность по видам экономической деятельности за период 2016-2018 гг. (млрд рублей) [8]

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	572,1	594,7	645,4
Добыча полезных ископаемых	2588,7	2881,2	3745,9
Обрабатывающие производства	13701,9	14678,1	15802,7

Окончание табл. 4

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2645,7	2553,9	2913,4
Строительство	3939,4	4327,9	4338,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5435,7	5201,3	1320,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	37,9	35,6	38,2
Образование	23,4	25,8	30,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	49,6	49,4	57,1
Итого по вышеперечисленным видам деятельности	28994,4	30347,9	28891,6
Всего	42280,1	44481,3	49228,6

Анализируя данные табл. 4, следует констатировать, что наибольший объём кредиторской задолженности имеют предприятия обрабатывающего производства. Наиболее низкий объём кредиторской задолженности в разрезе исследуемых видов экономической деятельности приходится на образование. В целом, объём кредиторской задолженности за исследуемый период увеличился на 6948,5 млрд рублей или на 16,4%.

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

Таблица 5

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

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	4770	4860	6326
Добыча полезных ископаемых	20707	21830	26296
Обрабатывающие производства	16648	20009	20802
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	13824	13636	14767
Строительство	2234	1724	2390
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	39241	34039	39506

## Окончание табл. 5

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	8043	16824	12379
Образование	4326	5302	5164
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	3722	4035	4295
Итого по вышеперечисленным видам деятельности	113515	122259	131925
Всего	171764	197373	206487

Анализ данных табл. 5 показал, что наибольший объём основных фондов приходится на деятельность по операциям с недвижимым имуществом, наименьший – на строительство. По вышеперечисленным видам экономической деятельности объём основных средств за период 2016-2018 гг. увеличился на 18410 млрд рублей или на 16,2%.

Для оценки кадровых ресурсов предприятия уместно проанализировать объём трудовых ресурсов по видам экономической деятельности российских предприятий (табл. 6).

Проанализировав данные табл. 6, можно сделать вывод о том, что наибольшая численность трудовых ресурсов сосредоточена в обрабатывающем производстве.

Таблица 6

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

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

Наименьшая численность занятых прослеживается в предприятиях, занимающихся добычей полезных ископаемых. В 2018 году по сравнению с предыдущим годом произошло сокращение трудовых ресурсов на 20 млн человек.

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

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

Таблица 7

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

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Добыча полезных ископаемых	86,6	88,8	90,7
Обрабатывающие производства	90,2	91,3	95,5
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	77,6	80,1	94,2
Строительство	84,3	85,0	88,9
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	87,6	91,6	94,5
Деятельность гостиниц и организаций общественного питания	77,7	75,3	90,5
Деятельность в области информации и связи:	77,0	76,3	97,3
из них: деятельность в сфере телекоммуникаций	89,9	89,9	97,5
Деятельность финансовая и страховая	89,3	89,3	94,9



Окончание табл. 7

Вид экономической деятельности	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	68,7	69,9	65,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	80,7	85,0	97,2
Высшее профессиональное образование	92,5	93,9	98,4
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	88,4	89,9	96,8
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	69,2	71,7	91,1
Всего	79,5	81,8	92,1

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

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

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

Считаем, что к внешним факторам следует отнести фактор институциональной среды, который представляет собой свод правил законодательного, политического и социального характера, и формирующий среду для производства, обмена и распределения благ на рынке.

Макроэкономический фактор – это ставка рефинансирования, уровень инфляции, курсы валют, которые оказывают значительное влияние на заёмные ресурсы предприятия. При повышении ставки рефинансирования

увеличивается ставка по кредитам предприятия и растёт стоимость заёмного капитала, вследствие чего его долговая нагрузка сокращается. При увеличении уровня инфляции происходит удорожание заёмных ресурсов, а при её снижении – обратная реакция. При изменении курса валюты, в которой получен кредит, у предприятия-заёмщика могут возникать положительные или отрицательные курсовые разницы.

Фактор состояния рыночной конъюнктуры. Под влиянием данного фактора возрастает или снижается стоимость привлечённых ресурсов.

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

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

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

К внутренним факторам следует отнести:

фактор роста объёма производства и реализации продукции, влияющий на увеличение стоимости собственных ресурсов предприятия, и который сам по себе обеспечивает ещё более значительный рост прибыли за счёт относительной экономии на условно-постоянных элементах себестоимости;

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

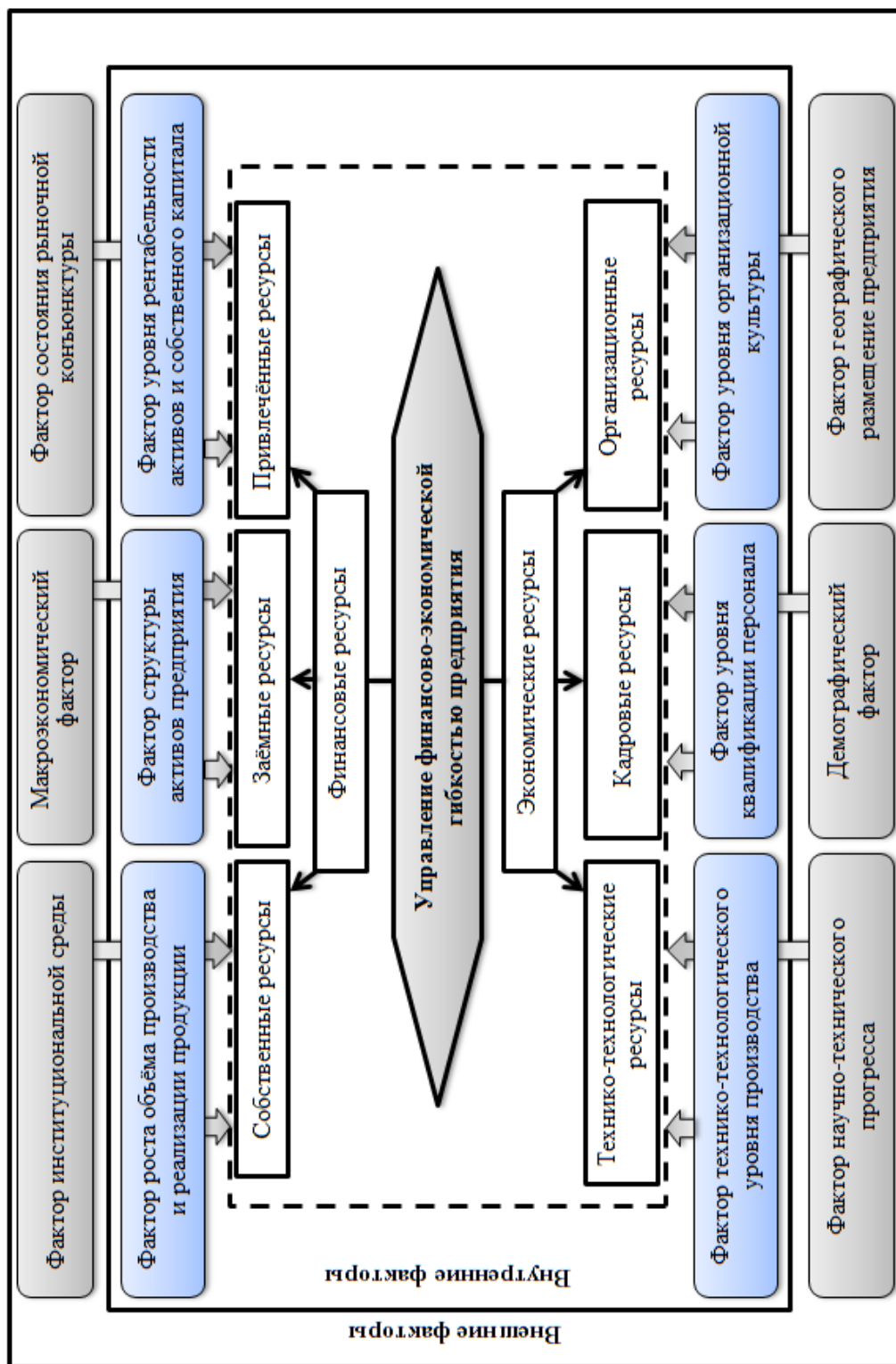


Рис. 2. Классификация факторов, влияющих на управление финансово-экономической гибкостью предприятия

фактор уровня рентабельности активов и собственного капитала, который предполагает, что при высоких коэффициентах рентабельности, предприятие может капитализировать большую часть прибыли, а в процессе финансовой деятельности использовать в основном привлечённые ресурсы;

фактор технико-технологического уровня, влияющий на снижение издержек за счёт повышения уровня технической оснащённости инновационной техникой и длительности сроков использования машин и оборудования;

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

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

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

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Нестабильное финансово-экономическое состояние Российской Федерации подтверждается целым рядом факторов, влияющих на объёмы формирования финансово-экономических ресурсов российских предприятий, что в конечном итоге отрицательно сказывается на управлении финансово-экономической гибкостью предприятий, на развитии страны в целом и способствует увеличению доли убыточных предприятий, суммарной задолженности по обязательствам, уменьшению уровня инвестиций.

### *Список использованных источников*

1. Мирошникова Т.Д. Системный анализ состояния предприятия: конкурентоспособность, гибкость: учебное пособие / Т.Д. Мирошникова, В.Д. Мирошникова; Владим. гос. ун-т. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2007. – 88 с.
2. Забарина Д.А. Понятие финансово-экономической гибкости субъектов реального сектора экономики / Д.А. Забарина // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2017. – С. 68-72.
3. Зигерт В. Руководить без конфликтов / пер. с нем. // В. Зигерт, Л. Ланг. – М.: Экономика, 1990. – 456 с.
4. Друкер П. Менеджмент / пер. с англ. А.Н. Свирид // П. Друкер, Ф. Макьярелло, А. Джозеф. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 704 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента / пер. с англ. // М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 492 с.
6. Мухин В.И. Основы теории управления: учебник / В.И. Мухин. – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.
7. Большаков А.С. Современный менеджмент. Теория и практика / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2000. – 411 с.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
9. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>
10. Лученко М.С. Классификация факторов, влияющая на устойчивое функционирование предприятия / М.С. Луценко, М.В. Новоковский // Экономинфо. – 2017. – № 3. – С. 9-11.
11. Князева Е.В. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на нее / Е.В. Князева, Е.В. Шаповал // Вестник университета. – 2018. – № 2. – С. 112-115.
12. Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник / О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко, С.Б. Баурина [и др.]; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 777 с.

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Филиппова Ю.А.,**

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

**Матвейчук Ю.А.,**

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

*В статье рассматриваются вопросы эффективности управления финансовыми рисками для снижения потенциально возможных расходов и недопущения банкротства. Для этого необходимо принять меры по нейтрализации и минимизации рисков в условиях нестабильности внешней среды.*

**Ключевые слова:** *финансовые риски, риск-менеджмент, диверсификация, виды рисков, стратегия.*

*The article discusses the issues of financial risk management efficiency to reduce potential costs and prevent bankruptcy. For this, it is necessary to take measures to neutralize and minimize risks in conditions of instability of the external environment.*

**Keywords:** *financial risks, risk management, diversification, types of risks, strategy.*

**Постановка задачи.** В современных условиях заявленная независимость новообразованных государств не является основной ценностью их финансовой политики. При этом масштабная финансовая поддержка государства с неопределённым правовым статусом требует развития соответствующего эффективного аппарата управления финансовыми потоками, развитой сети финансовых учреждений и внедрения современных платёжных систем [1, с. 196].

Отечественные предприятия сталкиваются с различными видами рисков, в том числе финансовыми – реальными в настоящее время или потенциальными в перспективе. Например, с инфляционным, валютным, депозитным, кредитным, налоговым и прочими их видами. Но рисками можно и нужно управлять. Управление финансовым риском или риск-менеджмент – это совокупность приёмов и методов, которые позволяют прогнозировать наступление рискованных событий и снижать потери,

связанные с определённым риском до минимума. Особенно актуальным в современных условиях развития Донбасса является вопрос об управлении рисками.

Управление финансовыми рисками предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации рискованных финансовых решений, которые обеспечивают всестороннюю оценку различных видов финансовых рисков и нейтрализуют их возможные негативные финансовые последствия.

Управление финансовыми рисками также определяется как вид деятельности, направленный на снижение или полное устранение влияния неблагоприятного воздействия риска на результаты хозяйственной деятельности. Управление рисками – это управленческая деятельность, целью которой является классификация, идентификация, анализ и оценка рисков, а также разработка форм защиты от рисков.

Поэтому управление финансовыми рисками – это, прежде всего, деятельность объекта управления (собственника, руководства) по достижению определённого результата – минимизации влияния финансового риска на результаты деятельности компании. Иногда целью управления рисками является анализ и оценка риска до конечного (приемлемого) уровня.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследования проблем рисков проходят достаточно интенсивно во всех странах. Значительный вклад в разработку категориального аппарата и методологии риск-менеджмента внесли такие зарубежные учёные, как: Луман Н., Маккримон К., Тюнен А., Хьюс С., Фридмен М. и др. Отечественные учёные Балабанов И.Т., Гранатуров В.М., Бланк И.А., Ветлицкий В.В., Дыба Н.И., Осовская Г.В. и др. занимаются исследованием методов, приёмов и инструментов, используемых в управлении рисками.

Следует отметить, что большинство отечественных предприятий не уделяют должного внимания управлению рисками именно из-за отсутствия общих теоретических подходов к проблеме риска и методических рекомендаций для практического применения процесса управления рисками. Игнорирование рисков в процессе управленческой деятельности значительно снижает

уровень конкурентоспособности предприятий в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

*Актуальность исследования.* В ходе экономических реформ к таким проблемам отечественных предприятий, как несовершенство технологий, моральный и физический износ зданий и оборудования, слабая мотивация и дисциплина работников прибавились ещё и новые, связанные с резким изменением социально-экономической среды.

Система по управлению финансовыми рисками основана на необходимости разработки комплексного подхода к управлению рисками, который координируется на предприятии. Способность эффективно влиять на риски даёт возможность успешно функционировать предприятию, иметь финансовую устойчивость, высокую конкурентоспособность и стабильную прибыльность.

Следовательно, главной целью управления финансовыми рисками является выработка превентивных мер по недопущению возможного снижения рыночной стоимости компании. Для того чтобы указанная цель была с успехом реализована, её необходимо конкретизировать, обозначив несколько задач [2, с. 201]:

выявление сфер повышенного риска финансовой деятельности компании, генерирующих угрозу её финансовой безопасности;

общая объективная оценка вероятности возникновения отдельных событий риска и любых, связанных с этим финансовых потерь;

обеспечение минимизации уровня финансового риска по отношению к ожидаемому уровню доходности финансовых операций.

*Целью статьи* является определение методов и мер по предупреждению и управлению финансовыми рисками по соответствующим стадиям их возникновения, нейтрализации и минимизации негативных финансовых последствий.

*Изложение основного материала.* Сегодня нет необходимости ещё раз доказывать, что основной целью финансового менеджмента компании является повышение благосостояния её владельцев, что на практике достигается путём максимизации рыночной стоимости. Многие финансовые операции (инвестиции в рисковый капитал, покупка акций, сделки продажи, кредитные операции и т.д.)



связаны с довольно сильным риском. Для того чтобы провести качественный анализ и определить основные проблемы предприятия, необходимо классифицировать финансовые риски. Всю совокупность финансовых рисков можно условно подразделить на две большие группы:

риски, связанные с покупательской способностью денег (инфляционные, дефляционные, валютные, риски прямых финансовых потерь);

риски, связанные с вложением капитала (риски снижения доходности, риски упущенной выгоды, риски прямых финансовых потерь) (рис.1).

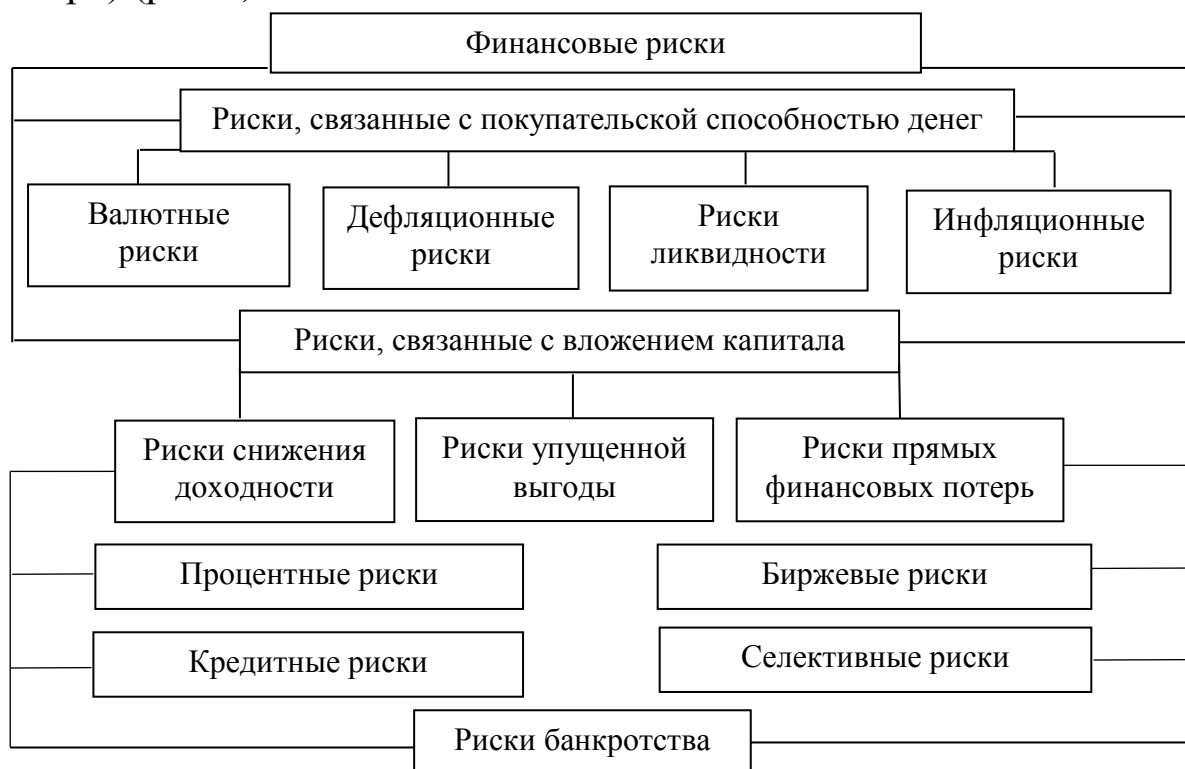


Рис. 1. Классификация финансовых рисков предприятия

Необходимо подробно рассмотреть сущность каждого из приведенных видов риска.

Валютный риск определяют, как возможность потерь денежных средств в результате изменения валютных курсов. Также валютный риск называют риском потерь при проведении внешнеэкономических, кредитных и других операций с иностранной валютой по разным курсам.

Дефляционный риск называют риском того, что вследствие роста дефляции происходит рост реальной стоимости пассивов.

Инфляционный риск – это риск того, что в случае роста уровня инфляции денежные средства, которые поступают на предприятие, теряют свою реальную стоимость покупательной способности быстрее, чем растут [2, с. 185]. В таких условиях предприниматель несёт реальные убытки.

Риск упущенной выгоды называется риском, возникающим из-за неиспользования методов минимизации риска (диверсификации, хеджирования, резервирования), т.е. возникновения косвенных финансовых убытков.

Из-за снижения процентных ставок и дивидендов по портфельным инвестициям, депозитам и кредитам существует риск снижения доходов. Он включает в себя следующие виды рисков: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится объективная опасность возникновения потерь, связанных с колебанием процентной ставки по требованиям и обязательствам [3, с. 119].

Кредитный риск – это вероятность невыполнения заёмщиком своих обязательств в соответствии со сроками и условиями кредитного договора. Кредитным риском также является риск, при котором эмитент, выпустивший ценные бумаги, не сможет выплатить проценты по ним или основную сумму долга.

Риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства.

Биржевые риски – это риски, связанные с упущенной выгодой при торговле иностранной валютой. Например, риск неуплаты бизнес-операций, риск неуплаты комиссионных от брокера и т.д.

Селективные – это риски, связанные с неправильным выбором области инвестирования, вида ценных бумаг по сравнению с другими ценными бумагами при формировании инвестиционного портфеля организации [4, с. 219].

Риск банкротства – это риск, который наступает в случае неправильного способа инвестирования капитала, полной потери предприятием собственного капитала и неспособности отвечать по взятым на себя финансовым обязательствам.

Таким образом, приведенная классификация содержит наиболее полный перечень видов финансовых рисков

предприятия. Их использование, как ожидается, будет способствовать широкому внедрению в практику финансового управления передовых экономических инструментов для выявления и снижения финансовых рисков.

Управление рисками основано на объективном знании его характера, прогнозировании и своевременной оценке негативных факторов, влияющих на успешность решения. Независимо от причин возникновения финансового риска естественным является желание каждого субъекта уменьшить возможные потери, связанные с реализацией риска. Управление финансовыми рисками включает в себя единый комплекс мероприятий, направленных на:

- прогнозирование рискованных ситуаций в условиях неопределённости;

- нейтрализацию финансового риска до минимального размера;

- устранение причин и наступивших финансовых рисков
- минимизацию рисков с помощью специальных методов.

Основным из специальных методов минимизации рисков является диверсификация. Это способ снижения размера финансового риска и потерь денежных средств, с помощью распределения инвестиций между разными объектами вложения, которые не связаны между собой. При использовании диверсификации предприятие включает в свою финансовую схему различные по свойству активы. Чем их больше, тем значительнее их совокупное влияние на ограничение финансового риска. К примеру, приобретая акции десяти разных акционерных обществ, вместо акций одного общества инвестор увеличивает вероятность получения им среднего дохода в десять раз и, соответственно, в десять раз снижается степень риска. Также можно привести пример вложения средств в развитие нескольких предприятий с похожим бизнесом. Принятие решений относительно инвестирования в предприятие определяется рядом особенностей, связанных с условиями его функционирования.

Влияние указанных условий на принятие инвестиционного решения определяет возможность достижения цели инвестирования [5, с. 197]. Главный принцип диверсификации

говорит, что нужно проводить разнообразные, несвязанные друг с другом финансовые операции, тогда эффективность окажется выше, а риск однозначно уменьшится.

Следует отметить, что для реализации наиболее эффективного управления финансовыми рисками для каждой из этих задач необходимо определить конкретный план действий, а в некоторых случаях – разработать внутренние положения (стандарты) предприятия, т.е. последовательность действий, которые должны быть выполнены во время конкретной бизнес-операции. В то же время в этих правилах должно быть чётко определено: кем, когда (в какой момент времени) и какие действия следует предпринять, чтобы результат этих действий был наиболее эффективным. В связи с этим, с точки зрения своевременности принятия решений в ожидании возможных потерь различают следующие подходы к управлению финансовыми рисками: активный, адаптивный и консервативный (пассивный).

Активное управление означает максимальное использование доступной информации и инструментов для минимизации рисков. При таком подходе контрольные действия должны предвидеть или предвидеть факторы риска и события, которые могут повлиять на реализацию текущей операции. Такой подход предполагает затраты на прогнозирование и оценку рисков, а также организацию их постоянного мониторинга [6, с. 25].

Адаптивный подход к управлению рисками основан на принципе «выбора меньшего зла», т.е. адаптации к текущей ситуации. При таком подходе управляющие действия выполняются в ходе бизнес-транзакции как реакция на изменения среды. В этом случае предотвращается только часть возможных потерь.

При консервативном подходе контрольные действия запаздывают. Если произошло событие риска, ущерб от него поглощается участниками операции. В этом случае руководство стремится определить местонахождение ущерба и нейтрализовать последствия последующих событий. Однако следует отметить, что эти подходы несколько унифицированы, в

то время как финансовые риски разнообразны и, следовательно, могут различаться в разных ситуациях при определении политики управления.

Основные принципы, на которых базируется управление финансовыми рисками [7, с. 155]:

осознанность принятия рисков (финансовые риски – явление объективное, следовательно, необходимо чётко понимать, какие последствия могут наступить при реализации рискового события);

управляемость принимаемыми рисками (в портфель рисков компании должны включаться только те риски, которые поддаются нейтрализации в процессе управления);

независимость управления отдельными рисками (финансовые потери по различным видам рисков независимы друг от друга и в процессе управления ими должны нейтрализоваться индивидуально);

экономическая рациональность управления (принятие таких управленческих решений, которые обеспечивают наибольшую эффективность и финансовую безопасность);

доходность по шкале «доходность-риск», т.е. любой тип риска, для которого уровень риска выше ожидаемого уровня доходности, должен быть отклонён.

Сопоставимость уровня принимаемых рисков с финансовыми возможностями предприятия (ожидаемый уровень финансовых потерь, соответствующий тому или иному уровню финансового риска, должен быть равен той доле, которая обеспечивает покрытие внутренних рисков).

Механизм управления финансовыми рисками может быть проиллюстрирован с помощью последовательности последовательных действий, показанных на рис. 2.

Цикл управления рисками показывает, что управление рисками формирует замкнутую систему управления, которая начинается с определения рисков на основе целей организации, проходит серию этапов, которые заканчиваются переоценкой подверженности риску после мониторинга [8, с. 207].

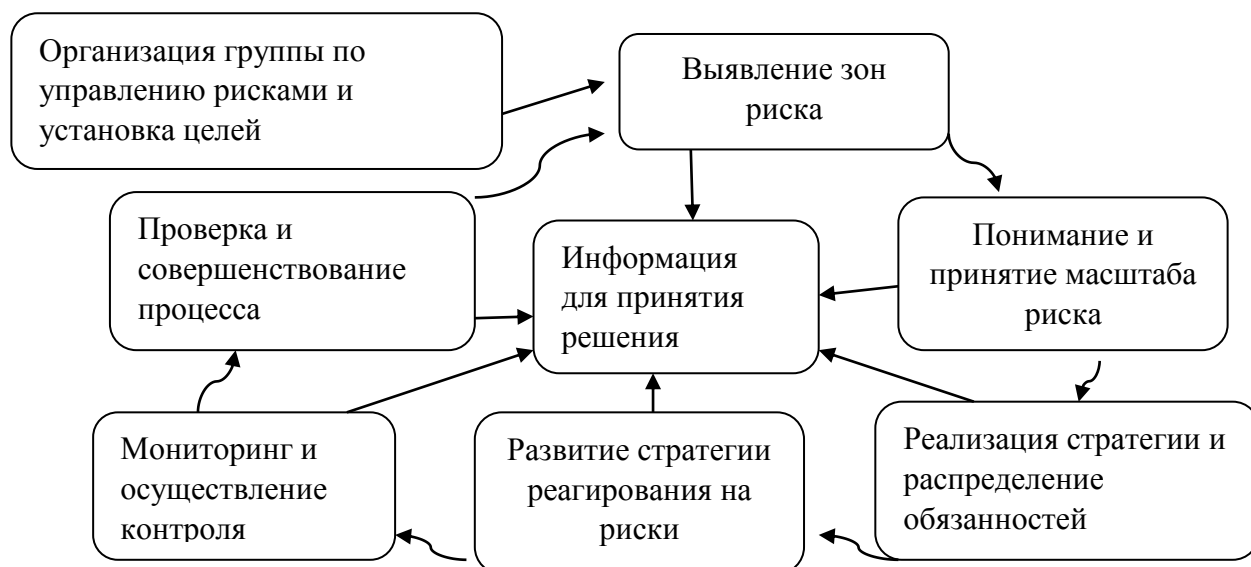


Рис. 2. Цикл действий по управлению рисками предприятия

Следовательно, основными элементами системы управления финансовыми рисками являются:

выявление и оценка рисков;

разработка ответной реакции на риск;

реализация стратегии управления рисками и связанные с ним механизмы контроля.

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Финансовый риск – неизбежный элемент и неотъемлемая характеристика практически любого хозяйственного решения. В современных условиях неопределённости внешней среды вопрос управления финансовыми рисками приобретает особую актуальность. Управление финансовыми рисками – это мероприятия, которые осуществляются руководителями, менеджерами и другими сотрудниками на начальном этапе при разработке стратегии и охватывают всю деятельность предприятия. Основными элементами системы управления финансовыми рисками являются: объект управления, субъект управления, цель, принципы, этапы управления.

В рамках исследования проблемы управления финансовыми рисками определены следующие подходы: активный, адаптивный и консервативный.

Таким образом, оценка финансовых рисков становится неотъемлемой частью производственного процесса, влияя на само направление его развития. Управление рисками – это сложный процесс, который должен быть непрерывным. Основопологающей

целью управления рисками является сведение к минимуму негативных последствий финансовых рисков.

*Список использованных источников*

1. Филиппова Ю.А. Опыт развития банковских систем непризнанных Республик / Ю.А. Филиппова, Е.А. Иванцова // Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». Вып. 13 // ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – 205 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – М.: Огни, 2015. – 698 с.
3. Бадалова А.Г. Управление рисками деятельности предприятия: учебное пособие / А.Г. Бадалова, А.В. Пантелеев. – М.: Вузовская книга, 2015. – 234 с.
4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 384с .
5. Фомина Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия в условиях неявных приоритетов / Е.А. Фомина, Н.П. Квасницкий // Механизмы управления экономическими, экологическими и социальными процессами в условиях инновационного развития: сборник материалов IV Международной научно-практической конференции: в 2-х ч. – Алчевск: ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», 2018. – Часть II. – 275 с.
6. Дадаян А.С. Теоретические основы управления финансовыми рисками предприятия / А.С. Дадаян, А.О. Циганова // Финансы и кредит. – 2013. – № 82. – С. 117-122.
7. Балдин К.В. Управление рисками: учебное пособие / К.В. Балдин, С.Н. Воробьёв. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 511 с.
8. Воробьёв С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьёв, К.В. Балдин. – М.: Дашков и К, 2013. – 482 с.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ НАЦИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Сорокотягина В.Л.,*

*аспирант кафедры финансов*

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

*Рассматриваются вопросы стандартизации процесса управления рисками в Донецкой Народной Республике. Приводятся ключевые проблемы стандартизации в области управления рисками. Исследуется государственное регулирование процесса управления рисками. Приводятся рекомендации и требования для разработки национального стандарта по управлению рисками, а также основные структурные элементы данного стандарта.*

**Ключевые слова:** *риск, управление, стандарт, бизнес, экономика.*

*The issues of standardization of the risk management process in the Donetsk People's Republic are considered. The key problems of standardization in the field of risk management are presented. The state regulation of the risk management process is investigated. Recommendations and requirements are given for the development of a national standard for risk management, as well as the main structural elements of this standard.*

**Keywords:** *risk, management, standard, business, economics.*

*Постановка задачи.* Зарождение и развитие культуры управления рисками в постсоветских государствах становится одной из приоритетных задач управления народным хозяйством, а также необходимым условием обеспечения экономического развития каждого государства на современном этапе. Развитые государства имеют в своём арсенале разработанные и успешно апробированные на практике национальные стандарты по управлению рисками, однако в Донецкой Народной Республике на государственном уровне не происходит осознание процесса управления рисками в качестве необходимой составляющей динамичного развития предприятий и государства в целом.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию риска как экономической категории посвящены работы следующих учёных: Дж. Кейнс, Ф. Найт, У. Шарп, Г. Марковиц, К. Найт, А.Н. Ширяев, А.А. Лобанов, Н.Г. Аббасова, А.А. Первозванский, Р.Р. Аетдинова, З.Н. Омарова и др.



Вопросы стандартизации управления различными видами рисков как на микро-, так и на макроуровне были рассмотрены в работах таких учёных, как И.А. Щербакова, В.В. Верещагин, Л.В. Белоусова, А.В. Моисеева, Б.Б. Коваленко, М.О. Габриелян, В.В. Вохминцев и др.

*Актуальность.* Риск по своей природе является многомерной категорией, поскольку содержит в себе разновекторные составляющие. В результате реализации риска какие-либо действия (бездействия) способны привести к позитивным или негативным последствиям, т.е. представлять собой потенциальные возможности или угрозы. Следовательно, риском необходимо управлять для достижения определённых целей не только на уровне предприятий, но и на уровне государства. Тенденции развития риск-менеджмента отражают необходимость оптимизации государственного регулирования в данной сфере.

Наряду с этим в настоящее время крайне мало существенных результатов в области научно-методического обеспечения государственного регулирования в области управления риском. Растущая значимость совершенствования государственного регулирования процесса управления рисками, недостаточная степень теоретической разработки проблемы свидетельствуют об актуальности темы исследования.

*Цель статьи* – изучение необходимости и выработка рекомендаций для разработки национального стандарта по управлению финансовыми рисками для предприятий малого бизнеса в Донецкой Народной Республике.

*Изложение основного материала исследования.* Современные исследования в области управления рисками, а также тенденции развития риск-менеджмента акцентируют внимание на заинтересованности государства и его возрастающей роли в вопросах управления рисками с целью обеспечения стабильного экономического развития.

Государственное регулирование процессом управления рисками, в том числе и финансовыми, представляется возможным определить, как целенаправленную деятельность государства, т.е. законодательных и исполнительных органов власти, направленную на упорядочивание процесса управления рисками с помощью применения экономико-правового механизма управления рисками с

целью достижения социально-экономического развития государства.

Целью государственного регулирования процесса управления рисками целесообразно определить создание конкретных условий, способных обеспечивать эффективное функционирование риск-менеджмента и положительное влияние на экономику, следствием чего является получение оптимальных выгод [3, с. 13].

Государственное регулирование необходимо рассматривать в широком плане, поскольку оно включает государственное регулирование, совместное регулирование и саморегулирование. Кроме того, при организации государственного регулирования процесса управления рисками следует учитывать современные тенденции государственного регулирования данного процесса за рубежом, а также неотъемлемый процесс глобализации рисков.

Государственное регулирование процесса управления рисками может проходить в различных формах:

- развитие административно-правовых основ регулирования данного процесса;

- стимулирование внедрения управления рисками на малых и крупных предприятиях;

- совершенствование профессиональных требований к специалистам в области управления риском;

- разработка и внедрение новых технологий управления риском.

Вышеперечисленные формы и другие инструменты управления рисками целесообразно включить в рекомендуемый национальный стандарт по управлению рисками, ориентированный на предприятия малого бизнеса.

Разработка национального стандарта по управлению финансовыми рисками для предприятий малого бизнеса является необходимым условием для обеспечения функционирования компании в современных динамичных условиях бизнес-среды. Ведь данные компании вносят весомый вклад в бюджет Республики, обеспечивают занятость населения, содействуют развитию конкуренции и национальной экономики, несмотря на то, что в то же время предприятия малого бизнеса более других подвержены изменению рыночной конъюнктуры и влиянию рискованных событий на жизнедеятельность компании.

Наличие грамотно разработанного стандарта позволит выработать общие рекомендации по управлению рисками, станет

базой для планирования и принятия решений, точного определения возможностей и угроз, а также получения необходимых знаний в ситуациях неопределённости и изменчивости [1, с. 27].

В мировой практике наблюдается активная стандартизация в сфере управления рисками на национальном и международном уровнях. Первый стандарт по управлению рисками AS/NZS 4360:2004 «Risk management» был разработан в Австралии и Новой Зеландии, его базой стали научные труды и лучшие управленческие практики. Данный стандарт обеспечивает общее руководство по управлению рисками и может использоваться на любом предприятии, независимо от его размеров или отрасли функционирования [4, с. 262].

После принятия данного документа стандартизация управления рисками осуществлялась даже на отраслевом уровне, к примеру, стандарты COSO, FERMA, ISO 31000:2009. Однако все вышеперечисленные стандарты обладают рядом как преимуществ, так и недостатков. Наиболее существенным недостатком является то, что данные документы не акцентируют внимание на управлении именно финансовыми рисками. Т.е. наблюдается недооценка финансовых рисков и инструментов управления ими на предприятиях, что в итоге приводит к ухудшению финансового состояния и потери стоимости бизнеса.

Выходом из сложившейся ситуации может стать разработка национального стандарта по управлению финансовыми рисками для компаний малого бизнеса, которая учитывает специфику их деятельности, условия функционирования, а также сложившуюся в государстве экономико-политическую ситуацию.

Данный стандарт призван обеспечить поддержку и развитие малых предприятий через призму управления финансовыми рисками, с которыми неотъемлемо сопряжена их финансово-хозяйственная деятельность.

Требования, которым должен соответствовать данный стандарт, должны включать в себя разработку:

- общепринятой терминологии в области управления рисками;
- организационной структуры для обеспечения процесса управления рисками;

- алгоритма работы в области управления рисками [5, с. 234].

Именно выполнение вышеприведенных условий позволит разработать эффективно действующий национальный стандарт,

максимально приближенный и ориентированный на отечественные реалии законодательной и бизнес-среды, поскольку станет возможным решение ключевых проблем стандартизации в области управления рисками на данном этапе, а именно:

1. Различия в терминологии. Разные стандарты, исходя из области своего применения или направленности на решение тех или иных задач, используют различный понятийно-категориальный аппарат, разные классификации, терминологии, подходы, что приводит к неудобствам и несогласованности действий при осуществлении процесса управления рисками.

2. Несовершенство отечественной законодательной базы в области управления рисками. Как правило, существующие нормативные документы затрагивают отдельные вопросы и направления деятельности при управлении рисками и полностью упускают другие. В большинстве регулируются риски в области банковской деятельности и экспортно-импортных операций и сделок, тогда как управление рисками в торговле не регулируется совсем.

3. Возможность применения международных стандартов в контексте национальной среды, т.е. различия в правовой культуре, культуре управления, государственного контроля, финансовых и бухгалтерских инструментах. Ведь отечественные предприятия зачастую не способны внедрить в свою деятельность требования международных стандартов или нормативных документов, не учитывая эти различия.

Немаловажным является тот факт, что при разработке национального стандарта по управлению рисками малых предприятий необходимо обеспечить взаимодействие органов законодательной власти и отечественных компаний. Их взаимодополняющие действия позволят устранить приведенные выше проблемы и несоответствия, что будет содействовать разработке определённого алгоритма работы в области управления рисками [2, с. 20].

Национальный стандарт призван удовлетворять потребности широкого круга заинтересованных лиц. Среди них целесообразно выделить следующих:

лица, ответственные за разработку политики управления рисками непосредственно в организации;

лица, ответственные за обеспечение эффективности управления рисками в организации или в рамках конкретной области или деятельности;

лица, осуществляющие оценку эффективности управления рисками в организации;

разработчики иных стандартов, руководств, процедур и мероприятий, которые устанавливают порядок осуществления риск-менеджмент в рамках конкретных ситуаций.

Кроме того, национальный стандарт будет полезен компаниям, которые не осуществляют риск-менеджмент при осуществлении своей деятельности, а также компаниям, в которых присутствует процесс управления рисками в полной мере или частично. Такие компании смогут осуществить критический анализ своей деятельности по управлению рисками через призму данного стандарта и, возможно, сделать риск-менеджмент в компании более эффективным.

Национальный стандарт необходим для того, чтобы выстроить архитектуру управления различными видами рисков, т.е. обозначить общие термины, принципы, методы, инфраструктуру риск-менеджмента в компаниях, а также для того, чтобы выработать рекомендации относительно того, как данную архитектуру применить по отношению к какому-либо определённом виду риска, с которым компания сталкивается чаще всего, с целью эффективного управления им.

Основными структурными элементами национального стандарта должны стать:

область применения данного стандарта;

основные термины, использующиеся при риск-менеджменте;

принципы управления риском;

инфраструктура управления риском;

профессиональные требования к специалистам в области управления риском;

полномочия и обязанности лиц, обеспечивающих организацию риск-менеджмента на предприятии;

ответственность лиц, обеспечивающих организацию риск-менеджмента на предприятии;

организация процесса риск-менеджмента;

критерии риска;

оценка риска;

- воздействие на риск;
- мониторинг рискованных событий;
- планирование риска;
- признаки улучшенного процесса управления рисками.

Также целесообразно проводить регистрацию процесса управления рисками, поскольку данная деятельность должна быть прозрачной и легко отслеживаемой, что позволит осуществлять перманентный мониторинг данного процесса с целью улучшения методов и инструментов риск-менеджмента, а, следовательно, всего процесса управления рисками в целом.

При принятии решений о создании регистрации данного процесса необходимо принимать во внимание:

- преимущества повторного использования информации в целях управления риском;
- затраты, направленные на создание системы учёта риска;
- оперативные потребности в учёте риска;
- методы доступа, простоту восстановления и средства хранения информации;
- период хранения информации;
- проверку источников информации.

Таким образом, обобщённый подход, предложенный в данном стандарте, устанавливает системное, прозрачное, надёжное руководство управления рисками любой формы и в рамках любой области и содержания.

Наличие и постоянная переработка большого числа международных, национальных и отраслевых риск-ориентированных стандартов свидетельствует об их активном использовании на современном этапе развития в мировой практике. На современном этапе наблюдается переход от интуитивного и фрагментарного управления рисками к комплексному и системному подходу. Интеграция процесса управления рисками в общий процесс управления представляется инструментом эффективного и результативного управления рисками в соответствии с ключевыми принципами и мировой практикой. Вследствие чего, в настоящий момент для Донецкой Народной Республики станет хорошим катализатором развития экономики разработка и применение на практике национального стандарта по управлению рисками, в большей степени

ориентированного на предприятия малого бизнеса, который будет учитывать преимущества и недостатки уже известных стандартов.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Анализ сложившейся в настоящее время ситуации в области стандартизации управления рисками как на мировом, так и на национальном уровне, показал, с одной стороны, потенциальные возможности для отечественных предприятий относительно организации процесса управления рисками, а с другой стороны, высветил проблемы в области стандартизации управления рисками именно в отечественных реалиях. Решение данных проблем невозможно без организации полного взаимодействия государственной законодательной власти и бизнес-структур касательно приведению в соответствие нормативных актов с потребностями бизнеса.

Исходя из вышесказанного, можно определить, что необходимы дальнейшие разработки в сфере развития стандартизации процесса управления рисками на территории Донецкой Народной Республики.

#### *Список использованных источников*

1. Габриелян М.О. Международные и российские стандарты риск-менеджмента / М.О. Габриелян // Вестник ГУУ. – 2015. – № 10. – С. 23-35.
2. Белоусова Л.В. Методы государственного регулирования профессиональной деятельности в сфере управления риском в промышленности: автореф. дис ... канд. экон. наук / Л.В. Белоусова. – Пенза: ПТПУ, 2004. – 29 с.
3. Белоусова Л.В. Проблема государственного регулирования и поддержки риск-менеджмента в России: исследование и анализ состояния отрасли / Л.В. Белоусова // Лизинг. – 2010. – № 9 – С. 12-24.
4. Моисеева А.В. Обзор международных и национальных стандартов в области управления рисками / А.В. Моисеева // Молодой учёный. – 2017. – № 10. – С. 261-264.
5. Вохминцев В.В. Нормативно-правовое обеспечение риск-менеджмента / В.В. Вохминцев // Среднерусский вестник общественных наук. – 2016. – № 3. – С. 232-248.

## СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Степанчук С.С.,**

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

**Горячих А.Д.,**

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

*В статье рассматривается сущность и значение финансовых результатов в современных условиях, а также приводится их классификация. Данная тема актуальна абсолютно для всех предприятий, независимо от масштабов их деятельности, ведь финансовый результат – это основной, конечный показатель деятельности любого предприятия.*

**Ключевые слова:** *финансовый результат предприятия, прибыль, убыток, доход, расход, предприятие, выручка, себестоимость, прочие доходы, прочие расходы.*

*The article discusses the nature and significance of financial results in modern conditions, as well as their classification. This topic is relevant for absolutely all enterprises, regardless of the scale of their activities, because the financial result is the main, final indicator of the activity of any enterprise.*

**Keywords:** *the financial result of the enterprise, profit, loss, income, expense, profit, loss, enterprise, revenue, cost, other income, other expenses.*

**Постановка задачи.** Динамика экономического развития отечественных предприятий в современных посткризисных условиях хозяйствования в значительной степени зависит от уровня устойчивости и абсолютной величины финансового результата от его деятельности. При этом финансовый результат выступает тем комплексным показателем, который обобщает все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия и определяет её эффективность. В связи с этим требуют более углублённого рассмотрения и уточнения трактовки содержания финансовых результатов, и порядка их формирования. Это будет способствовать обеспечению основных предпосылок для



повышения результативности и стабильного экономического развития отечественных предприятий в долгосрочной перспективе.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Конечный финансовый результат деятельности предприятий является предметом исследования многих авторов. Их понимание сути этой концепции далеко не однозначно. Например, в книге «Корпоративные финансы и банковское дело» под финансовым результатом понимается разница между доходами и расходами предприятия. Но это определение недостаточно характеризует сущность финансового результата.

Наиболее ёмкое определение даёт Толкачёва Н.А. Под финансовым результатом понимается увеличение или уменьшение капитала предприятия в ходе финансово-хозяйственной деятельности в течение отчётного периода, выраженное в виде общей прибыли или убытка.

В свою очередь А.В. Ефимова считает, что финансовым результатом является прибыль. В то же время она отмечает, что «действительно конечным результатом является тот, которым обладают владельцы права им распоряжаться», а в мировой практике это означает «увеличение чистых активов» [3, с. 28].

Изучая мнения разных авторов, наиболее интересным является мнение Г.В. Савицкой, которая пишет, что финансовые результаты предприятия характеризуются величиной прибыли и рентабельности.

Таким образом, финансовый результат определяется как увеличение или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале в начале и в конце периода. Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что взгляды разных авторов на определение сущности понятия «финансовый результат» разнообразны в зависимости от рассматриваемой проблемы.

*Актуальность.* Несмотря на большое количество публикаций, большинство предлагаемых механизмов управления финансовыми результатами недостаточно эффективны, поскольку не учитывают специфику развития отдельных регионов и отраслей. В связи с этим необходимо обосновать сущность, составные и отраслевые особенности механизма управления финансовыми ресурсами отечественных предприятий, работающих в разных социально-экономических условиях, и эффективности их использования.

*Цель статьи* – исследование сущности и значения финансового результата деятельности промышленных предприятий.

*Изложение основного материала исследования.* Рассматривая понятие «финансовые результаты», следует отметить, что, несмотря на широту его исследований, как у зарубежных, так и у отечественных учёных в его интерпретации всё ещё существует много противоречий. Полное изучение характера финансовых результатов невозможно без анализа этой концепции в различных экономических школах.

Большинство экономических школ рассматривают финансовые показатели как доход, который определяется влиянием различных факторов в экономическом процессе. Тем не менее, несколько иная интерпретация изучаемой категории была предоставлена представителями неоклассической школы, которые рассматривали финансовые результаты как стоимость капитала. Современная международная практика бухгалтерского учёта выделяет два ключевых варианта интерпретации финансовых результатов предприятий (рис. 1).



Рис.1. Ключевые варианты трактовки финансового результата

Согласно первому варианту, финансовый результат формируется по следующим показателям:

1) операционный финансовый результат является результатом уставной деятельности предприятия, которая представляет собой разницу выручки от продаж и затрат, связанных с производством и реализацией продукции;

2) финансовый результат, связанный с выпуском акций, финансовых и банковских услуг, а также с финансовым участием в деятельности других предприятий;

3) финансовый результат, который определяется наличием долгосрочных операций [1, с. 149].

Согласно англо-американской модели, финансовый результат делится в соответствии с функциями предприятия: производство, продажа и управление.

Французская версия классификации финансовых результатов сегодня очень практична и проста в использовании, поскольку в соответствии с ней результаты можно разделить на три группы в зависимости от источников их формирования:

производственно-экономические (операционные);

инвестиционно-инновационные (результат, полученный в результате финансово-кредитных операций);

долгосрочные финансовые результаты.

Основной целью любого предприятия, которое работает на рынке, является получение положительного финансового результата, который является прибыльным. Эта экономическая категория характеризует эффективность деятельности фирмы, качество реализуемой продукции или услуг (работ), которые она предоставляет.

Положительные финансовые результаты могут улучшить финансовое положение и деловую активность предприятия. Кроме того, за счёт прибыли осуществляются платежи в государственный бюджет, образуя тем самым доходную часть государственного бюджета, что приводит к ускоренному экономическому развитию страны и отдельных её регионов и, в конце концов, к повышению уровня стандартов жизни населения [2, с. 63].

Прибыль, как правило, является конечным финансовым результатом, который характеризует производственную и хозяйственную деятельность всего предприятия и является основой его экономического развития. Прибыль – это разница между доходами и убытками от различных операций. Таким образом, она представляет конечный финансовый результат предприятий.

Чтобы управлять прибылью, необходимо проводить объективный системный анализ формирования, распределения и использования прибыли, который позволяет выявить резервы её роста. Такой анализ важен как для внутренних, так и для внешних субъектов, поскольку рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, увеличивает размеры доходов учредителей и собственников, характеризует финансовое здоровье предприятия.

В современных условиях маржа прибыли в сфере материального производства создаётся как объект распределения чистого дохода между предприятиями и государством, различными секторами народного хозяйства и предприятиями одной отрасли, между сферой материального производства и непромышленная сфера между бизнесом и его работниками растёт.

Работа предприятия в условиях рыночной экономики связана с увеличением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного показателя способствует росту производства и реализации продукции, повышению их качества, улучшению использования существующих производственных ресурсов [3, с. 93].

На предприятии различают несколько видов прибыли (рис. 2).

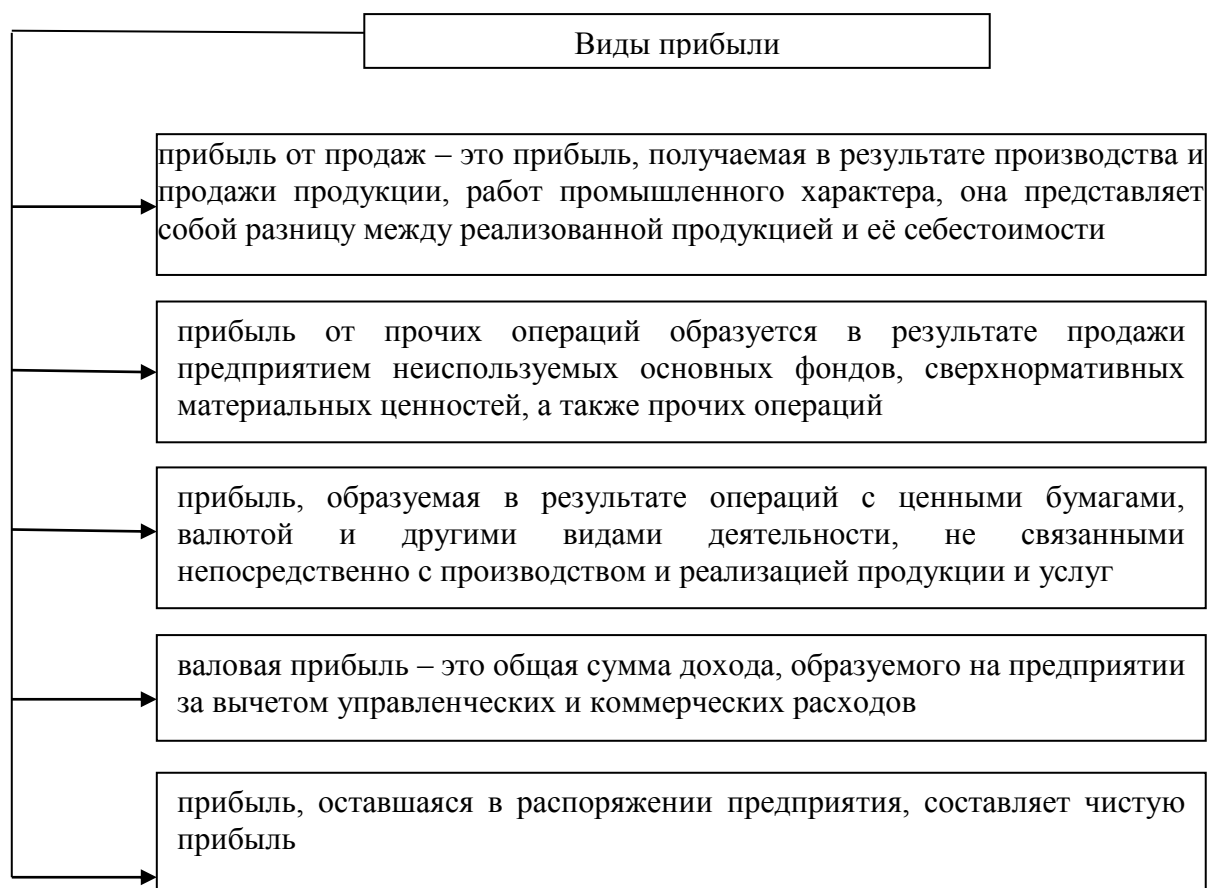


Рис. 2. Виды прибыли на предприятии

Таким образом, прибыль является общим показателем эффективности предприятия, которая отражает как увеличение производства, так и улучшение качества продукции и снижает себестоимость продукции. Прибыль генерируется за счёт накопления доходов предприятия и вычета соответствующих расходов и отчислений. Прибыль от других видов деятельности –

это прибыль, которая включает в себя результаты всех видов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, в том числе прибыль от продажи товаров (работ, услуг).

Ещё одним важным показателем финансовой деятельности предприятия является её рентабельность.

Рентабельность является одним из важнейших показателей деятельности предприятия, который характеризует уровень возмещения затрат и степень использования средств на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Уровень рентабельности, как и прибыль, зависит от производственной, маркетинговой и коммерческой деятельности предприятия, то есть эти показатели характеризуют все аспекты бизнеса [4, с. 88].

Рентабельность выражается в акциях или добровольных процентных ставках, и представляет собой процент прибыли на единицу стоимости. Они больше, чем выгоды, которые описывают конечный результат управленческой эффективности, потому что их ценность указывает на связь между воздействием денежных средств или потраченных ресурсов.

Рентабельность является относительным показателем эффективности деятельности предприятия, обычно рассчитываемый на основе отношения выручки к товару (продукту).

С помощью рентабельности можно оценить качество принятых решений менеджера предприятия. Получение большой прибыли и высокого уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности управленческих решений. Поэтому можно сказать, что рентабельность – это один из критериев управления качеством.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1. Рентабельность собственного капитала:

рентабельность общего капитала – это отношение, которое наиболее интересно инвесторам;

рентабельность собственного капитала показывает прибыль от каждой денежной единицы, вложенной владельцами капитала.

2. Рентабельность продаж:

валовая доходность проданного товара отражает эффективность производственной деятельности и эффективность ценовой политики предприятия;

операционная доходность проданного продукта – это прибыль, остающаяся после вычета из валовой прибыли административных расходов, расходов на распределение и других эксплуатационных расходов;

чистая доходность проданного товара демонстрирует полное влияние финансирования предприятия и структуры капитала на его прибыльность.

### 3. Рентабельность производства:

валовая рентабельность производства показывает, сколько рублей валовой прибыли за один рубль затрат, формирующих себестоимость реализации товара;

чистая рентабельность производства отражает, сколько рублей чистой прибыли за рубль проданной продукции. [5, с. 7].

В процессе анализа рентабельности предприятия следует изучить динамику всех рассмотренных показателей, а также сравнить их со значениями аналогичных показателей конкурентов и отрасли в целом.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Финансовый результат – главный критерий оценки эффективности деятельности большинства предприятий. Насколько привлекательны финансовые результаты предприятия, настолько стабильно её текущее и перспективное финансовое состояние.

Прибыль – это часть чистого дохода, который получают предприятия после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности.

Рентабельность – показатель, характеризующий эффективность работы в целом. Он более полно отражает окончательные результаты хозяйственной деятельности, чем прибыль.

Таким образом, финансовые результаты предприятия являются показателем деловой активности с течением времени. В экономической теории получение прибыли, т.е. положительного финансового результата, выделяют в качестве основной цели всех коммерческих предприятий.

Вся производственная деятельность предприятия, все хозяйственные процессы, происходящие внутри него, оказываются подчинёнными этой главной цели.

### *Список использованных источников*

1. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 615с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2014. – 348 с.
3. Липчиу Н.В. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации / Н.В. Липчиу, Ю.С. Шевченко // Финансовый анализ. – 2017. – № 7. – С. 13-15.
4. Параскан К.Н. Рентабельность предприятия и её значение в современной экономической практике / К.Н. Параскан // Тотальные аспекты инновационных технологий. – 2014. – С. 88-91
5. Крылов Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учебное пособие / Э.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 720 с.

УДК 336.64

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Шамкалович Е.Э.,***

*аспирант кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности*

*Института учёта и финансов*

*ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли*

*имени Михаила Туган-Барановского»*

*Данная статья направлена на освещение современных теоретико-методологических подходов категории «финансовая устойчивость» предприятия в семантическом и прагматическом аспекте. В процессе исследования проведена критическая оценка существующих подходов и определены доминирующие критерии в дефинициях категорий устойчивости социально-экономических систем. В результате исследования обоснована целесообразность применения концепции энтропийно-синергической методологии к раскрытию содержания финансовой устойчивости, обусловив авторское видение дефиниции финансовой устойчивости предприятия.*

**Ключевые слова:** *устойчивость; финансово-экономическая устойчивость; финансовая устойчивость; состояние; способность; свойство; энтропийно-синергическая методология.*

*This article is aimed at highlighting the modern theoretical and methodological approaches of the financial sustainability category of an enterprise in a semantic and pragmatic aspect. In the process of research, a critical assessment of existing approaches was carried out and the dominant criteria in the definitions of the categories of sustainability of socio-economic systems were determined. As a result of the study, the feasibility of applying the concept of entropy-synergistic methodology to the disclosure of the content of the financial stability of the enterprise is justified. It determines the author's vision of the definition of the financial stability of the enterprise.*

**Keywords:** *sustainability; financial and economic sustainability; financial stability; state; ability; property; entropy-synergy methodology.*

*Постановка задачи.* Как известно, финансовая устойчивость предприятия, обеспечивая финансовую безопасность и устойчивость финансового состояния хозяйствующего субъекта, тем самым, обуславливая его экономический рост, является важным элементом системы управления как экономических субъектов, так и государства в целом.

Актуальность темы исследования подтверждается мнением Луиса де Гиндоса, вице-президента Европейского Центрального Банка, который в мае 2019 года отметил, что «волатильность на финансовых рынках из-за непредсказуемого роста в глобальном масштабе и зоне евро обусловили сложные условия финансовой устойчивости в еврозоне. Следовательно, необходимо проводить мероприятия с целью укрепления балансов предприятий с высокой задолженностью и правительств, а также банковского сектора еврозоны, отличающегося низкой прибыльностью» [18].

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемы теоретико-методологического аспекта финансовой устойчивости предприятия отражены в исследованиях Андреевой Г.С. [3], Арошидзе А.А. [4], Калининцевой М.Е. [8], Садкова В.Г. [11], Худякова Т.А. [13], Цветкова П.С. [14], Шекшуева А.В. [16], Шмидта А.В. [17] и других учёных-экономистов.

Контент-анализ работ отечественных и зарубежных учёных указывает на то, что, с одной стороны, глубокому исследованию подверглись теоретико-методологические основы финансовой устойчивости субъектов хозяйствования, а с другой – учитывая значимые достижения учёных, объект исследования характеризуется отсутствием общепринятой концепции и обоснованного подхода к определению финансовой устойчивости предприятия, что обусловило неопределённость понятийно-категориального аппарата [15].



*Цель статьи* заключается в обосновании целесообразности применения энтропийно-синергической методологии к определению финансовой устойчивости предприятия на основании изучения и критической оценки современных теоретико-методологических подходов к финансовой устойчивости.

*Изложение основного материала исследования.* С целью достижения консенсуса автором были изучены современные подходы к толкованию понятий устойчивости экономических систем: экономическая устойчивость, финансово-экономическая устойчивость, финансовая устойчивость, которые автором систематизированы и сгруппированы в три подхода.

Представители первого подхода понимают под финансово-экономической устойчивостью (далее – ФЭУ) и финансовой устойчивостью (далее – ФУ) финансовое состояние предприятия. Е.В. Головкин описывает финансовую устойчивость как «...состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором путём эффективного их использования обеспечивается бесперебойный процесс производства и реализации продукции» [5]. В данной дефиниции отождествляется финансовая устойчивость с состоянием финансовых ресурсов предприятия. В таком случае не учитываются и другие ресурсы предприятия (например, трудовые, материальные, информационные, управленческие), которые влияют на финансовую устойчивость предприятия в целом. В тот же момент, понятие ФУП не ограничивается указанными учёным процессами производства и реализации продукции.

Автор разделяет мнение А.В. Шекшуева [16] и А.В. Шмидта [17], что следует разграничивать понятия «устойчивого развития», «финансово-экономической устойчивости» и «финансовой устойчивости». Оценка устойчивого развития характеризует стабильность процесса функционирования системы предприятия (динамика развития), финансово-экономическая устойчивость характеризует динамику устойчивого финансового состояния за определённый период времени на основании оценки финансовой устойчивости. В свою очередь, оценка ФУ проводится путём статистического анализа финансовых коэффициентов финансовой устойчивости на определённый момент времени. Следовательно, на основании промежуточных результатов оценки ФУ, которые сопоставляют с нормативными значениями и/или с данными других

предприятий, делают вывод о финансово-экономической устойчивости.

Г.А. Груднин в своей работе рассматривает ФЭУ как «...состояние, сложившееся под воздействием системы факторов внешней и внутренней среды, характеризующееся экономическими индикаторами устойчивости и определяющее в динамике перспективы её развития. Представляется, что такое состояние является результирующей характеристикой выполнения стратегии развития фирмы, характеризуемое постоянством или положительным изменением значения индикаторов устойчивости, находящихся в определённых границах, принятых для оценки соответствующего (устойчивого) функционирования бизнес-структуры в определённый период времени» [6]. На первый взгляд, данная трактовка более полная и достоверная, потому что учитывает влияние внешних и внутренних факторов, способы и цели оценки ФЭУ. Вместе с тем, в определении указано, что ФЭУ – состояние, то есть характеризует устойчивость системы предприятия на момент оценки. Далее автор уточняет, что состояние является результатом стратегии ФЭУ. В этом случае не учитывается тот факт, что, например, непредвиденное стратегией ФЭУ, малое возмущение (влияние) внешних и внутренних факторов (как положительное, так и отрицательное), на которые следует оперативно среагировать, могут изменить значения индикаторов в допустимых границах устойчивости и получить финансовое состояние, отличное от первоначального. В свою очередь, новое состояние с новыми показателями будет реагировать иначе на мероприятия в рамках стратегии. Кроме того, речь о постоянстве и положительной динамике индикаторов не корректно отождествляется с устойчивым развитием предприятия.

По мнению автора, первый подход к определению финансовой устойчивости как финансового состояния предприятия является неактуальным. Данный подход не отражает сущность и содержание финансовой устойчивости предприятия, а толкуется как один из составляющих финансовой устойчивости, то есть в качестве синонима финансового состояния (оценка ФУ проводится на основании статистического анализа финансового состояния) и стабильного функционирования предприятия в динамике (устойчивого развития как цель оценки ФУ).

Следующий подход отличается от первого тем, что учитывает воздействие внешних и внутренних факторов, характеризует устойчивость заданными значениями показателей, изменяющихся в определённых пределах, раскрывая сущность понятий «экономическая устойчивость» и «финансово-экономическая устойчивость» и «финансовая устойчивость» как способность системы предприятия.

С точки зрения автора, подход к устойчивости как «способности системы» является наиболее корректным, так как отражает когнитивный подход к управлению (в связи с тем, что способность трактуется как успешность выполнения деятельности).

Опираясь на теорию систем, Андержанова Д.Х. [2], Садков В.Г. [11], Салтыков В.В. [12], Шекшуев А.В. [16] и ряд других учёных рассматривают устойчивость с позиции способности системы предприятия вернуться в исходное или принять новое состояние динамического равновесия.

Как известно, способность системы возвращаться в исходное состояние равновесия подразумевает анализ заданных показателей устойчивости (сравнение текущих отклонений от равновесия с нормативными значениями или с предыдущими периодами), которые будут определять уровень устойчивости и скорость возвращения в это равновесие. По мнению автора, примитивный анализ отклонений не является корректной оценкой устойчивости, так как он не учитывает непрерывное воздействие внешних и внутренних факторов и их синергический эффект (как было отмечено ранее, возвращение системы в исходное равновесное состояние (исходную систему показателей) невозможен в связи с непрерывным воздействием внешних и внутренних факторов).

Следовательно, более верным является определение устойчивости как способности системы достигать состояния нового равновесия, которое может быть более высокого или низкого уровня устойчивости. Вместе с тем, состояние нового равновесия как устойчивости системы в данной ситуации представляет собой статичность и динамику системы показателей только на дату оценки, что в дальнейшем может повлиять на достоверность прогнозирования устойчивости.

Следует отметить ценность и актуальность работ Андреевой Г.С. [3], Калинцевой М.Е. [8], Садкова В.Г. [11], Худяковой Т.А. [13], Цветковой П.С. [14], Шмидта А.В. [17],

которые раскрывают сущность устойчивости с позиции синергетики и теории динамических систем (теория хаоса и диссипативных структур). Представители данного подхода трактуют устойчивость как способность системы находиться в допустимых пределах (заданных границах или порогах) показателей уровня равновесия, который обеспечивается за счёт баланса между управленческими решениями (противодействия и действия) и воздействиями внешних и внутренних факторов (соответственно негативных и позитивных) [4].

Следующий подход является дополнением к предыдущему синергетическому подходу и трактует экономическую и финансово-экономическую устойчивость как свойство.

Новая философская энциклопедия определяет свойство как характеристику объекта (универсальная категория его качества), определяющую его вид, тип, поведение и прочее по отношению к кому-либо, чему-либо.

Арошидзе А.А. отмечает, что экономическую устойчивость следует понимать как свойство, содержание которого раскрывается через способность, в связи с особым вниманием к управлению системой и отношениями между внешней средой функционирования (воздействие внешних факторов) и внутриорганизационных факторов, на основании которых формируется данное свойство [4].

По мнению автора, данный подход является также верным. Однако следует осуществить демаркацию и уточнить, что экономическая устойчивость и финансово-экономическая устойчивость могут выступать как свойство системы, тогда под финансовой устойчивостью следует понимать «способность» системы, которая является детерминантой «свойства» системы.

Учитывая мнения вышеуказанных учёных-экономистов, автор отмечает, что содержание ФУ имеет дихотомию в связи с тем, что:

1) оценка финансовой устойчивости происходит на основании статистического финансового анализа. При этом под непрерывным воздействием факторов финансового состояния может переходить из одного устойчивого состояния в другое, например, в более устойчивое или менее устойчивое (неустойчивое, но не критическое) или критическое (банкротство), но снова в эту же систему показателей (область допустимых значений индикаторов) состояние не вернётся, например, по ряду внутриорганизационных изменений. Естественно, это повлияет на принятие управленческих

решений и прогнозирование финансово-экономической устойчивости и устойчивого развития предприятия;

2) финансовая устойчивость является составной частью оценки экономической устойчивости и финансово-экономической устойчивости как индикатора устойчивого развития предприятия (оценка ФУ в статике с целью оценки ФЭУ в динамике).

Следуя логике размышлений, с целью достижения консенсуса необходимо с помощью матричного подхода определить доминирующие критерии в определениях категорий устойчивости социально-экономических систем.

Ранжирование критериев показало, что детерминантными являются: стабильное развитие; противостояние дисбалансам; непрерывное функционирование; самоорганизация, саморегулирование; достижение целей; динамичность системы (табл. 1). Указанные критерии устойчивости социально-экономических систем являются подтверждением того, что в наше время возникает необходимость в теоретико-методологическом обосновании и обеспечении перехода к новой модели развития «гиперконкурентной экономики с инновационно-синергичной доминантой развития» [7].

Таким образом, достаточно обоснованным является авторская позиция о том, что такой переход должен быть на основании энтропийно-синергичной методологии, разработчиком которой является Дятлов С.А. [7]. Согласно концепции указанной методологии, система управления предприятием обладает способностью целенаправленно создавать и программировать (моделировать) нестабильность и выход из равновесия существующей системы с целью создания нового порядка с необходимыми свойствами, которые будут способствовать реализации поставленных конкурентных целей и отвечать интересам управляющего субъекта [7].

Учитывая вышеизложенное, сконструирована и предложена авторская дефиниция финансовой устойчивости предприятия: финансовая устойчивость – это способность динамичной системы управления обеспечивать непрерывное функционирование и сохранность целостности самой системы в процессе движения по намеченной траектории к поставленной цели путём самоорганизации и саморегулирования.

Таблица 1

Основные критерии в дефинициях категорий устойчивости социально-экономических систем

№ пор.	Критерии	Наличие / отсутствие критерия в определении понятия										Ранг			
		[1]	[2]	[3]	[4]	[7]	[8]	[9]	[10]	[12]	[13]		[14]	[17]	
1	Рентабельность	+	-	+	-	-	-	-	-	+	+	-	-	-	4
2	Платёжеспособность, независимость	-	+	-	+	-	-	-	-	+	+	-	-	-	4
3	Нивелирование рисков	-	+	-	+	-	-	-	-	+	+	-	-	-	4
4	Сохранение равновесия активов и пассивов	+	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	5
5	Стабильное развитие	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	10
6	Противостояние дисбалансам <sup>1</sup>	+	+	+	-	+	+	-	-	+	+	-	+	+	8
7	Непрерывное функционирование	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	11
8	Самоорганизация, саморегулирование <sup>2</sup>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	12
9	Достижение целей	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	8
10	Динамичность систем <sup>3</sup>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	11

<sup>1</sup> Дисбалансы – воздействие внешних и внутренних факторов.

<sup>2</sup> Самоорганизация, саморегулирование – «способность системы реагировать, противостоять или адаптироваться к воздействиям изменяющихся условий внешней и внутренней среды, поддерживая при этом значения качественных и количественных параметров собственной деятельности на определённом уровне» [3].

<sup>3</sup> Динамичность системы – исследование финансовой устойчивости в динамике [3, 7, 10], с помощью критерия динамичности [4] представление финансового состояния как динамической системы [8, 9], динамической способности системы [13].

Автор обращает внимание на то, что именно способность системы управления оперативно и эффективно реагировать, противостоять или адаптировать управленческие решения к системе воздействия внешних и внутренних факторов содействует поддержанию на необходимом уровне значений качественных и количественных показателей финансовой устойчивости.

Следует отметить, что предложенная авторская дефиниция финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта является наиболее полной и точной, так как системно и комплексно раскрывает содержание финансовой устойчивости в дискурсе современных экономических теорий. Кроме того, рекомендованное определение является релевантным и ориентировано на практическое использование в новой инновационной экономике.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* В результате проведенного исследования можно констатировать, что современные условия перехода к инновационной экономике требуют применения концепции энтропийно-синергической методологии к определению категории «финансовая устойчивость» предприятия. Перспективы дальнейшего исследования целесообразно направить на изучение методологических основ оценки финансовой устойчивости предприятия.

#### *Список использованных источников*

1. Абызова Е.В. Факторы финансовой устойчивости предприятия / Е.В. Абызова, Е.Ю. Рощупкин // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 5 (57) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya-2>.

2. Андержанова Д.Х. Методы исследования внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации / Д.Х. Андержанова // Вестник РУК. – 2015. – № 3 (21) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-issledovaniya-vnutrennih-i-vneshnih-faktorov-vliyayuschih-na-finansovuyu-ustoychivost-organizatsii>.

3. Андреева Г.С. Оценка финансово-экономической устойчивости компаний в условиях развития системы саморегулирования: автореферат дисс. ... на соиск. учён. степ. канд. экон. наук: 08.00.10 / Андреева Галина Сергеевна; ФГБОУ ВО

«Санкт-Петербургский государственный экономический университет», 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/finansy/ocenka-finansovo-jekonomicheskoi-ustojchivosti-kompanij-v-uslovijah-razvitija-sistemy.html>.

4. Арошидзе А.А. Совершенствование механизма управления устойчивостью промышленного предприятия на основе её критериальной оценки: дисс. ... на соиск. учён. степ. канд. экон. наук: [защита 25.02.2019]: специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность) / Арошидзе Алёна Амирановна; ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения» [науч. рук. доктор экономических наук, доцент Нехорошков Владимир Петрович]. – Новосибирск, 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asu.ru/files/documents/00019378.pdf>

5. Головкин Е.В. Дефиниции устойчивости экономической системы / Е.В. Головкин // Молодой учёный. – 2013. – № 5. – С. 283-285 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/52/6863/>.

6. Груднин Г.А. Моделирование финансового состояния предприятия методами теории случайных процессов: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Груднин Георгий Анатольевич; Кисловод. ин-т экономики и права. – Кисловодск, 2013. – 130 с.

7. Дятлов С.А. Управляемый институциональный хаос: развитие концептуальных подходов к исследованию / С.А. Дятлов // Современные технологии управления. – № 2 (62). Номер статьи: 6203 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sovman.ru/article/6203/>.

8. Калинин М.Е. Оценка и прогнозирование финансовой устойчивости предприятия: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 Новосибирск, 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/otsenka-i-prognozirovanie-finansovoi-ustojchivosti-predpriyatiya>.

9. Мисхожев Э.Р. Теория и методология управления экономической устойчивостью промышленных предприятий автореф. дисс. ... на соиск. учён. степ. д-ра экон. наук: 08.00.05 / Мисхожев Эльдар Русланович; ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», 2013. – С. 454 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:



<https://www.dissercat.com/content/teoriya-i-metodologiya-upravleniya-ekonomicheskoi-ustoichivostyu-promyshlennykh-predpriyatii>.

10. Преснякова Д.В. О Дефинициях «устойчивость» и «устойчивое развитие» в экономической науке / Д.В. Преснякова // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 8 (030). – С. 129-132.

11. Садков В.Г. Динамично-устойчивое развитие предприятий на базе оптимизации размеров, структуры и эффективности воспроизводства капитала / В.Г. Садков, Л.И. Старикова, И.О. Трубина, А.Е. Трубин. – Орёл: ОрелГТУ, 2010. – 337 с.

12. Салтыков В.В. Управление устойчивостью промышленного предприятия: автореф. дисс. ... на соиск. учён. степ. канд. экон. наук: 08.00.05 / Салтыков Владимир Владимирович; Москва, 2006. – С. 184 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/upravlenie-ustoichivostyu-promyshlennogo-predpriyatiya-0>.

13. Худякова Т.А. Формирование системы контроллинга финансово-экономической устойчивости промышленного предприятия: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Худякова Татьяна Альбертовна; ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)», 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/formirovanie-sistemy-kontrollinga-finansovo-ekonomicheskoi-ustoichivosti-promyshlennogo-pred>.

14. Цветков П.С. Оценка экономической устойчивости горнорудных предприятий на основе динамического подхода: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Цветков Павел Сергеевич; Санкт-Петербург, 2015. – С. 178 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/otsenka-ekonomicheskoi-ustoichivosti-gornorudnykh-predpriyatii-na-osnove-dinamicheskogo-podk>.

15. Шамкалович Е.Э. Синергетический подход к определению сущности финансовой устойчивости предприятия / Е.Э. Шамкалович // Социально-экономическое управление: теория и практика. – 2019. – № 2 (37). – С. 64-65.

16. Шекшуев А.В. Потенциальная финансовая устойчивость предприятия: содержание, факторы, оценка: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Шекшуев Александр Вадимович; Иван. гос. хим.-технол. ун-т. – Иваново, 2012. – 219 с.

Шмидт А.В. Управление развитием промышленного предприятия по экономическим критериям устойчивости: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Шмидт Андрей Владимирович; Челябинск, 2013. – 307 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/upravlenie-razvitiem-promyshlennogo-predpriya-tiya-po-ekonomicheskim-kriteriyam-ustoichivosti>.

18. The Financial Stability Review/ European Central Bank[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ecb.europa.eu/pub/financial-stability/fsr/html/ecb.fsr201905~266e856634.en.html#toc2>.

УДК 338.515

## УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Шилина А.Н.,*

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

*Тарасенко О.В.,*

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

*Статья посвящена исследованию процесса управления прибылью предприятий в современных условиях хозяйствования. Обоснована сущность понятия, определена роль прибыли на предприятии и основные факторы, влияющие на её формирование. Охарактеризована система бюджетирования как основное направление оптимизации прибыли и увеличения стоимости капитала. Рассмотрены мероприятия по повышению эффективности распределения прибыли.*

**Ключевые слова:** *прибыль, управление прибылью, бюджетирование прибыли, бюджет доходов и расходов.*

*The article is devoted to the study of the process of managing the profit of enterprises in modern economic conditions. The essence of the concept is substantiated, the role of profit in the enterprise and the main factors affecting its formation are determined. The budgeting system is characterized as the main direction of optimizing profits and increasing the cost of capital. Measures to increase the efficiency of profit distribution are considered.*

**Keywords:** *profit, profit management, budgeting of profits, budget of income and expenses.*

*Постановка задачи.* В современных условиях рассмотрению вопросов оптимизации прибыли в экономическом анализе уделяется особое внимание ввиду влияния прибыли на финансовое благополучие предприятия как в текущем периоде, так и в будущем. В этих условиях от руководителей предприятий и лиц, принимающих управленческие решения, требуется умение понимать и анализировать прибыль предприятия, что позволяет сделать правильный прогноз успешности компании, своевременно оценить имущественное и финансовое положение на рынке.

Прибыль организации является основным двигателем рыночной экономики, источником собственных финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения финансово-хозяйственной деятельности. Их недостаток стимулирует заимствования, что, в конечном счёте, в случае неэффективной политики в отношении задолженности может привести к финансовому кризису и банкротству.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросы управления формированием прибыли в процессе операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия, обеспечение его оптимального распределения и использования нашли отражение в научных трудах отечественных и зарубежных учёных, в частности: Ю.Ф. Бриггема [1], М.М. Павлишенко [2], А.Г. Грязновой [3], Н.Г. Пигуль [5] и других.

*Актуальность исследования.* Увеличение прибыли предприятий оказывает существенное влияние на темпы экономического развития страны, отдельных регионов, повышает общественное благосостояние и повышает уровень жизни. Поэтому проблема грамотного и эффективного управления прибылью организаций является актуальной для государственной экономики в современных условиях.

*Цель статьи* – исследование факторных влияний на прибыль, анализ показателей оценки прибыли и выделение рекомендаций по увеличению прибыли.

*Изложение основного материала.* В рыночной экономике целью каждого предприятия является прибыль. Понятие прибыли в экономической системе существует в связи с наличием товарно-

валютных отношений, возникновением и развитием института собственности, особенно частного.

Прибыль является важнейшей финансовой категорией, которая отражает положительный финансовый результат бизнеса компании, который характеризуется эффективностью производства и, наконец, указывает на количество и качество продукции, состояние эффективности и стоимости труда. В то же время прибыль влияет на усиление коммерческого расчёта, интенсификацию производства на любую форму собственности. Это не только источник для удовлетворения потребностей бизнеса на фермах, но и источник бюджетных ресурсов для государства. Поэтому для компании очень важно знать механизм формирования прибыли и её распределение, поскольку прибыль является основным источником прироста собственного капитала предприятия.

Понятие и сущность категории «прибыль» у большинства учёных описывается по-разному.

Прибыль – это экономическая категория, которая отражает финансовый результат операционной деятельности, который характеризуется превышением денежных поступлений затратами предприятия в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

Бригхэм Ю.Ф. считает, что прибыль является одной из основных категорий товарного производства. Это, прежде всего, производственная категория, характеризующая отношения, складывающиеся в процессе общественного производства [1].

В свою очередь, М.М. Павлишенко определяет прибыль как часть вновь созданной стоимости, произведённой и реализованной, готовой к распределению. Таким образом, подчёркивается важность процесса реализации произведённого продукта за деньги [2].

Несмотря на различия толкования категории, можно найти общие черты и, обобщая различные точки зрения отечественных и зарубежных исследователей, отразить ниже роль и значение прибыли предприятия в условиях рыночной экономики (рис. 1).



Рис. 1. Характеристика роли прибыли предприятия в условиях рыночной экономики страны [2]

Итак, из рис. 1 видно, что прибыль предприятия выступает не только как основа функционирования отдельного предприятия, но и как база экономического развития государства в целом.

Большая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его владельцев определяет необходимость эффективного управления. Управление прибылью – это процесс разработки и принятия эффективных управленческих решений, касающихся всех основных аспектов его создания, распределения и использования на предприятии, чтобы максимизировать благосостояние владельцев предприятия в текущем и будущем периодах.

Роль прибыли в деятельности предприятия заключается в следующем:

прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности, основным побудительным мотивом осуществления производства;

прибыль предприятий создаёт базу экономического развития государства в целом через налоговую систему;

прибыль является критерием эффективности конкретной производственной деятельности;

прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятий, обеспечивающих его развитие;

прибыль предприятий является важным источником удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется в том, что налоги, которые перечисляются в бюджеты различных уровней, становятся источником создания различных общегосударственных и местных социальных программ, рассчитанных на отдельные социально незащищённые слои населения. Кроме этого, за счёт полученной прибыли предприятия удовлетворяют социальные потребности персонала [3].

Для большинства предприятий основной источник прибыли связан с его производственно-хозяйственной деятельностью. Эффективность его использования зависит от знаний о состоянии рынка и умения адаптировать развитие производства к постоянно меняющимся потребностям потребителей. Размер прибыли зависит от правильного выбора вида производства (выбор товаров или услуг, которые используют стабильный или большой опыт), от создания конкурентных условий (цена, сроки поставки, обслуживание клиентов, послепродажное обслуживание и т.д.); от объёмов производства (чем больше объём производства, тем больше масса прибыли); от снижения расходов на производство.

Помимо производственной и предпринимательской деятельности, источником прибыли для компании может быть её монопольное положение в производстве определённого продукта или уникальность продукта. Этот источник поддерживается постоянным совершенствованием технологии, обновлением продукта и гарантией его конкурентоспособности. Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объём продаж, себестоимость, структура затрат, цена продукции); неосновные факторы (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям и др.).

Полученная компанией прибыль может быть использована для удовлетворения различных потребностей. Во-первых, прибыль используется для создания финансовых ресурсов государства; финансирование бюджетных расходов на разных уровнях осуществляется путём изъятия у компаний части доходов

государственного бюджета. Во-вторых, прибыль является источником финансовых ресурсов самих предприятий и используется ими для обеспечения хозяйственной деятельности [4].

Эффективность работы предприятия зависит от качества управленческих решений, связанных с использованием прибыли. Принимая эти решения, владельцы (управляющие) должны всесторонне взвешивать направления приоритетных инвестиций, финансовые ресурсы в соответствии с финансовым положением предприятия, уровнем его материально-технической базы, социальным развитием коллектива и возможностью выгодно размещать средства на рынке ценных бумаг, в денежно-кредитной сфере.

Чтобы максимизировать прибыль предприятия, необходимо, прежде всего, выполнить комплекс задач, чтобы гарантировать рост оборота, эффективное управление затратами, повысить эффективность использования материально-технической базы, оптимизировать состав и структуру оборотного капитала, повышение производительности труда и совершенствование системы управления предприятием – эти задачи являются лучшим эффектом при внедрении интегрированной системы бюджетирования.

Бюджетирование является основным направлением оперативного планирования и финансового анализа на предприятии, одним из самых сложных и ответственных функций менеджмента. Концепция бюджетирования финансовых ресурсов предприятия выступает сложной открытой социально-экономической структурой, основная цель функционирования которой заключается в оптимизации прибыли, увеличении стоимости капитала, получении социального эффекта при условии обеспечения ликвидности.

Система управления прибылью на основе бюджетирования заключается в формировании бюджета прибыли, обычно составляется на основе формального отчёта об ожидаемых доходах с соответствующими прогнозами изменения действующих цен, расходов и возможный спрос на период составления бюджета. Плановый аспект бюджета прибыли даёт менеджерам всех уровней возможность указать имеющуюся потребность в материалах, оборудовании, рабочей силе и источниках финансирования и осуществить на основе этих данных необходимо планирование.

Бюджетирование прибыли (profit budgeting) – это сопоставление бюджета доходов и расходов на бюджетный период и оценка возможной прибыли [5].

Бюджет доходов и расходов или бюджет прибыли и убытков – это общепринятое название бюджета прибыли. Он представляет собой ориентир, который показывает соотношение всех доходов от реализации за плановый период со всеми видами расходов, которые предусматривает понести в этот же период предприятие. Именно в бюджете прибыли отражается соотношение затрат и результатов хозяйственной деятельности за бюджетный период, как правило за один год. По нему можно судить о рентабельности производства, возможности возвращения в срок кредита и другие заёмные средства, с его помощью можно рассчитать точку безубыточности хозяйственной деятельности.

Бюджет доходов и расходов формируется путём расчёта на основе всех видов операционных бюджетов и является последним шагом в построении системы операционных бюджетов (рис. 2.).

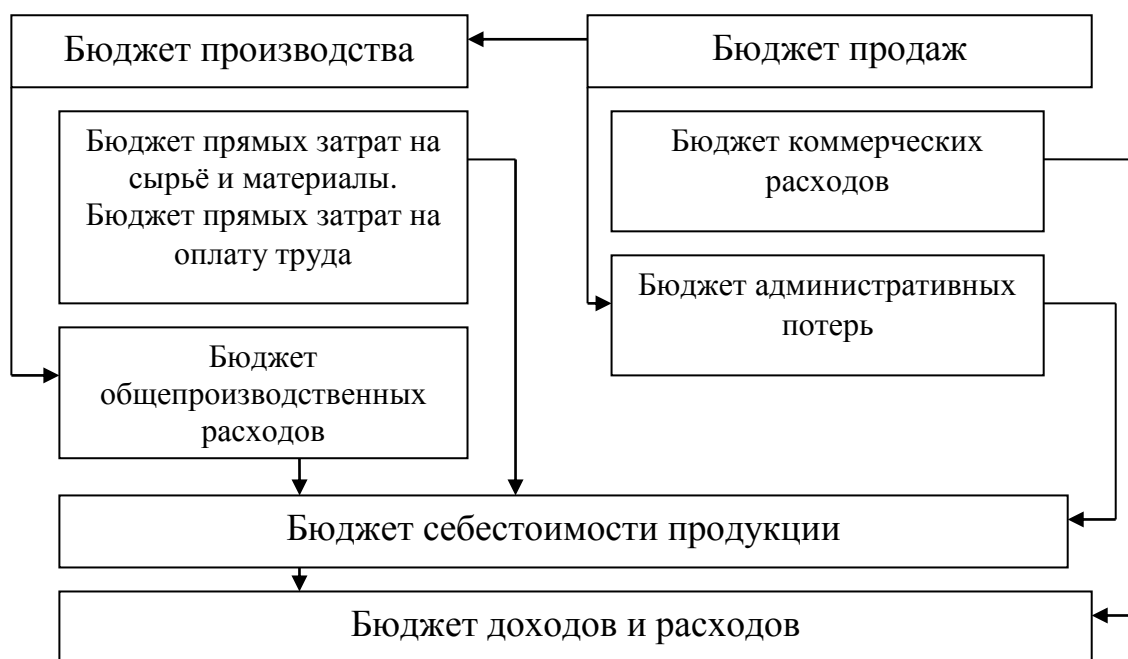


Рис. 2. Этапы и последовательность расчёта операционных бюджетов предприятия [5]

Главный смысл бюджета доходов и расходов – предоставить руководству предприятия детализированную информацию об эффективности хозяйственной деятельности по каждому направлению и каждому структурному подразделению



предприятия за определённый период времени, проанализировать и определить резервы формирования и увеличения прибыли, оптимизацию налоговых и других отчислений в госбюджет. Соответственно, по этому документу устанавливаются лимиты основных статей расходов, нормативы прибыли.

Роль бюджетирования в деятельности отечественных предприятий заключается, в первую очередь, в определении того, как, где и когда необходимо использовать ресурсы для обеспечения повышения эффективности предприятия и его стабильного функционирования.

Для эффективного финансового управления предприятием важно знать не только то, что компания получит от продажи продуктов и услуг, но и то, что будет доступно для финансирования затрат и получения прибыли после обязательных расчётов с государственным бюджетом. Кроме того, для оценки финансовой осуществимости конкретного проекта или вида деятельности, оценки финансового состояния компании или организации важно сравнить все финансовые результаты.

Основной целью управления прибылью является выявление наиболее эффективных методов создания и оптимального распределения, направленных на обеспечение развития компании и повышение её рыночной стоимости. Эффективное управление прибылью предприятия возможно благодаря эффективной и отлаженной системе управления прибылью предприятия.

Прибыль предприятия может быть распределена по трём направлениям: в пользу государства; в пользу владельцев; на благо компании.

Распределение прибыли в пользу государства осуществляется путём уплаты налогов. Пропорции этого распределения оказывают влияние на дальнейшую деятельность предприятия не только с точки зрения объёмов производства, но и определяют возможность осуществления инвестиционной деятельности. Высокое налогообложение прибыли будет стимулировать предприятия к сокрытию реальных финансовых результатов.

Распределение прибыли в пользу собственников происходит в виде дивидендов (с корпорациями) или процентов по долям собственника в уставном капитале (с другими предприятиями).

Распределение прибыли в пользу компании зависит от многих факторов. Разработка новых устройств, технологий и новых видов

продукции связана со значительными затратами и необходимостью финансирования. Прибыль может быть источником, но тогда доля владельца в распределённой прибыли уменьшается. Прибыль также может быть использована для реализации материального стимулирования работников компании, развития социальной инфраструктуры и т.д.

Устав организации может предусматривать создание нескольких фондов за счёт прибыли – резерва, страхования и т.д. Размер вычетов из прибыли для этих фондов регулируется уставом учредителей [6].

Распределение в интересах предприятия требует детального изучения возможностей, угроз, рисков, предоставления выгод и потенциальных потерь вероятностного характера (стоимости) для принятия обоснованного решения.

Исходя из основной цели, система управления прибылью решает следующие задачи: обеспечение максимизации прибыли возникает в соответствии с ресурсным потенциалом предприятия; обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем прибыли и приемлемым уровнем риска; обеспечение высокого качества прибыли; обеспечение выплат необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия; обеспечение создания соответствующего объёма финансовых ресурсов за счёт прибыли в соответствии с целями компании на предстоящий период; обеспечение постоянного роста рыночной стоимости компании; обеспечение эффективности программ участия работников в прибыли.

Процесс управления корпоративной прибылью должен проходить в определённом порядке и обеспечивать реализацию основной цели и основных задач этого управления и должен быть неотъемлемой частью общей корпоративной системы управления прибылью [7].

При формировании механизма управления прибылью компаний важно определить тип стратегической ориентации прибыли, поскольку краткосрочное планирование прибыли и её непосредственное использование зависят от выбранной стратегии.

Важным направлением для повышения эффективности распределения прибыли компании является улучшение её целевой структуры путём реализации таких мер, как:

определение приоритетного направления использования прибыли – капитализации средств приведёт к дальнейшему

развитию организации и улучшению финансовых результатов его деятельности;

оптимизация размера средств, направленных на фонд потребления, в частности денежных средств, предназначенных для материального поощрения работников, что будет способствовать повышению производительности труда и, как следствие, размера прибыли в будущие периоды, а также социального развития предприятия;

расчёт оптимального размера резервного фонда и направление средств на его увеличение;

оптимизация средств, направляемых в другие целевые фонды и на другие цели;

обеспечение условий деятельности предприятия, при которых прибыль, подлежащая распределению предприятия, не используется для уплаты предприятием штрафных санкций;

составление детального плана использования и распределения прибыли предприятия с определёнными датами и конкретной сметой;

проведение чёткого контроля за выполнением поставленных задач в плане использования и распределения прибыли;

проведение экономической работы по анализу динамики и факторов полученных доходов в базовом периоде, выявление резервов, способствующих максимизации прибыли, а также планирование формирования, распределения и использования прибыли на последующие периоды [8].

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Итак, конечной целью деятельности любого предприятия является максимизация прибыли. Поэтому очень важно во время стратегического планирования прибыли учесть все факторы и аспекты дальнейшего развития для полного и обоснованного определения величины прибыли и обеспечения определённого уровня прибыли. Одновременно при планировании прибыли есть ряд особенностей, специфических аспектов, которые необходимо учесть для финансового обеспечения постоянного развития предприятия.

В условиях нестабильной экономике важно, чтобы любой бизнес сформировал основные принципы и эффективную систему стратегического планирования и управления прибылью. Следовательно, прибыль является не только стимулом

хозяйственной деятельности предприятий, но и основным источником развития их деятельности.

Большое значение имеет необходимость разработки рекомендаций по повышению эффективности формирования, распределению прибыли и её максимизации, то есть её управлению, а именно:

1. Повышение интегрированности системы управления прибылью с общей системой управления предприятием, поскольку принятие управленческих решений в любой сфере деятельности предприятия влияет на уровень прибыли, который, в свою очередь, является основным источником финансирования развития предприятия и роста доходов его владельцев.

2. Выбор оптимальной стратегии предприятия с ориентацией на прибыль. Следовательно, повышение рентабельности производства и инвестиционной привлекательности предприятия, укрепление конкурентоспособности требуют применения эффективных подходов к управлению прибылью предприятия с целью её максимизации.

Таким образом, с целью повышения результативности деятельности предприятия и его стратегического развития в перспективе возникает потребность в разработке стратегии управления предприятием, направленной на совершенствование механизма формирования и использования прибыли.

Для того чтобы максимизировать прибыль предприятия, необходимо выполнить ряд мероприятий, чтобы обеспечить рост объёмов бизнеса – эффективное управление затратами, повышение эффективности использования материально-технической базы, оптимизация состава и структуры оборотных средств, повышение производительности труда и системы управления предприятием. Распределение прибыли должно осуществляться в соответствии со специально разработанной политикой, формирование которой является сложной экономической задачей.

#### *Список использованных источников*

1. Бригхэм Ю.Ф. Финансовый менеджмент: экспресс-курс / Ю.Ф. Бригхэм. – СПб.: Питер, 2016. – 592 с.

2. Павлишенко М.М. Значение прибыли предприятия в рыночной экономике / Н.Н. Павлишенко, Л.А. Сивуля [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[http://www.nbuuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltu/17\\_4/172\\_Pawlyszenko\\_17\\_4.pdf](http://www.nbuuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/17_4/172_Pawlyszenko_17_4.pdf)

3. Грязнова А.Г. Финансы: учебник / Е.В. Маркина, А.Г. Грязнова. – М.: 2012. – 496 с.

4. Борисов Е.Ф. Экономика / Е.Ф. Борисов. – М.: Юрайт Издат, 2012. – 256 с.

5. Пигуль Н.Г. Управление прибылью предприятия / Н.Г. Пигуль // Проблемы и перспективы развития банковской системы государства. – 2010. – № 28. – С. 125-132.

6. Непочатенк, А.А. Финансы предприятий: учебное пособие / А.А. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – М.: Изд. «Центр учебной литературы», 2014. – 503 с.

7. Клименко В.В. Финансовый рынок: учебник / В.В. Клименко, Л.Н. Акимова, Л.Н. Докиенко. – М.: Изд. «Центр учебной литературы», 2015 – 358 с.

8. Витун С.Е. Финансы предприятий: учебное пособие / С.Е. Витун, А.И. Чигрина. – Гродно: ГрГУ им. Янки Купалы, 2010. – 306 с.

## Секция 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

УДК 005.342

### ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

**Шарый К.В.,**

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

**Кротинов Д.Ю.,**

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

*В среде активного развития и внедрения компьютеризации и машиностроительства, что связано с научно-техническим прогрессом, перед предприятиями появляется необходимость внедрения инновационных технологий в собственную деятельность в связи с увеличением объёма производства и высокой конкуренцией на рынке. От эффективности инновационной деятельности зависит развитие предприятия и его конкурентоспособность на рынке.*

**Ключевые слова:** *инновация, научно-технический прогресс, стимулирование научно-технического прогресса, инновационное развитие, инновационная активность, диффузия инноваций.*

*In an environment of active development and implementation of computerization and mechanical engineering, which is associated with scientific and technological progress, enterprises need to introduce innovative technologies in their own activities in connection with an increase in production and high competition in the market. The development of an enterprise and its competitiveness in the market depend on the effectiveness of innovation.*

**Keywords:** *innovation, scientific and technological progress, stimulation of scientific and technological progress, innovative development, innovative activity, diffusion innovation.*

**Постановка задачи.** Перед руководством предприятий в процессе деятельности возникает множество проблем. Одной из возможных проблем при их решении может быть недостаточное внимание инновационной деятельности на предприятии. Из-за некомпетентности руководства или отсутствия чёткого понимания

возможностей инноваций предприятие может потерять значительную долю на рынке.

Выходом из такого положения является внедрение и усовершенствование своих познаний в сфере инноваций. Ведь именно развитие инновационной деятельности даёт толчок для увеличения объёмов производства, его оптимизации, что впоследствии приведёт к занятию главенствующей позиций на рынке и охвату большего сегмента.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросы финансового обеспечения и финансового механизма инновационной деятельности исследовали учёные М.Л. Горчарова, А.А. Роскошная, В.П. Микловда, В.И. Попадинец и др.

*Актуальность* данной темы обусловлена тем, что научно-технический прогресс не стоит на месте, а постоянно развивается – это означает необходимость внедрения новых технологий в производство, иначе предприятие будет постепенно сдавать позиции и терять свою долю на рынке, тем самым не сможет достигнуть желаемых целей.

*Цель статьи* – изучение индивидуальных акцентов функционирования предприятия в области инновационных разработок, проблемы, которые возникли в связи с данной деятельностью, возможные пути для разрешения сложившихся проблем ведения деятельности, развитие инновационной составляющей деятельности предприятия на конкурентоспособном рынке, который существует в настоящее время.

*Изложение основного материала.* Для успешного развития предприятия и завоевания репутации в современных условиях огромную значимость имеет сфера инновационной деятельности.

Сама же инновационная деятельность представляет собой непосредственную модернизацию технологий производства или готового продукта производства с помощью различного рода исследований и конструкторских работ.

Обеспечение наиболее устойчивого положения и высокой конкурентоспособности предприятия на рынке, обладание положительными, уникальными характеристиками по сравнению с другими компаниями крайне важно для каждой организации, это ставит её в более выигрышное положение для потенциального потребителя. Именно поэтому есть строгая необходимость в развитии предприятий в сфере инновационной деятельности, это

является основополагающим фактором в достижении конкурентоспособности [1].

Само по себе инновационное развитие предполагает развитие в комплексе, т.е. развитие в нескольких сферах деятельности сразу, таких как: научная, социальная, техническая, производственная и множество других сфер деятельности. Таким образом, предприятие получает внедрение в производство инноваций, которые, в свою очередь, направляются на оптимизацию производственного процесса и сокращение производственных издержек, также улучшаются производственные и функциональные возможности предприятия, что влечёт за собой увеличение прибыли.

Если учитывать опыт и знание мирового экономического сообщества, у инновационного развития нет альтернативного пути. В современном мире обеспечение объёма выпускаемой продукции и оказание услуг напрямую зависит от степени развития технических и технологических особенностей производства, использование новых технологий в производстве и различного рода инноваций. Инновационное развитие в большей мере определяет повышение качества продукции, увеличивает объём производства с помощью сокращения затрат на трудовые и материальные ресурсы. В итоге данные аспекты дают возможность определить положение предприятия и его долю на внутреннем и внешнем рынках, что позволяет сделать выводы о конкурентоспособности предприятия.

На текущий момент важнейший сдерживающий фактор для внедрения инновационных технологий и методов – это отсутствие развития в динамике стратегической и инновационной составляющей в деятельности предприятий [2]. Это значительно затрудняет процесс по улучшению качества производимой продукции и предоставляемых услуг, в то время как спрос и потребности покупателей только увеличиваются. Проблема инновационного развития особенно ощутима в последние годы. Перспективное развитие нашего региона не может быть осуществлено без внедрения инноваций в финансовые, производственные и другие отрасли.

Одной из важных составляющих для дальнейшего совершенствования инновационной деятельности является процесс расширения использования инновационных технологий – диффузия инноваций. Она бывает межотраслевой и территориальной, т.е. когда разнообразные научные открытия могут быть применены в



различных регионах и за рубежом, что тем самым охватывает большой спектр возможностей для развития.

Следует отметить, что диффузия инноваций имеет и негативную составляющую – несёт негативное влияние на развитие соседних стран и регионов, которые не имеют собственных средств для того, чтобы внедрить технологии в производство, а также для создания новых технологий. Из-за отсутствия финансирования множество компаний предпочитают использовать уже имеющиеся в обороте технологии, которые приносят прибыль и пользуются спросом. На практике заимствование технологий может происходить двумя способами, а именно копированием и приобретением. Копирование представляет собой покупку прав на интеллектуальную собственность, либо же эти права нарушаются. Покупка же подразумевает приобретение бизнеса в комплексе или технологического процесса в целом. Совершенствование инноваций напрямую связано с импортом оборудования, а также поддержек старых разработок. Именно поэтому главным отличием компаний и предприятий, пользующихся инновационной «имитацией» в производстве, является слабый уровень научного и технологического международного обмена. Ведь для того, чтобы усовершенствовать и проявить оригинальность в решении проблем копирования инноваций, важно улучшать патентную систему, а делать это следует, в первую очередь, для того, чтобы защитить права собственников интеллектуального продукта.

Стоит сказать, что патент имеет как положительные, так и негативные стороны. Основным положительным качеством является повышение эффективности деятельности, которая направлена на разработку и создание нововведений и монополизации прибыли. Отрицательным качеством является монопольное ценообразование на уже имеющийся интеллектуальный продукт.

Основные цели инновационной деятельности определяются государством, но предприятия имеют право внедрять и разрабатывать собственные проекты. Огромное влияние в наше время уделяется развитию высоких технологий с применением нормативно-законодательных, финансово-кредитных и иных механизмов. В современных условиях конкуренции предприятиям необходимо за короткий промежуток времени приспособиться и адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям,

модернизировать имеющиеся продукты или производить новые продукты с применением инновационных технологий.

Можно выделить одну из составляющих корпоративной стратегии, инновационную стратегию – комплекс мероприятий, который определяет основные направления научно-технического развития предприятия. В зависимости от выбранной инновационной стратегии будет изменяться прибыльность и конкурентоспособность на рынке. Также в настоящее время предприятиям для ведения успешной деятельности важно использовать улучшенные, оптимизированные и уникальные технологии производства. Существуют различные виды корпоративного развития в системе стратегий, они делятся на три типа: наступательная, оборонительная и имитационная. Целью наступательной стратегии является взятие лидерских позиций на рынке, вывод на рынок нового продукта, увеличение доли рынка и проникновение на новые рынки. Цель оборонительной стратегии – не отставать от лидера, копируя его нововведения и удерживая рыночную долю, рационализирование систем сбыта товара, лидерство в снижении издержек и ценообразовании, наращивание объёмов сбыта на этом же рынке. Цель имитационной стратегии – применение новейших технологий, в том числе на основании приобретения лицензий, снижение удельных издержек, получение максимально возможного дохода, бдительность на различных сегментах рынка, отказ от неэффективных производств.

Для развития важнейших, перспективных сфер деятельности предприятия применяется наступательная стратегия. Оборонительная стратегия создана для поддержания уже имеющихся сфер деятельности на предприятии. Имитационная стратегия используется при кризисных ситуациях, когда на предприятии дефицит денежных средств для обеспечения личных разработок, связанных с инновациями.

Одним из начальных этапов воспроизведения какой-либо стратегии является выделение необходимых целей компании и изучение путей их достижения. Анализ существующих трудовых и материальных ресурсов определяет возможности предприятия по дальнейшей работе и использованию инновационных технологий. Для того чтобы достигнуть установленные цели, применяется метод оценки финансового состояния предприятия, т.е. определяется степень обеспечения процесса производства

оборотными активами, краткосрочными и долгосрочными займами. Финансовая отчетность на предприятии непосредственно служит основополагающим компонентом для анализа.

Т.е. для улучшения эффективной деятельности и ведения конкуренции на рынке предприятию требуется создать благоприятную инновационную атмосферу, которая способствует разработке и развитию собственных научных технологий. Для развития технологий требуется:

- изобретать системы для модернизации и повышения качества продукции и услуг;

- использовать различные методы стимулирования (надбавки, премии);

- улучшать методы сбора маркетинговых данных;

- модернизировать систему разработки, утверждения и внедрения инновационных проектов.

После введения в пользование одного или нескольких компонентов инновационной деятельности на предприятии важен и необходим их постоянный контроль и анализ того, насколько эффективное данное производство в динамике. Одним из основополагающих факторов на предприятия является прибыльность, что означает важность определения целесообразности направления, которое будет способствовать максимизации прибыли и наращиванию объёма производства. Анализ эффективности инновационной деятельности может помочь определить, какое из направлений, выбранных предприятием, является наиболее прибыльным и применить требуемое решение в сфере инновационных разработок.

Следует отметить, что анализ теоретических и статистических источников показывает, что отечественные промышленные предприятия не проявляют должной заинтересованности в вопросах инновационных технологий и инновационного развития. Для того чтобы определить перспективы их развития, необходимо знать ряд причин, которые влияют на сложившуюся ситуацию.

Во-первых, инновационные технологии являются основным конкурентным преимуществом организаций, а особенно тех, которые задействованы в промышленном секторе. Однако для отечественных компаний данный фактор не является столь важным, как за рубежом. Наши производители не теряют рынка

сбыта на отечественном рынке при существующем на данный момент низком уровне инновационного развития.

Во-вторых, следующая проблема заключается в том, что необходима не только модернизация конкретного оборудования на предприятии, но и всего производственного процесса в комплексе – это значит то, что на таких предприятиях при существующем оборудовании производить продукт с внедрением новой технологии или создавать что-либо новое становится практически невозможно. Именно этим и объясняется постоянное снижение затрат на НИОКР на отечественных организациях.

В-третьих, необходимость инвестиций, которая вытекает из предыдущей проблемы и говорит о важности и потребности соответствующих средств для усовершенствования оборудования и переоснащения цехов. На этом этапе предприятия вынуждены пользоваться собственными средствами, которых, как правило, всегда дефицит или же искать внешние источники инвестиций.

Четвёртая проблема обусловлена несовершенством национального законодательства, которое обязано в должной степени стимулировать промышленные предприятия к осуществлению активной инновационной политики.

Пятая проблема заключается в том, что в настоящее время предприятия сталкиваются с отсутствием квалифицированных кадров, которые имеют опыт в реализации инновационной политики и управлении инновационными процессами на предприятии.

Ещё одной проблемой можно назвать несовершенную организационную структуру отечественных предприятий, которая не даёт возможности для эффективной инновационной деятельности, даже при условии отсутствия вышеуказанных проблем.

Если учитывать иностранный опыт, то можно сказать, что государство может иными методами помогать инновационному развитию предприятий. К примеру, в Канаде существует собственная программа инновационных разработок, которая направлена на стимулирование создания новых стартапов. При этом государство обязывается быть первым покупателем их продукции. В поддержку такой программы уже инвестировано более 100 млн долл. США, обеспечивает предпринимателей

обратной связью, что даёт возможность усовершенствовать товар в будущем и вносить коррективы в соответствии с запросами рынка.

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* В настоящее время проблема, связанная с развитием инновационной сферы деятельности, занимает первостепенную важность. Для решения сложившихся проблем и затруднений необходимо развивать инновационную составляющую для обретения отечественными предприятиями конкурентоспособности и занятия главенствующих мест на рынке. Стоит заметить, что существуют проблемы, которые создают ситуацию инновационного кризиса, однако выявить их и найти возможные пути решения несложно. Сложным же является принятие необходимых мер для активации инновационной политики как на уровне промышленных предприятий, так и в регионе в целом. Несомненно, существуют перспективы для повышения уровня инновационного развития промышленности, но в первую очередь руководству предприятий следует пойти по пути инновационного развития и стараться в кратчайшие сроки внедрять новые технологии в производство.

#### *Список использованных источников*

1. Лапин Н.И. Теория и практика инноватики: учебное пособие / Н.И. Лапин. – М.: Логос, 2010. – 328 с.
2. Комаров В.М. Основные положения теории инноваций / В.М. Комаров. – М.: Дело, 2012. – 355 с.
3. Сухарев О.С. Инновации в экономике и промышленности: учебное пособие / О.С. Сухарев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 456 с.
4. Сибиряев А.С. Региональная инновационная политика в зарубежных странах / А.С. Сибиряев // Вестник университета. Гос. Ун-т упр. – 2014. – № 16. – С. 237-241.
5. Городиский Т.И. Инновационный потенциал: факторы влияния / Т.И. Городиский // Научный вестник НЛТУ Украины: сб. науч.-техн. трудов. – Львов: РВВ НЛТУ, 2015. – Вып. 17.2. – С. 154-156.
6. Носачевская Е.А. О научно-техническом и инновационном потенциале России / Е.А. Носачевская // Всероссийский экономический журнал. – 2015. – № 8. – С. 124-126.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ПУТЁМ ЕГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

**Шумаева Е.А.,**

канд. гос. упр., доцент,

профессор кафедры менеджмента и хозяйственного права

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»;

**Подбуцкий А.А.,**

магистрант ОП магистратуры

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

*В данной статье исследована и выявлена взаимосвязь внутренних факторов, влияющих на развитие промышленного сектора. С этой целью проанализированы: динамика затрат на НИОКР, объёмы производства промышленного сектора, доля затрат на инновационную деятельность по секторам промышленности.*

**Ключевые слова:** инновационное развитие, промышленный сектор, эффективность деятельности, НИОКР, объёмы производства.

*This article examines and identifies the relationship of internal factors that affect the development of the industrial sector. For this purpose, we analyzed: the dynamics of expenditures on research and development, production volumes of the industrial sector, the share of expenditures on innovative activities by industry sectors.*

**Keywords:** innovative development, industrial sector, performance, research activities, production volumes.

**Постановка задачи.** Формирование, совершенствование и экономический рост любого мирового региона напрямую зависит от степени развития отрасли, которая является основным базисом, формирующим ВВП страны. Онтогенез промышленности во всех регионах мира определяется многими факторами, начиная от её географического расположения и заканчивая научно-техническим потенциалом.

На сегодняшний день одним из главных элементов, влияющим на успешность и эффективность деятельности любой организации, является инновационное развитие. Предприятие, которое использует такой вектор прогресса, будет способствовать увеличению своего жизненного цикла через укрепление позиций на рынке, расширение доли рынка, повышение конкурентоспособности, а также возможность выхода на новые рынки.

Стоит отметить, что для Донецкой Народной Республики основными промышленными секторами, которые формируют ВВП, являются металлургия, угольно-добывающая отрасль, а также машиностроение, однако их состояние находится в кризисном положении, основными факторами которого являются: низкая эффективность процесса деятельности и высокая себестоимость продукции, что, как следствие, отражается в падении уровня конкурентоспособности. Таким образом, проблема, связанная с развитием отечественных производств, является актуальной на сегодняшний день и требует детального изучения.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Тематика повышения эффективности деятельности промышленного сектора несёт собой актуальность на протяжении долгого времени, поэтому работы, связанные с изучением данного вопроса, представлены в достаточно большом количестве статей, монографий и др. Исследованием этой проблемы занимались такие учёные: Кравченко Л.Н., Саламатин А.Г., Щипцов А.А., Максимов Н.Н., Филатова А.В., Гороховицкая Т.В., Назарова О.К., Асмолова М.С., Дедов С.В. и др. В их работах глубоко рассмотрены вопросы, связанные с развитием промышленных секторов, проблемы, связанные с необходимостью развития технической и технологической базы, однако не были учтены факторы зависимости экономики страны от уровня инновационного развития промышленного сектора.

*Целью статьи* является определение степени влияния инновационного развития отдельных отраслей промышленного сектора.

*Изложение основного материала исследования.* Для формирования наиболее эффективной стратегии экономического развития Донбасса необходимо проанализировать опыт стран-лидеров относительно формирования металлургической, угольно-добывающей и машиностроительной отраслей.

США, Китай и Германия являются развитыми странами с самыми сильными экономиками в мире, поэтому их опыт необходимо детально изучить для дальнейшего составления стратегии развития экономики Донецкого региона. Следует отметить, что эти «экономические лидеры» выделяют достаточное количество ресурсов для научно-исследовательской деятельности, прикладного, фундаментального характера, а также на

экспериментальные разработки, которые осуществляются систематически и включают в себя государственную и частную деятельность.

Таким образом, затраты на НИОКР в США имеют стабильную структуру и незначительный рост с каждым годом на 0,01%, что находит своё отражение в повышении значения показателя ВВП страны в среднем на 4% в год. Это объясняется тем, что деятельность, связанная с инновационными разработками, а точнее с их диффузией, приносит достаточно высокую прибыль, которая значительно покрывает расходы. Примером этого может послужить послевоенная Япония, когда вся экономика страны переформатировалась в качественное инновационное производство, а также специализировалась на продаже инновационных разработок, и со временем приобрела статус технически развитого лидера на мировом рынке [1].

Стоит отметить, что ежегодно Соединённые Штаты Америки выделяют 500 млрд долл. США на инновационную деятельность, результаты которой внедряются в производства, а также открывают новые пласты экономической деятельности (продажа инновационных разработок другим странам, предприятиям), что является одним из факторов мирового лидерства.

В ходе осуществления такой политики развития национальной экономики страны, ВВП США в 2018 г. достиг отметки в 20412,80 млрд долл. США, что на 15% больше, чем в 2014 г. [10].

Кроме того, Китай, также как и США, выделяет большое количество средств (относительно процентного содержания в структуре ВВП) на инновационное развитие, что позволяет этой стране занимать нишу лидера на мировом рынке относительно инноваций в технико-техническом секторе промышленности. Из анализа видно, что процент затрат на НИОКР имеет тенденцию к стремительному росту, который в среднем составляет 0,6%, в 2018 г. он вырос на 2,07% относительно 2014 г. Вместе с тем, наблюдается укрепление национальной экономики Китая – рост показателей ВВП. В среднем ВВП анализируемой страны имеет тенденцию к росту на 7% в год, а в 2018 г. – на 15% относительно 2017 г., что свидетельствует об укреплении положения Китая на мировом рынке и повышении конкурентоспособности его отечественного производителя, что отражается на всей экономике в целом [10]. Таким образом, при дальнейшем осуществлении подобной



стратегии развития Китай способен стать лидером мирового рынка, вытеснив при этом основного конкурента – США.

Лидером на мировом рынке также является Германия, которая выделяет достаточное количество средств на инновационное развитие и в последствии использует в производстве свои разработки, что значительно снижает затраты для предприятия в стратегической перспективе. Благодаря такой деятельности, ВВП страны растёт с каждым годом в среднем на 5%, а показатель за последний год вырос на 15% относительно 2017 г. Кроме того, на рис. 1 прослеживается взаимосвязь затрат на НИОКР и ВВП Германии – при увеличении расходов – рост ВВП, при снижении финансирования на разработки – уменьшение значения показателя ВВП. Так, в 2015 г. при сокращении бюджета на НИОКР на 0,03%, ВВП страны составил 3377,3 млрд долл. США, что на 13% ниже показателя за 2014 г., однако в следующем году при увеличении затрат на инновационную деятельность на 0,03% ВВП вырос на 3%. Таким образом, расходы на деятельность НИОКР в Германии после 2015 г. имеют характер «постепенного увеличения», что отражается на росте показателей валового внутреннего продукта [10].

Опыт стран-лидеров из проделанного анализа показал, что затраты на исследовательскую и инновационную деятельность имеют прямое влияние на показатели ВВП, таким образом, увеличивая инновационную активность, государство будет способствовать укреплению национальной экономики и своего положения на мировом рынке.

Стоит отметить, что предприятия в странах-лидерах используют стратегию параллельного инновационного развития, то есть одновременно с производством основной продукции осуществляются инновационные разработки, исследования, причём не только новой продукции, а также техники и технологии [2], что отражается в зависимости количества зарегистрированных патентов от уровня инновационной активности организаций США, Германии и Китая.

Кроме того, лидером является Китай, процент инновационно-активных организаций которого растёт с каждым годом, в 2018 г. их стало на 10,5% больше, чем в 2014 г. При этом имеется тенденция значительного увеличения количества зарегистрированных патентов – в 2018 г. на 73% больше, чем в

2014 г., необходимо учесть, что ежегодно данный показатель растёт в среднем на 20% [11].

В свою очередь, США демонстрирует относительно стабильное положение показателя количества инновационно-активных предприятий, колебания составляют 1-2% в периоде 2014-2018 гг., в связи с этим наблюдается зависимость объёма зарегистрированных патентов, колебания составляют 1-3% на протяжении всего исследуемого периода [11].

Анализ предприятий Германии показывает спад процента организаций, использующих стратегию параллельного инновационного развития, в среднем на 2% в год. Количество зарегистрированных патентов имеют прямую линейную зависимость от инновационно-активных предприятий, то есть при снижении инновационной активности на 2%, уменьшается и объём реализуемых инновационных проектов тоже на 2%, который в 2018 г. составил 46 617 патентов, что на 4% меньше, чем в 2014 г. [11].

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день лидером относительно уровня инновационной активности организаций и количества реализуемых инновационных проектов (зарегистрированных патентов) является Китай, США демонстрируют относительно стабильные показатели, в Германии наблюдается незначительный спад.

Однако Германия является лидером среди исследуемых стран, которые выделяют средства на НИОКР непосредственно для разработок промышленного сектора (больше всего средств приходится на машиностроение) относительно всех затрат на НИОКР в стране. Динамика затрат на НИОКР в промышленном секторе и объёмы его производства представлены на рис 1.

Целью данного анализа является определение тенденций развития показателей, связанных с инновационной активностью за период 2014-2018 гг. Динамика затрат на НИОКР по анализируемым странам показала снижение процента финансирования в 2015 г. в Германии и Китае, после чего наблюдается рост показателей, более плавный у Китая и более резкий у Германии. Вместе с тем, заметна положительная динамика объёмов промышленного производства: Китай показывает прирост в 25% по отношению к 2014 г. Германия же показывает менее стабильный рост показателей – спад в 2015 г. и 2018 г., повышение

на 2% и 7% в 2016-2017 гг. соответственно, результатом чего стал прирост показателя в 2018 г. на 3% относительно 2014 г.

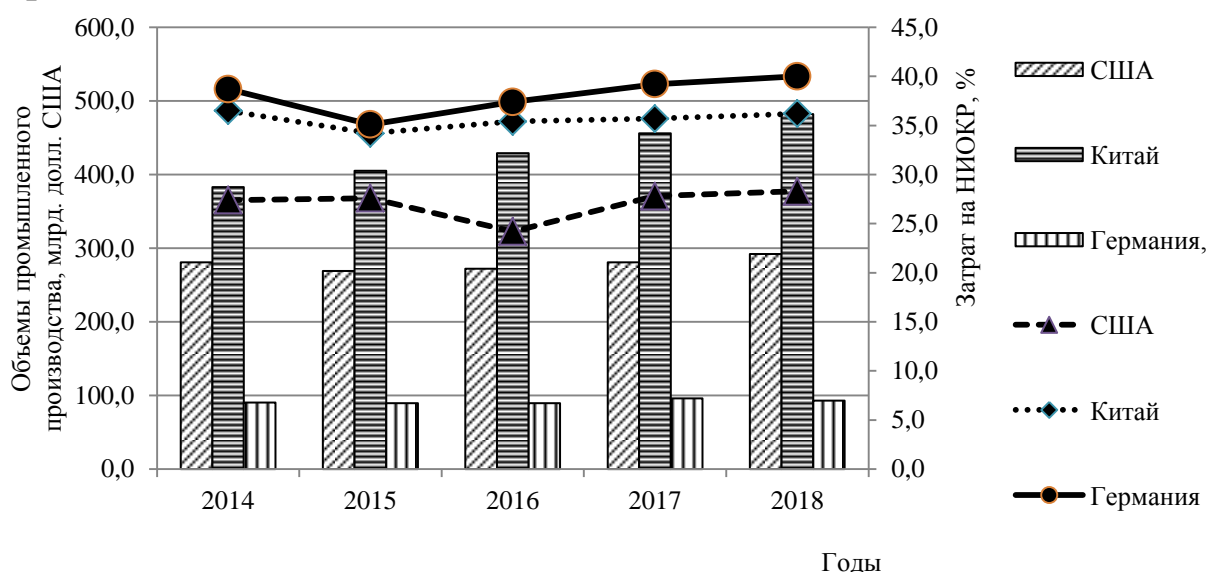


Рис. 1. Динамика затрат на НИОКР в промышленном секторе и объёмы промышленного производства в США, Китае, Германии, 2014-2018гг., %, млрд долл. США [10, 11]

США демонстрирует рост объёмов промышленного производства на 3% 2018 г. относительно 2014 г., кроме того, данный показатель имеет тенденцию к росту на 1-2% в год. Затраты на НИОКР имеют относительно стабильный и умеренный характер роста, увеличение показателя на 0,9% в 2018 г. относительно 2014 г. Кроме того, кривая расходов на инновационно-исследовательскую деятельность показывает спад значения показателя в 2016 г. на 3,4% по отношению к 2015 г.

Таким образом, можно выявить некую зависимость объёмов промышленного производства от затрат на НИОКР, что продемонстрировал данный анализ. Увеличивая процент финансирования научно-исследовательской деятельности промышленного сектора, увеличиваются и объёмы производства этих отраслей.

Стоит отметить, что внедрение в производство разработок, не приобретённых у других стран, а созданных на базе своего государства, позволяет быстрее адаптировать их в рабочий процесс. Это объясняется тем, что с самого начала закладывается условие менталитета рабочих определённой страны, опытные испытания проводятся на базе предприятий этого государства, и, как

следствие, конечный продукт уже имеет некую адаптированную базу [5].

Уровень затрат на инновационное развитие отраслей промышленного сектора в странах-лидерах также имеет разную степень разделения, больший процент приходится на машиностроение и металлургию, так как продукция представляет собой конечный продукт. Меньше издержек приходится на угольно-добывающую и угольно-обрабатывающую отрасль, так как конечный продукт является сырьём для другой отрасли, кроме того, причиной ещё является существование и разработка альтернативных источников энергии. Однако развитие данного сектора является немаловажным для полноценного и эффективного функционирования промышленного сектора всей страны в целом.

Таким образом, можно сказать, что все инновационные разработки прямо или косвенно направлены на развитие машиностроительного сектора, улучшение конечного продукта через улучшение сырья для его производства. Уровень затрат на инновационную деятельность по секторам промышленной отрасли представлен на рис. 2.

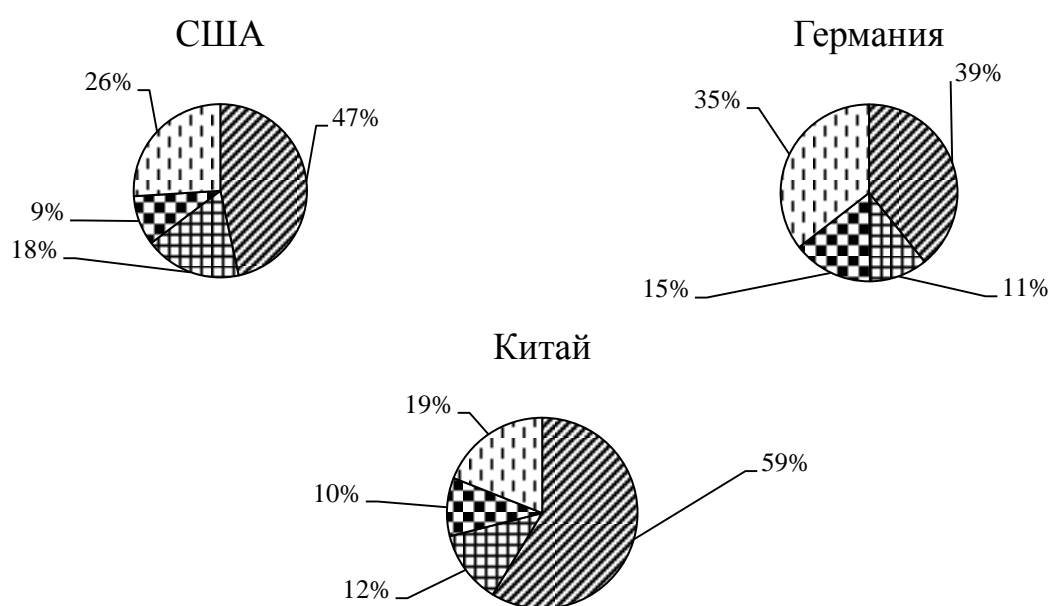


Рис. 2. Доля затрат на инновационную деятельность по секторам промышленности в США, Германии, Китае, 2018 г., % [9]

В структуре затрат на инновационную деятельность по секторам промышленности США прослеживается преобладание финансирования машиностроительного сектора – 45,6%, в свою

очередь на металлургию приходится 18,1%. Такое распределение финансов обуславливается тем, что оба сектора представляют конечную продукцию, которая является основоформирующей для промышленной отрасли в целом.

В Китае наблюдается схожая структура затрат на инновационную деятельность промышленных секторов, однако на машиностроение выделяется на 12,1% больше, чем в США. В свою очередь, расходы на металлургический сектор на несколько пунктов ниже, чем в США – на 5,7%. Затраты на угольно-добывающий сектор составляют 9,9%, что на 0,6% выше, чем в США.

Затраты на инновационную деятельность по секторам промышленности в Германии имеют иную структуру, чем США и Китай – в этом случае на машиностроение приходится 39,2%, что не является высокой долей; на металлургию приходится всего 10,6%. Однако угольно-добывающему сектору уделено больше значения, чем в анализируемых странах-конкурентах – 14,7%, что на 4,8% больше, чем в Китае и на 5,8% больше, чем в США.

Из анализа можно сделать вывод, что более высокий уровень затрат на научно-техническую деятельность в промышленном секторе приходится на машиностроение: в Китае – 58,7%, в Германии на этот сектор приходится – 39,2%, в свою очередь в США – 46,6%.

В настоящее время состояние промышленных секторов в РФ стремительно развивается, и связанные с этим вопросы принимают федеральную важность, что отражается в тенденциях развития не только промышленности, но и всей экономики страны.

Стоит отметить, что анализ динамики развития промышленных отраслей относительно их объёмов производства продукции показывает рост. Кроме того, исследование проводилось не по всем секторам промышленности, а только по угольно-добывающему, машиностроительному, металлургическому. Динамика объёмов производства продукции промышленных секторов представлена на рис. 3.

Таким образом, можно наблюдать незначительное падение объёмов производства в 2014 г., что объясняется началом действия санкций к РФ, после чего наблюдаются скачкообразный рост. Такая динамика обуславливается началом развития импортозамещения для преодоления возникших барьеров.

Стоит отметить, что на любой исследуемый экономический показатель, в данном случае – объём производства промышленного сектора РФ – чаще всего оказывает влияние не один, а несколько факторов. Поэтому необходим анализ ряда факторов, влияющих на объёмы производства промышленных секторов РФ [12]. Для этого использован корреляционный анализ, который способен показать степень влияния определённых факторов на исследуемый объект и выделить из них самые влиятельные.

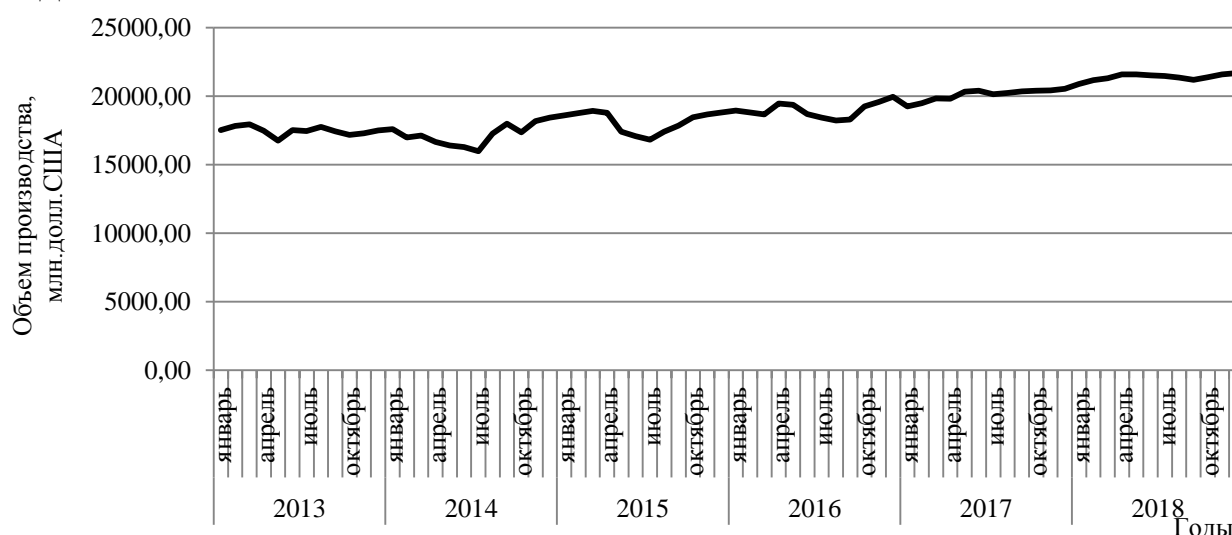


Рис. 3. Динамика объёмов производства продукции промышленного сектора РФ, 2013-2019 гг., млн долл. США [12]

Для проведения анализа были выбраны следующие показатели:

Y – объёмы производства промышленных секторов;

X1 – инвестиции в инновационное развитие угольно-добывающего сектора;

X2 – инвестиции в инновационное развитие металлургического сектора;

X3 – инвестиции в инновационное развитие машиностроительного сектора;

X4 – объём инновационных товаров, услуг, технологий в угольно-добывающем секторе;

X5 – объём инновационных товаров, услуг, технологий в металлургическом секторе;

X6 – объём инновационных товаров, услуг, технологий в машиностроительном секторе;

X7 – объём внедрённых инновационных разработок в угольно-добывающем секторе;

X8 – объём внедрённых инновационных разработок в металлургическом секторе;

X9 – объём внедрённых инновационных разработок в машиностроительном секторе;

X10 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников угольно-добывающего сектора;

X11 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников металлургического сектора;

X12 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников машиностроительного сектора.

Результаты анализа представлены в корреляционной матрице зависимости объёма производства продукции от предполагаемых факторов (табл. 1).

Таблица 1

Корреляционная матрица

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
Y	1												
X1	0,97	1											
X2	0,89	0,81	1										
X3	0,82	0,83	0,69	1									
X4	0,06	0,20	0,06	0,48	1								
X5	0,85	0,80	0,85	0,71	0,09	1							
X6	-0,30	-0,37	-0,14	-0,51	-0,47	-0,60	1						
X7	0,24	0,29	-0,20	0,30	-0,19	-0,01	-0,22	1					
X8	0,87	0,78	0,79	0,83	0,00	0,89	-0,49	0,28	1				
X9	-0,40	-0,48	-0,22	-0,68	-0,62	-0,60	0,97	-0,25	-0,54	1			
X10	0,89	0,78	0,95	0,62	-0,20	0,79	-0,01	-0,02	0,82	-0,07	1		
X11	0,89	0,78	0,96	0,62	-0,18	0,79	0,00	-0,05	0,81	-0,07	0,999	1	
X12	0,92	0,81	0,96	0,65	-0,17	0,81	-0,06	0,01	0,85	-0,12	0,998	0,997	1

Из корреляционной матрицы видно, что большее значение на объёмы производства промышленных секторов оказывают факторы X1, X12, X11, X10, X2, X8, X5, X3, расположенные по убыванию их значимости.

Для выбора из всех факторов самых влияющих, необходимо перейти к уравнению в стандартизованном масштабе. После чего последовательно подобрать переменные, начиная от самых зависимых по отношению к Y. На каждом шаге оценивается обоснованность включения новой объясняющей переменной по сравнению с предыдущим шагом. Процесс добавления новых объясняющих переменных прекращается, когда выяснится, что очередной новый фактор уже несущественно влияет на показатель

Y и присутствие этого фактора в модели не является обоснованным. Существенность влияния факторов на показатель определяем с использованием частичного F-критерия. Таким образом, эконометрическая модель имеет вид:

$$Y = 0,9366 \cdot X_1 + 63294,89 \cdot X_{10} + 2,1472 \cdot X_8 + 45593025,60. (1)$$

Расчётное значение критерия Фишера выше табличного, поэтому для заданного уровня надёжности в 95% можно считать, что указанные факторы существенно влияют на показатель Y. Кроме того, коэффициент детерминации построенной модели составляет 0,9996, таким образом, зависимая переменная в достаточно большой мере объясняется зависимыми переменными модели. Стоит отметить, что для всех факторов P-значение не превышает 0,05, а значит, с надёжностью в 95% можно считать, что влияние указанных факторов на показатель Y значительное и их необходимо учитывать в расчётах, а также, что модель является адекватной и пригодной для расчётов.

При построении модели не были учтены 9 из 12 факторов, так как они не показали нужного уровня влияния на объясняемую переменную, однако они имеют важное значение при расчётах не общей производительности сектора, а отраслей по отдельности.

Стоит отметить, что эконометрическая модель объёмов производства промышленного сектора показала прямую зависимость от развития угольно-добывающего сектора. Этот факт объясняется тем, что данная отрасль является базисной для металлургии и машиностроения, так как производит сырьё для дальнейшего использования в вышесказанных отраслях. Снижение цены и повышение качества продукции угольно-добывающего сектора скажется на дальнейшем повышении рентабельности зависимых от неё отраслей.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, можно сделать вывод, что для развития промышленного сектора необходимо вкладывать значительную часть бюджета на инновационное развитие угольно-добывающих организаций. В связи с этим внедрение программ инновационного развития будет являться адекватной мерой для вывода организаций из кризиса, а также дальнейшего наращивания их мощностей, повышения



конкурентоспособности и выхода на мировые рынки, что позволит укрепить национальную экономику в целом.

*Список использованных источников*

1. Храмова А.В. Особенности применения инновации в антикризисном управлении предприятия / А.В. Храмова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2017. – № 2. – С. 20-24.

2. Пилюгина А.А. Управление инновационными стратегиями промышленных предприятий / А.А. Пилюгина // Молодой учёный. – 2016. – № 16. – С. 120-124.

3. Макаров Е.А. Управление компанией: современный взгляд на управление стратегией в корпорациях / Е.А. Макаров // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 8. – С. 110-113.

4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью / Р.А. Фатхутдинов // Определение конкурентоспособности фирм. – 2017. – С. 27-29.

5. Дементьева А.В. Конкурентоспособность международных компаний / А.В. Дементьева // Маркетинг. – 2016. – № 3. – С. 7-11.

6. Старченко Г.В. Проактивное управление проектами инновационного развития национальной экономики / Г.В. Старченко // Economics. – 2019. – № 19. – С. 43-47.

7. Субхангулов Р.Р. Проблемы управления инновационным развитием региона / Р.Р. Субхангулов // Московский экономический журнал. – 2019. – С. 400-405.

8. Барчук В.П. Инновационное развитие как инструмент эффективности промышленного потенциала региона / В.П. Барчук // Socio-economic aspects of economics and management. – 2015. – № 1. – С. 287-291.

9. World Development Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knoema.ru/WBWDI2019Jan/world-development-indicators-wdi>

10. Global finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://global-finances.ru/vvp-ssha-po-godam/>

11. The Global Innovation Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalinnovationindex.org/>

12. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

### Секция 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

УДК 377.3

#### РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

**Курган Е.Г.,**

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

**Чванов С.А.,**

*магистрант ОП магистратуры  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

*В статье рассмотрены вопросы развития института профессионального образования в Донецкой Народной Республике. В рамках этого предложен ряд мероприятий, объединённых общими целями и задачами в соответствующей концепции развития. Авторами проанализировано законодательство Республики в части действующей системы образования, что позволило определить существующие проблемы и пути их решения. В исследовании отмечена важность формирования республиканской системы квалификаций, которая позволит согласовать запросы всех участников образовательной деятельности и рынка труда.*

**Ключевые слова:** профессиональное образование, образовательные стандарты, образовательные программы, система образования, республиканская система квалификаций.

*The article deals with the development of the Institute of professional education in the Donetsk People's Republic. Within this framework, a number of activities have been proposed, united by common goals and objectives in the corresponding development concept. The authors analyzed the legislation of the Republic in terms of the current education system, which allowed us to identify existing problems and ways to solve them. The study notes the importance of forming a national system of qualifications that will allow to coordinate the needs of all participants in educational activities and the labor market.*

**Keywords:** professional education, educational standards, educational programs, the education system, the Republican system of qualifications.

**Постановка задачи.** В современном мире профессиональное образование является неотъемлемой частью системы образования государства. Это широкий кластер образовательной деятельности, разграниченной по трём основным профильным направлениям:

начальное профессиональное образование, среднее профессиональное образование и высшее профессиональное образование. Указанные три основные профильные направления образуют систему профессионального образования, в которой предусмотрен механизм «транзита» образовательного процесса на каждом этапе обучения. В данном случае под «транзитом» необходимо понимать непрерывность подготовки квалифицированного специалиста от начальной до высшей школы, в том числе применяя подход дуального обучения, а также после трудоустройства в виде реализации периодического повышения квалификации.

Вышеуказанный тезис в 1961 г. подтвердил 35 президент США Джон Фицджеральд Кеннеди, который отметил, что Америка проиграла русским космос за школьной партой [1, с. 126]. В свою очередь относительно развития профессионального образования в 2018 г. президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин отметил, что данный вопрос, как и обновление всей системы образования, применение современных подходов к подготовке квалифицированных специалистов, является одним из ключевых и фундаментальных для технического, технологического, экономического прорыва России на мировой арене, повышения качества жизни и реальных доходов граждан страны [2]. Таким образом, эффективная система профессионального образования – это не только развитие экономики страны, но и основа социального развития общества, а также фактор, повышающий внешнеполитический вес государства, способствующий продвижению интересов во всех сферах международных отношений.

На сегодняшний день институт профессионального образования в Донецкой Народной Республике ещё не завершил своего формирования ввиду трансформации после 2014 г. устоявшейся региональной модели данной системы. Это связано с разрывом сложившихся образовательных цепочек подготовки специалистов, что вызвало необходимость воссоздания ранее отсутствующих на территории республики специальностей и специализаций подготовки квалифицированных кадров. В дополнение, остаются не решёнными ряд проблем, которые заключаются в следующем:

большой износ лабораторных фондов образовательных учреждений и организаций;

низкие темпы восстановления экономики Донецкой Народной Республики, а именно в преобладающих видах хозяйственной деятельности (добывающая и перерабатывающая промышленность);

отток специалистов и снижение рождаемости в регионе;

высокая конкуренция в образовательном секторе;

диспропорции при распределении мест в учебных учреждениях, финансируемых за счёт бюджетных ассигнований;

низкая мобильность и гибкость системы профессионального образования;

отсутствие в Республике обоснованного прогноза потребности кадров по отраслям и сферам народного хозяйства;

низкие темпы пополнения научно-педагогическими кадрами учреждений профессионального образования, имеющими опыт деятельности по соответствующим направлениям подготовки специалистов;

снижение расходов на образование и научно-исследовательские цели;

отсутствие системы защиты интеллектуальной собственности, что ведёт к снижению научной активности в регионе;

несовершенство нормативного правового регулирования образовательной деятельности, в том числе принятых образовательных стандартов и др.

Существующие в сфере профессионального образования Донецкой Народной Республики проблемы свойственны всем развивающимся системам, однако от эффективности их решения зависит социально-экономическое благополучие граждан государства.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Модальность систем образования, их роль в развитии социума и научно-технического прогресса рассматриваются как российскими, так и зарубежными авторами. Общим вопросам развития и реформирования региональных систем образования посвящены труды следующих учёных: А.А. Овсянникова [3], С.И. Шерстобитова [4], И.И. Филипович [5], Н.Н. Исаченко [6].

Проблемы модернизации системы образования в характеристике инновационных смыслов и нового качества профессионального образования нашли отражение в работах таких учёных, как С.И. Назарова [7], О.В. Зинина [8], Н.И. Брагин [9], В.П. Марьяненко [10], В.А. Юрга [10], В.П. Чебунин [10].

Вопросам обеспечения «транзита» образовательного процесса на всех этапах профессионального образования от начальной до высшей школы, а также методическому обеспечению данного процесса, посвятили труды следующие российские учёные: А.Е. Шусторович [11], О.А. Захарова [11], Н.А. Чуракова [11], Я.П. Залманов [12], Т.С. Балясникова [12], А.А. Моштаков [13].

Государственно-общественное управление содержанием и результатами профессионального образования, как выражение ориентации на новое социальное и профессиональное качество подготовки специалистов, связан с именами таких исследователей, как М.Ю. Швецов [14], А.Л. Дугаров [14], Н.Ю. Кийкова [15], Т.А. Тищенко [16], В.Н. Волков [17], С.А. Ларюшкин [18] и др.

Проведенный анализ последних исследований и публикаций показал, что в научных трудах указанных авторов недостаточно широко представлены современные методы и модели профессионального образования с учётом существующего уровня научно-технического прогресса. Учитывая вклад учёных в решение рассмотренной проблематики, на сегодняшний день целесообразно адаптировать апробированные практики в сфере профессионального образования к условиям Донецкой Народной Республики.

*Актуальность.* Донецкая Народная Республика, как промышленный регион с отраслевыми диспропорциями, остро нуждается в эффективной системе профессионального образования, которая в условиях экономической блокады призвана обеспечить все сектора народного хозяйства высококвалифицированными кадрами. Это создаст условия для поиска новых точек экономического роста Донецкого региона и интенсификации интеграционных процессов в региональную экономическую систему.

*Цель статьи* – исследование основных направлений развития института профессионального образования в Донецкой Народной

Республике и разработка мероприятий по совершенствованию системы соответствующего образования.

*Изложение основного материала исследования.* В соответствии с Законом Донецкой Народной Республики от 07 июля 2015 г. № 55-ІНС «Об образовании» под профессиональным образованием необходимо понимать отдельный вид образования, направленный на приобретение обучающимся умений, навыков и формирование компетенции определённого уровня и объёма, позволяющих осуществлять профессиональную деятельность в определённой сфере народного хозяйства по конкретной профессии или специальности [19]. Как установлено в части 2 статьи 8 указанного Закона, система образования в Донецкой Народной Республике подразделяется на общее образование, профессиональное образование, дополнительное образование и профессиональное обучение (рис. 1).

В соответствии с представленным рисунком, законодательством Донецкой Народной Республики установлены два уровня профессионального образования: среднее профессиональное образование и высшее профессиональное образование (бакалавриат, специалитет, магистратура). Кроме этого, система образования в Донецкой Народной Республике включает организации, осуществляющие образовательную деятельность, органы государственной власти и органы местного самоуправления, организации, осуществляющие обеспечение образовательной деятельности, оценку качества образования, а также объединения юридических лиц, работодателей и их объединений, общественные объединения.

Далее рассмотрим предложения по развитию института профессионального образования в Донецкой Народной Республике, направленные на внесение качественных изменений посредством применения программно-целевого подхода. В частности, Министерством экономического развития Донецкой Народной Республики анонсирован переход бюджетного планирования на программно-целевой метод, что будет способствовать укреплению материально-финансовой базы, правовой и организационной самостоятельности территориально-административных единиц Республики [20].

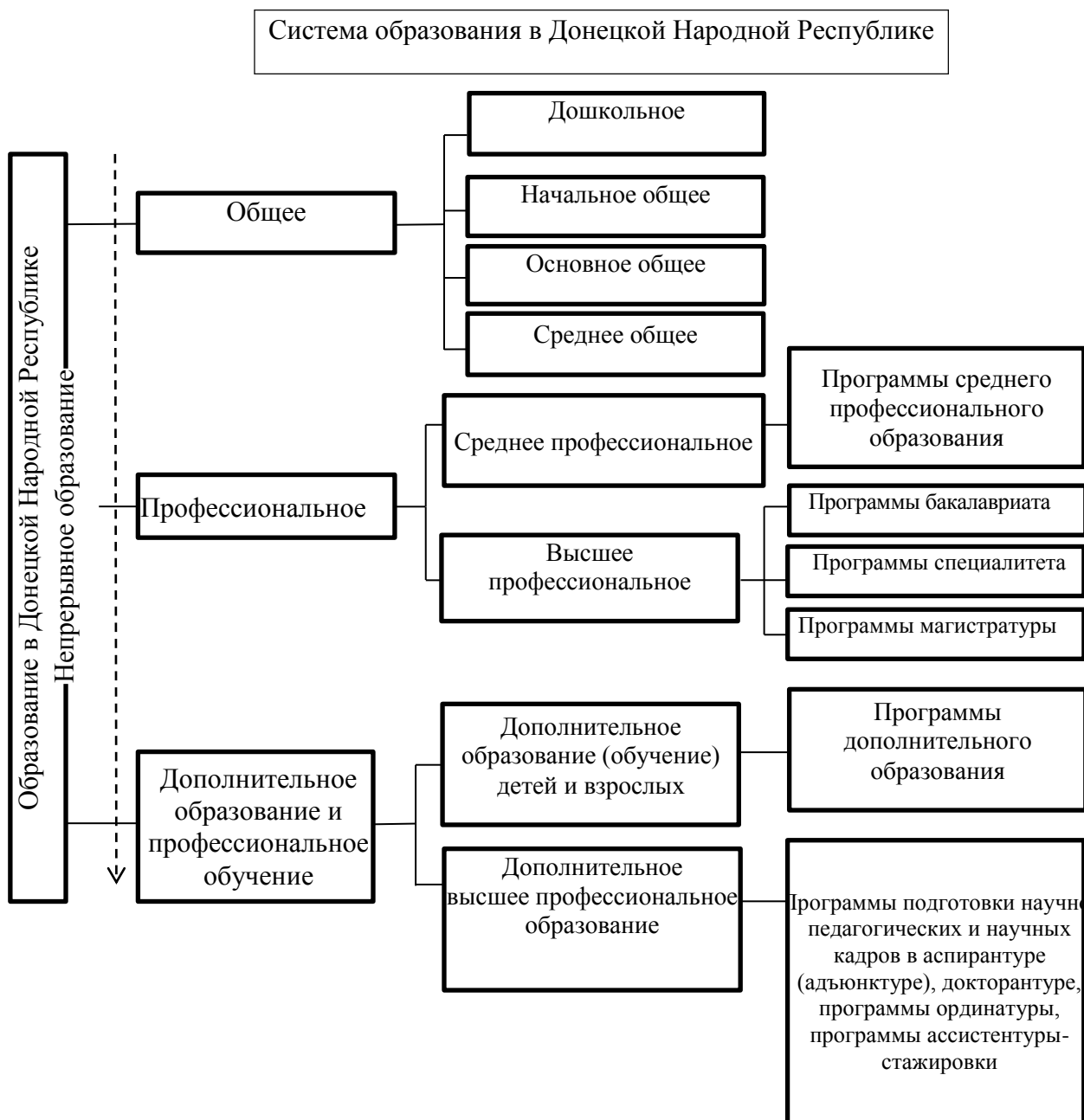


Рис. 1. Система образования в Донецкой Народной Республике (составлено на основании [19])

В рамках совершенствования института профессионального образования первостепенным является формирование концепции (модели) развития данного образования (рис. 2). Предлагается в рамках основных задач (мероприятий) закрепить следующие:

- формирование республиканской системы квалификаций;
- привлечение инвестиций в систему профессионального образования с целью оборудования всех образовательных учреждений современным стендовым и лабораторным оборудованием;

формирование производственного заказа республиканскими субъектами хозяйствования на выпускников учреждений профессионального образования;

обеспечение гибкости и эффективности программ профессионального образования посредством модернизации их структуры с учётом передовых практик стран постсоветского пространства;

развитие конкуренции профессиональных образовательных организаций;

развитие системы непрерывного образования, позволяющей обеспечить экономику Донецкой Народной Республики высококвалифицированными кадрами;

разработка государственной программы и стратегии развития профессионального образования, в которых установить необходимые мероприятия и источники их финансирования.

Как отмечено в представленной Концепции развития института профессионального образования в Донецкой Народной Республике, основными результатами реализации соответствующих мероприятий служат:

удовлетворение потребности экономики Донецкой Народной Республики в высококвалифицированных специалистах;

создание современной научной и лабораторной базы в учреждениях, осуществляющих профессиональную подготовку кадров

финансирование мероприятий развития профессионального образования в объёмах, предусмотренных соответствующей государственной программой;

повышение престижа профессионального образования среди населения и работодателей ДНР.

Приведенные результаты не являются исчерпывающими ввиду того, что в конечном итоге необходимо получить современную и конкурентоспособную систему профессионального образования на всех уровнях подготовки специалистов для отраслей народного хозяйства Республики.



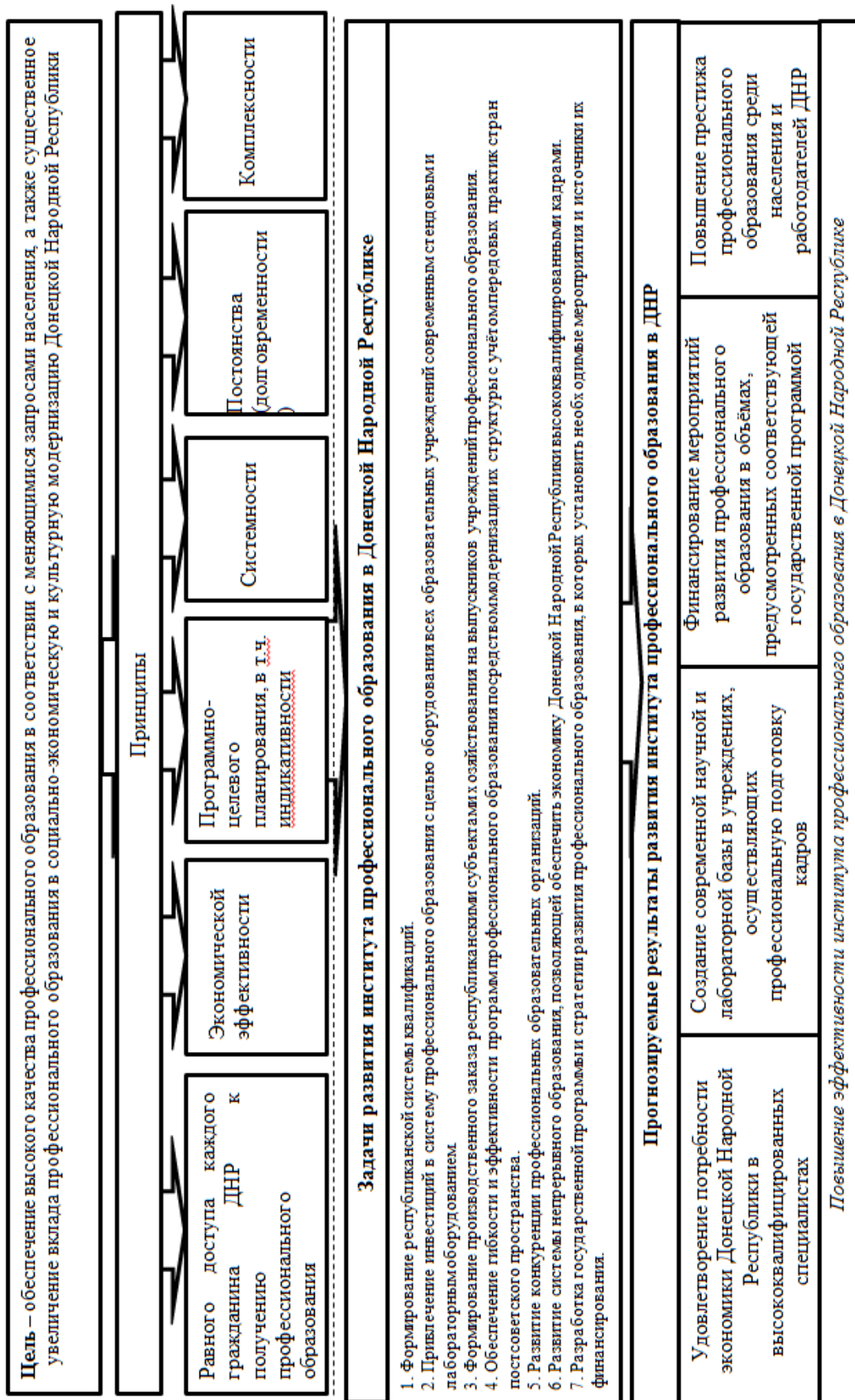


Рис. 2. Концепция развития института профессионального образования в ДНР (составлено авторами)

Необходимо остановиться на первом предложенном мероприятии, а именно на формировании республиканской системы квалификаций. Считаю данные работы первоочерёдными ввиду существующей диспропорции подготовки специалистов с потребностями республиканского рынка труда. Под республиканской системой квалификаций необходимо понимать комплекс взаимосвязанных, взаимодействующих и взаимодополняющих элементов, таких как: образовательные стандарты и образовательные программы, номенклатура видов экономической деятельности с входящими в них специальностями, каталог квалификаций, ранжированных по уровням, по каждой области профессиональной деятельности и др.

В дополнение к вышеизложенному, необходимым элементом развития института профессионального образования в Донецкой Народной Республике является привлечение работодателей к реализации отдельных мероприятий. Это возможно посредством создания дискуссионных площадок, проведения совместных мероприятий, а также организации производственной практики непосредственно на материально-технической базе субъектов хозяйствования. В процессе проведения данной практики будущие специалисты смогут ознакомиться с рабочим местом, выполняемыми работами, а также привить определённые компетенции, необходимые при последующем трудоустройстве.

*Выводы по проведённому исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, развитие института профессионального образования в Донецкой Народной Республике является длительным, многоаспектным и сложным процессом ввиду необходимости согласования запроса всех участников образовательной и производственной деятельности. Проведение предложенных мероприятий и эффективность их реализации обеспечат экономику Республики необходимым объёмом высококвалифицированных специалистов для всех отраслей народного хозяйства. Кроме этого, при успешной реализации предложенной концепции возможно снизить рост социальной напряжённости и уровень безработицы в регионе.

#### *Список использованных источников*

1. Наумов С.Ю. Проблемы модернизации российского образования / С.Ю. Наумов, Е.И. Демидова // Вестник

Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. – № 3. – С. 125-127.

2. Официальный ресурс Администрации Президента России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/56992>

3. Овсянников А.А. Система образования в России и образование России / А.А. Овсянников // Мир России. Социология. Этнология. – 1999. – № 3. – С. 73-133.

4. Шерстобитов С.И. Реформирование системы образования / С.И. Шерстобитов // Вестник ХНАДУ. – 2009. – № 45 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/MJXnz>

5. Филипович И.И. Система образования в США / И.И. Филипович // Научный вестник ЮИМ. – 2017. – № 4. – С. 96-102.

6. Исаченко Н.Н. Ресентимент в системе образования / Н.Н. Исаченко // Вестник КемГУ. – 2013. – № 4 (56). – С. 187-190.

7. Назарова С.И. Инновации в системе образования / С.И. Назарова // Известия СПбГАУ. – 2015. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/MJXnk>

8. Зинина О.В. Инновации в системе образования / О.В. Зинина // Сибирский журнал науки и технологий. – 2007. – № 4. – С. 161-165.

9. Брагин Н.И. Финансовые инновации в системе образования / Н.И. Брагин // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 3. – С. 19-23.

10. Марьяненко В.П. Диалектика инноваций в системе образования / В.П. Марьяненко, В.А. Юрга, В.П. Чебунин // Baikal Research Journal. – 2012. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/MJXn7>

11. Шусторович А.Е. Патент на изобретение RU2683414C2. Единая система распределения электронного учебного пособия для высшего профессионального образования и/или послевузовского профессионального образования / А.Е. Шусторович, О.А. Захарова, Н.А. Чуракова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://patenton.ru/patent/RU2683414C2>

12. Залманов Я.П. Эффективная система профессионального образования / Я.П. Залманов, Т.С. Балясникова // Профессиональное образование и рынок труда. – 2013. – № 2. – С. 18-19.

13. Моштаков А.А. Интеграционные системы профессионального образования / А.А. Моштаков // ЧиО. – 2017. – № 1 (50). – С. 94-98.

14. Швецов М.Ю. Государственно-общественное управление содержанием и результатами профессионального образования / М.Ю. Швецов, А.Л. Дугаров // Гуманитарный вектор. Серия: Педагогика, психология. – 2012. – № 1. – С. 114-119.

15. Кийкова Н.Ю. Ресурсы системы дополнительного профессионального образования в развитии государственно-общественного управления инклюзивным образованием / Н.Ю. Кийкова // Научное обеспечение системы повышения квалификации кадров. – 2015. – № 2 (23) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/MJXmK>

16. Тищенко Т.А. Государственное управление послевузовским профессиональным образованием в интересах социально-экономического развития России / Т.А. Тищенко // ИВД. – 2013. – № 1 (24) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/MJXw3>

17. Волков В.Н. Развитие государственно-общественного управления образованием через профессионально-общественную оценку инновационной деятельности / В.Н. Волков // Образование и наука. – 2015. – № 6 (125). – С. 39-49.

18. Ларюшкин С.А. Организация обучения взрослых в системе дополнительного профессионального образования с учётом принципа государственно-общественного управления / С.А. Ларюшкин // Научное обеспечение системы повышения квалификации кадров. – 2017. – № 4 (33). – С. 71-80.

19. Об образовании: Закон Донецкой Народной Республики от 07 июля 2015 г. № 55-ІНС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-obrazovanii/>

20. Программно-целевой метод планирования как инструмент эффективного распределения финансовых ресурсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/MKtQF>

## ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

**Романинец Р.Н.,**

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

**Мирской С.И.,**

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

*В данной статье раскрыта сущность понятия «теневая экономика». Проанализированы причинно-следственные связи, действующие в нелегальном хозяйстве. Описан механизм негативного воздействия теневого сектора на экономику государства. Обозначена система мер для борьбы с негативными проявлениями данного феномена.*

**Ключевые слова:** *теневая экономика, экономическая безопасность, теневой сектор экономики.*

*This article reveals the essence of the concept of shadow economy. The causal relationships operating in the illegal economy are disclosed. The mechanism of the negative impact of the shadow sector on the state economy is described. A system of measures has been formed to combat the negative manifestations of this phenomenon.*

**Keywords:** *shadow economy, economic security, shadow sector of the economy.*

*Актуальность и постановка задачи.* В настоящее время ключевой политической целью Донецкой Народной Республики обозначена интеграция в Российскую Федерацию. В процессе интеграции и укрепления связей между странами в политической, экономической, социальной и других сферах жизнедеятельности неизбежно происходит взаимовлияние участников интеграции друг на друга.

В результате подобного взаимодействия страны получают не только преимущества, которыми владеет их контрагент, но и вместе с тем сталкиваются с существующими в его экономико-правовом поле проблемами.

В РФ теневая экономика является одной из наиболее значимых и требующих влияния проблем в трансформационном периоде. Данный феномен оказывает по большей части негативное

влияние на социальную, экономическую и политическую сферы общества, что делает актуальным изучение данного вопроса с целью получения возможности обуздания данного явления и выработки системы мер для борьбы с ним.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблеме теневой экономики посвящены работы таких отечественных учёных, как Хрипкова М.П. [1], Крохичевой Г.Е. [2], Дикарева Д.Ю. [3], Меркуловой Е.Ю. [4], Полищук Ю.А. [5] и многих других. В частности, в работе Полищук Ю.А. «К вопросу о сущности теневой экономики» проведен анализ представлений, встречающихся в литературе, относительно сущности теневой экономики и выработана авторская трактовка данного понятия.

Хрипков М.П. в своём труде «Теневая экономика и коррупция» поднимает вопрос о взаимосвязи теневой экономики и коррупции и в результате исследования обосновывает наличие прямой взаимосвязи между этими понятиями. Дикарев Д.Ю. в статье «Теневая экономика в России» приводит сравнительный анализ величины теневого сектора в России и других зарубежных стран. Однако, несмотря на большое количество работ в рамках данной темы, всё ещё остаётся актуальным вопрос о месте и степени влияния теневого сектора экономики на систему экономической безопасности государства.

*Целью данной статьи* является систематизация представлений о теневой экономике как одной из ключевых угроз экономической безопасности государства и выработка комплексного плана мероприятий для борьбы с данным феноменом.

*Изложение основного материала исследования.* Теневая экономика является одной из актуальных проблем на сегодняшний день. Теневые процессы в экономике присущи любой хозяйственной системе и нивелировать их полностью не представляется возможным. Однако задача государства состоит в том, чтобы максимально уменьшать её масштабы и особо опасные проявления (наркобизнес, торговля людьми, оружием). Это обусловлено в первую очередь тем, что теневые процессы являются препятствиями на пути к стабильному и устойчивому социально-экономическому развитию.

В настоящее время отсутствует единый подход к трактовке и изучению теневой экономики. Это может быть обусловлено как

минимум тем фактом, что в разных странах для обозначения данного явления используются различные синонимичные по своей природе названия.

Например, в США оперируют понятиями: «неофициальная», «подпольная», «скрытая» экономика, во Франции – «неформальная», «подземная», в Италии – «подводная», «тайная».

Однако помимо словесных обозначений, что является не столь значимым, достаточно сильно разнятся и подходы к определению содержания данного феномена. Анализ большого количества взглядов авторов, работающих в рамках данной темы, позволяет выделить четыре ключевых подхода к трактовке сущности теневой экономики, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Подходы к определению понятия «теневая экономика»

Подход	Содержание
Учётно-статистический	В рамках данного подхода под неформальным сектором экономики понимается совокупность отношений, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления различного рода благ, результаты которых не фиксируются в официальных статистических данных
Криминологический	В этом случае теневая экономика определяется как совокупность экономических процессов, которые идут в разрез с правовыми нормами (спекулятивные сделки, взяточничество, разного рода мошенничества и нелегальная деятельность)
Формально-правовой	Формально правовой подход подразумевает, что теневой сегмент экономики характеризуется значительной деформацией экономических отношений, которые не находят своё закрепление в законодательной базе и, как следствие, не могут быть признаны правонарушениями
Комплексный	Данный подход является синтезом предыдущих и даёт наиболее полную и широкую трактовку понятию «теневая экономика», под которым понимается реально существующая и самовоспроизводящаяся составляющая системы рыночного хозяйства, в которой деятельность её участников направлена на достижение экономических благ путём недобросовестной конкуренции, нарушения законодательства и морально-этических норм общества

Несмотря на большое количество подходов к определению теневой экономики, в отношении классификации последней в российской практике утвердилось однозначное мнение. Разновидности теневой экономики в системе экономической безопасности можно разделить на: неформальную, фиктивную и подпольную.

Неформальная или «серая» экономика главным образом связана с нелегальным рынком и производством. Субъект

хозяйственной деятельности в данном случае может, к примеру, занижать объёмы производства и реализации продукции с целью снижения базы налогообложения и других затрат (в том числе по снижению необходимых социальных страховых отчислений).

Фиктивная или «беловоротничковая» экономика связана с госзаказами и производством. Как правило, на подкуп заказчиков коммерческие структуры тратят в среднем 20% общей суммы сделки [4, с. 75].

Наиболее опасным и вредоносным видом теневой экономики является подпольная или «чёрная» экономика. К данной сфере относят криминальную деятельность, большую часть из которой занимает наркобизнес и торговля оружием.

Как уже было отмечено, полностью избавиться от теневого сектора не только невозможно, но и не нужно. Это обусловлено тем, что, по мнению многих учёных, теневая экономика выполняет некоторые положительные функции. Швейцарский экономист Дитер Кассел выделяет три компенсационные функции теневой экономики в рыночном хозяйстве [6, с. 46]:

«экономическая смазка» – сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой;

«социальный амортизатор» – обеспечивает смягчение социальных конфликтов и снижает напряжённость в обществе. Например, неформальная занятость может способствовать некоторому повышению благосостояния малоимущих слоёв населения;

«встроенный стабилизатор» – теневой сектор обладает резервными ресурсами для подпитки легальной экономики. Нелегальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, «отмытые» преступные капиталы подлежат налогообложению и т.д.

Однако такие полезные функции являются весьма пограничными и допускать их реализацию возможно лишь при небольшой и контролируемой доле теневой экономики в ВВП государства. В свою очередь, для того чтобы была возможность контролировать данные процессы и принимать меры по их регулированию, необходимо знать факторы, которые на них влияют.



Агрегировано факторы, влияющие на расширение теневого сектора экономики, можно объединить в три группы: правовые, экономические и социальные.

К правовым факторам следует отнести несовершенства и провалы в нормативно-правовой базе, неэффективную деятельность правоохранительных органов по предотвращению криминальной деятельности и коррупцию, лоббирование законов, нарушение и незащищённость прав собственности.

Экономические факторы включают в себя: общее кризисное состояние экономики, чрезмерную налоговую нагрузку (высокий налог на прибыль, подоходный налог и т.д.), кризис государственной финансовой системы, уязвимые места в налоговом законодательстве, недоработанная финансовая структура и прочие.

Наибольшее влияние на распространение «чёрной» экономики оказывают социальные факторы. К ним относят: низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности; высокому уровню безработицы и ориентации части населения на получение доходов любым способом.

Растущая безработица, поток беженцев, невыплаты заработной платы являются прекрасной «питательной средой» для теневой экономики. Люди, потерявшие работу или не получающие долгими месяцами заработную плату, соглашаются на все условия нелегальной, теневой занятости [7, с. 46].

Последствия развития теневого сектора проявляются в разных сферах жизнедеятельности людей, однако одной из важнейших является социально-экономическая составляющая.

Причины, виды и последствия теневой экономики представлены в виде логической схемы на рис. 1.

В современных условиях теневая экономика достигла значительных масштабов и угрожает экономическим основам безопасности государства. В её рамках формируются преступные капиталы, происходит отмывание и легализация денежных средств или иного имущества, добытых преступным путём [8, с. 2].

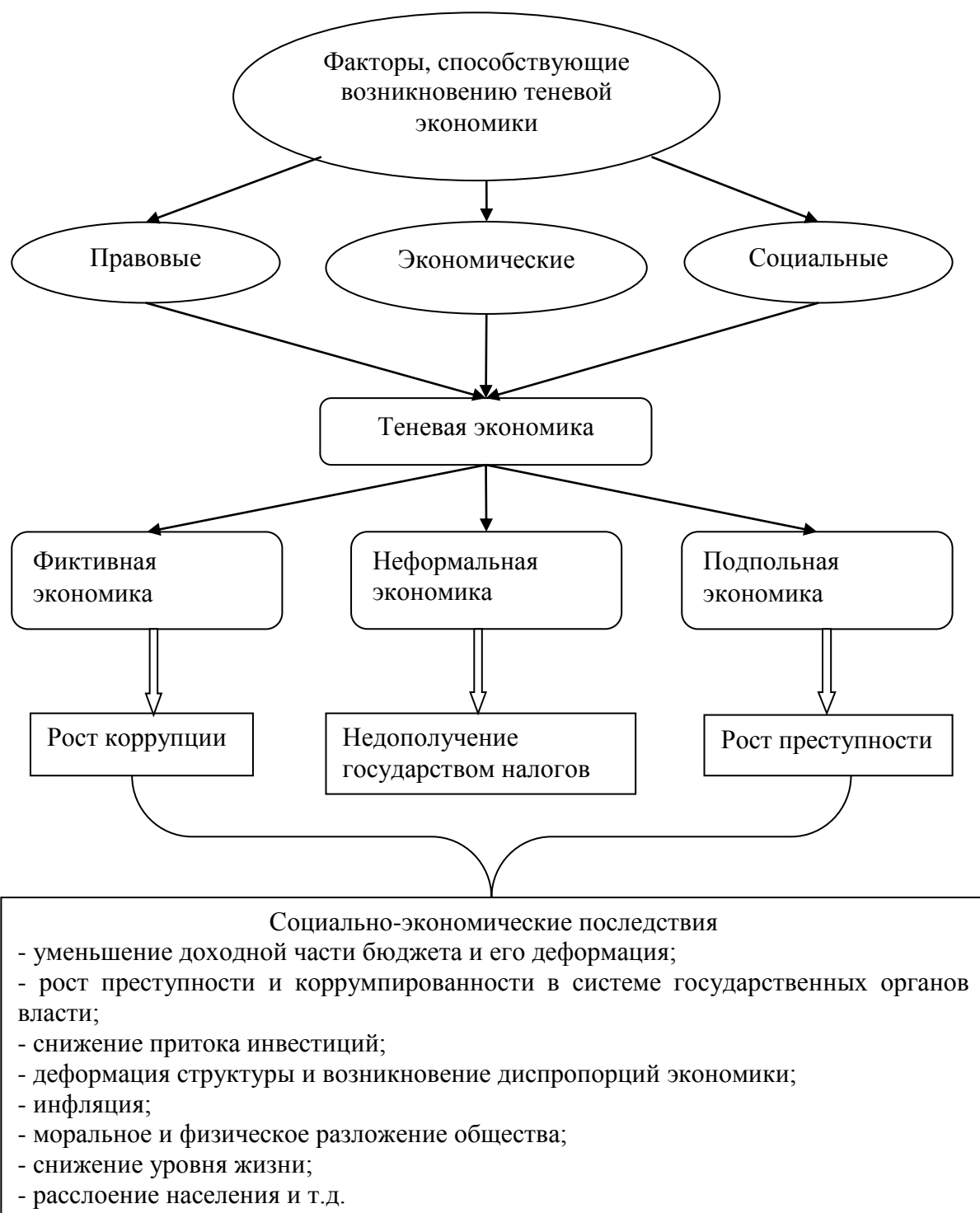


Рис. 1. Логическая схема причинно-следственных связей в теневой экономике

В табл. 2 представлены данные Росстата о доле теневого сектора в ВВП России по некоторым видам экономической деятельности за 2018 г. [9].

Таблица 2

Структура теневой экономики по видам деятельности в РФ [9]

Вид экономической деятельности	2018 год	
	Доля теневой экономики к ВВП соответствующего вида экономической деятельности), %	Доля теневой экономики в % к ВВП
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	34,0	1,1
Обрабатывающие производства	5,2	0,7
Строительство	15,4	0,8
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	10,0	1,2
Транспортировка и хранение	3,9	0,2
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	15,5	0,1
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	69,4	5,9
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	13,7	0,3
Предоставление прочих видов услуг	21,8	0,1
Деятельность домашних хозяйств как работодателей; недифференцированная деятельность частных домашних хозяйств по производству товаров и оказанию услуг для собственного потребления	100,0	0,6
Итого валовая добавленная стоимость в основных ценах	12,9	11,5
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	11,5	-

Как видно из табл. 2, наибольшую долю теневого сектора в ВВП в РФ в 2018 году занимала деятельность по операциям с недвижимым имуществом (5,9% от ВВП в целом и 69,4% ВВП данного вида экономической деятельности). Второе и третье место с удельным весом около 1% ВВП занимают сельское, лесное хозяйство и оптовая, розничная торговля, соответственно. Однако стоит отметить что, несмотря на не столь большой удельный вес в общем ВВП, доля теневого сектора в сельском, лесном хозяйстве составила целых 34%, что говорит о том, что треть всей валовой добавленной стоимости, созданной в данной сфере, была произведена в тени. Также необходимо отметить, что деятельность

домашних хозяйств по производству благ для собственного потребления составила менее 1% ВВП.

Для наглядности на рис. 2 представим динамику доли теневого сектора в ВВП РФ за период 2014-2018 гг. по методике расчёта Федеральной службы государственной статистики [9]

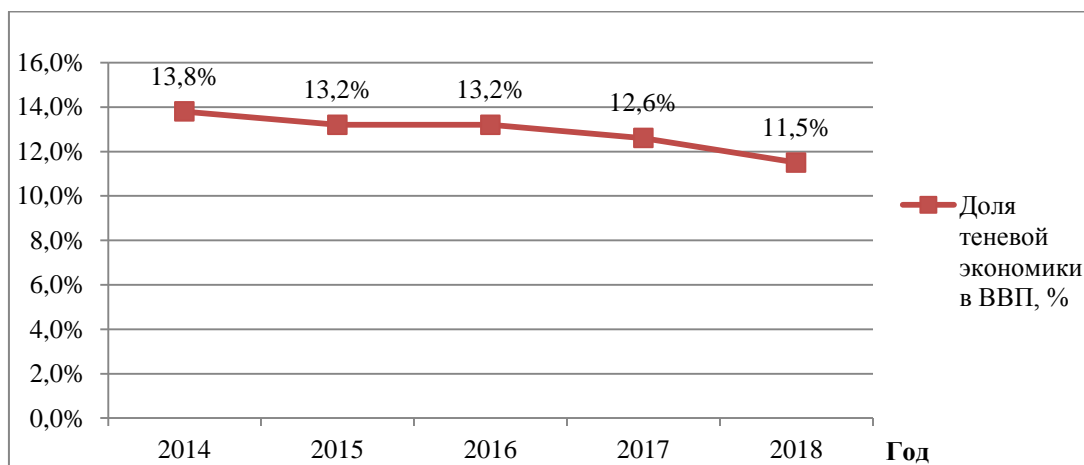


Рис. 2. Динамика доли теневого сектора в ВВП РФ за 2014-2018 гг. [9]

Из графика следует, что объёмы теневого сектора в РФ снизились с 13,8% ВВП в 2014 году до 11,5% ВВП в 2018 году, что свидетельствует о положительной тенденции в данной сфере. Однако необходимо сделать акцент на том, что представленные данные были получены по методике расчёта теневого сектора Федеральной службы государственной статистики и нельзя слепо верить этим цифрам.

Дело в том, что одним из сложнейших и подлежащих дискуссии вопросов в рамках данной темы является способ определения и расчёта объёма теневого сектора в экономике. Росстат в своих расчётах не учитывает доход от криминальной деятельности (самая большая часть теневого сектора), т.е. в статистических данных не учитываются доход от производства и продажи наркотических средств, оружия, проституция и т.д., хотя в соответствии с международным стандартом системы расчёта нелегальной экономики рекомендуется учитывать данные явления. Как следствие, оценка теневого сектора в РФ может иметь достаточно большой разброс, в зависимости от метода осуществления последней.

К примеру, в исследовании международной Ассоциации дипломированных и сертифицированных бухгалтеров было выявлено, что Россия в 2017 году вошла в пятерку стран с крупнейшим объёмом теневой экономики. Этот показатель составил 39% от ВВП. Цифры данной экспертной оценки являются устрашающими и недопустимыми, однако даже оптимистичная оценка Росстата в размере 11,5% ВВП даёт понять, что существует необходимость принятия немедленных действий, направленных на борьбу с теневым сектором.

Разрабатывая стратегию по борьбе с теневыми процессами, государство должно, прежде всего, установить для себя конкретные количественные индикаторы, которые будут служить целевыми ориентирами. К примеру, если брать за основу методологию расчёта доли теневого сектора, используемую Росстатом, то целевым значением может стать снижение показателя теневой экономики в ВВП до 10% в 2019, 9,5% в 2020 г, 9% в 2021 и так далее. Основным критерием выбора целевого значения должно стать его реальная достижимость. Естественно, по мере достижения указанных цифр каждый год необходимо проводить корректировку целевого индикатора с учётом достигнутых результатов.

Ответственность за размеры теневой экономики целиком лежит на государстве. Его задача заключается в сведении к минимуму данного феномена в результате проведения грамотной социально-экономической политики.

Очевидно, что в стратегии борьбы с теневой экономикой необходимо сочетать экономический либерализм в формировании конкурентоспособной экономики, развитие малого бизнеса и политику «диктатуры закона», когда речь идёт о коррупции государственного чиновничества и теневой активности олигархов [10, с. 116].

Для успешной борьбы с теневой экономикой необходимо совершенствование системы экономической безопасности посредством включения в неё ряда мер, которые смогут нивелировать негативные последствия теневого сектора и постепенно делать его легальным в тех сферах, где это допустимо.

Анализ литературы позволяет выделить следующие наиболее эффективные направления по борьбе с теневой экономикой:

- 1) ужесточение санкций относительно субъектов теневой экономики. Данное направление предполагает совершенствование

механизма выявления нарушений, усиление наказаний за налоговые преступления. Возможно проведение «социальной рекламы», которая показывает негативные последствия ведения теневой деятельности от социальной незащищённости работающих неофициально граждан до эффективности процедур по выявлению нарушений и уголовной наказуемости уклонения от налогов;

2) реформирование налоговой системы. Необходимо создание системы налогообложения, которая будет соответствовать рыночным стандартам. Она должна быть простой, стабильной, учитывать не только фискальные, но и прочие интересы государства. Сюда же необходимо отнести снижение налогового бремени, что способствует уменьшению различного рода налоговых махинаций. Сталкиваясь с недостатком налоговых поступлений, государство повышает налоговые ставки, тем самым заставляя официальный бизнес уходить в тень, что приводит к ещё меньшему поступлению налогов. Данный замкнутый круг необходимо разорвать, снизив налоговое бремя и повысив штрафы за незаконную деятельность. Данные мероприятия будут стимулировать выход бизнеса из тени и пополнять государственный бюджет;

3) создание благоприятного климата для инновационной и инвестиционной деятельности. Для успешной перестройки экономики необходима либерализация экономической сферы, суть которой в сосредоточении внимания государства на частном предпринимательстве и создании благоприятных условий для него. Однако частные инвестиции, а особенно иностранные, очень чувствительны к инвестиционному климату, для поддержки которого необходимо развитие транспортной, производственной, образовательной инфраструктуры, которая необходима для снижения транзакционных издержек. Повышение доверия к государству вызывает также надёжная защита легитимно приобретённой собственности, возврат «инвестиционной льготы» и многие другие мероприятия по стимулированию инвестиций;

4) разработка программ по возвращению выведенного за рубеж капитала и стимулирование добровольного выхода из тени. В таких программах необходимо применение мер политико-экономического характера, позволяющих конвертировать капитал граждан России, работающих за границей, в инвестиционный ресурс России.

В настоящее время возврат капитала в страну осуществляется по двум направлениям: взятие синдицированного кредита у зарубежных банков и покупка компаний за рубежом. Действующее законодательство не мешает использовать такие схемы [11, с. 3].

Для обеспечения добровольного выхода из тени уместно применение налоговых амнистий, обеспечение преимуществ работы с честными партнёрами, налоговая прозрачность и прочее.

Примером конкретных мер, имеющих практический характер и реализованных в зарубежных странах, могут быть:

- ужесточение требований к заявкам на налоговые льготы в сферах хозяйствования с высокими рисками ухода в тень (Канада, США);

- публикация в открытом доступе имён крупных неплательщиков – политика *naming and shaming* (Великобритания); [12, с. 48];

- создание общей стандартизированной системы типовых показателей для отраслей народного хозяйства, которые могли бы наглядно демонстрировать соотношение между расходами и производством (Австралия);

- принудительное использование сертифицированных кассовых аппаратов для предприятий, ведущих наличные расчёты (Швеция, Греция);

- введение системы дополнительных штрафов и санкций по отношению к рецидивистам в сфере налогового права (Великобритания).

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Теневая экономика – феномен, который до сих пор не имеет чёткого научного определения и способа расчёта, однако научно известны негативные последствия данного явления. Генеральной целью государства должно быть сведение к минимуму теневого сектора и установление контроля над ним. Выведение бизнеса из тени возможно лишь при условии становления гражданского общества и наличия доверия к государству со стороны населения. Ключевым принципом борьбы с неформальным сектором является баланс между стимулирующими и ужесточающими мерами. Теневая экономика в рамках национальной безопасности государства является значимым аспектом, и подлежит регулированию путём использования специализированных механизмов и инструментов

системы обеспечения экономической безопасности. Дальнейшие исследования и разработки в рамках данной темы могут быть направлены на изучение конкретных примеров «антитеневой» политики стран, которым удалось добиться снижения объёмов теневого сектора экономики до существующего минимума, а также адаптация данных мероприятий для экономик Российской Федерации и Донецкой Народной Республики.

*Список использованных источников*

1. Хрипков М.П. Теневая экономика и коррупция / М.П. Хрипков // Финансы: Теория и Практика. – 2013. – № 2. – С. 98-103.
2. Крохичева Г.Е. Теневая экономика в системе экономической безопасности / Г.Е. Крохичева, Э.Д. Архипов, А.С. Восканова, Д.А. Иванчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tenevaya-ekonomika-v-sisteme-ekonomicheskoy-bezopasnosti>.
3. Дикарев Д.Ю. Теневая экономика в россии / Д.Ю. Дикарев, Р.Ф. Саханов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tenevaya-ekonomika-v-rossii-4>.
4. Меркулова Е.Ю. Теневая экономика в системе экономической безопасности / Е.Ю. Меркулова, А.М. Здерева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://tstu.ru/book/elib/pdf/2018/MerkulovaKonf\\_I.pdf](https://tstu.ru/book/elib/pdf/2018/MerkulovaKonf_I.pdf).
5. Полищук Е.А. К вопросу о сущности теневой экономики / Е.А. Полищук, А.Н. Бузни // Учёные записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2008. – № 1. – С. 246-252.
6. Агарков Г.А. Экономические последствия влияния теневой экономики на социально-экономическую сферу Уральского федерального округа / Г.А. Агарков, А.Е. Судакова, А.С. Найденов // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 42. – С. 45-53.
7. Кизон Е.А. Теневая экономика в современных условиях / Е.А. Кизон // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2013. – № 1 (5). – С. 44-48
8. Кочесокова З.Х. Факторы воздействия неформальной, криминальной и теневой экономики на экономическую безопасность / З.Х. Кочесокова [Электронный ресурс]. – Режим



доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-vozdeystviya-neformalnoy-kriminalnoy-i-tenevoy-ekonomiki-na-ekonomicheskuyu-bezopasnost>.

9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>.

10. Юхачев С.П. Перспективные направления нейтрализации негативных последствий теневой экономической деятельности в Российской экономике / С.П. Юхачев, О.А. Степичева, Р.М. Енгальчев // Социально-экономические явления и процессы. – 2008. – № 3. – С. 114-119.

11. Бойко А.Э. Анализ основных направлений снижения масштабов теневой экономической деятельности в условиях реформирования Российской экономики / А.Э. Бойко, Т.Н. Шушунова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-osnovnyh-napravleniy-snizheniya-masshtabov-tenevoy-ekonomicheskoy-deyatelnosti-v-usloviyah-reformirovaniya-rossiyskoy>.

12. Суслина А.Л. Борьба с теневой экономикой в России: частные аспекты общих проблем / А.Л. Суслина, Р.С. Леухин // Финансовый журнал. – 2016. – № 6 (34). – С. 46-61.

**УДК 336.714**

## **МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ**

**Сподарева Е.Г.,**

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

**Пак Л.В.,**

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

*Статья посвящена разработке практических рекомендаций по формированию механизма управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов ДНР. Выявлены основные условия формирования доходов и осуществления расходов внебюджетных фондов. Определены виды социальных рисков, требующие обеспечения*

финансовыми ресурсами для бездефицитного финансирования страховых выплат. Сформулировано понятие «механизм управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов». Предложен механизм управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов социального страхования и методика оценки эффективности его использования.

**Ключевые слова:** социальное страхование; внебюджетные фонды; финансовые ресурсы; финансовые резервы; механизм управления.

*The article is devoted to the development of practical recommendations on the formation of a mechanism for managing financial resources of extra-budgetary funds of the DPR. The basic conditions for the formation of revenues and the implementation of expenses of extra-budgetary funds are clarified. The types of social risks that require the provision of financial resources for non-deficit financing of insurance payments are determined. The concept of «the mechanism of managing financial resources of extra-budgetary funds» is formulated. The mechanism of managing financial resources of extra-budgetary social insurance funds and a methodology for assessing the effectiveness of its use are proposed.*

**Keywords:** social insurance; extra-budgetary funds; financial resources; financial reserves; management mechanism.

**Постановка задачи.** Трансформация экономики Донецкой Народной Республики является сложным и многогранным процессом, связанным с изменением форм финансовых отношений, с одной стороны, и необходимостью обеспечения качественных условий жизни граждан, с другой.

Социальное страхование является одним из факторов эффективности социальной политики, важной составляющей гармоничного развития государства, базирующегося на заботе о собственных гражданах, обеспечении справедливости и поддержке при наступлении страховых случаев. Основной целью социального страхования является материальное обеспечение застрахованных лиц и возможность получения социальных услуг через специально созданные страховые фонды. Обеспечение развития общеобязательного государственного социального страхования и его видов является важной задачей при реализации социальной политики государства.

Функционирование системы социальной защиты населения осуществляется на фоне неблагоприятной экономической ситуации, которая имеет деструктивное влияние на материальное обеспечение застрахованных лиц, зависящее от стабильного процесса формирования финансовых ресурсов, их распределения и эффективного использования. Поэтому требуют решения вопросы

материальной незащищённости застрахованных лиц с помощью эффективно действующего финансового механизма социальной защиты населения в части формирования, дальнейшего использования и резервирования страховых средств, что, в свою очередь, обеспечивает стабильность, непрерывное управление социальными рисками, открытость и прозрачность его деятельности.

Одной из ключевых и приоритетных задач для Донецкой Народной Республики является совершенствование системы социальных гарантий. Важно сбалансированно развивать все составляющие системы социальных гарантий, поскольку от этого прямо будет зависеть эффективность их работы. Механизм управления финансовыми ресурсами является одной из значимой составной системы социальных гарантий. Благодаря ему формируются предпосылки успешного функционирования внебюджетных фондов, осуществляется разработка новых подходов к оптимизации бюджета по доходам и расходам. Эффективность механизма управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов напрямую зависит от того, насколько правильно и адекватно к внутренней и внешней среде выбраны составляющие данного механизма.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В Донецкой Народной Республике основные принципы обеспечения населения социальными услугами реализуются с помощью общеобязательного государственного социального страхования, что является системой мер по социальному обеспечению граждан, при условиях и видах, определённых на законодательном уровне, за счёт страховых взносов, которые оплачивают работодатели и население в соответствующие фонды общеобязательного социального страхования [1].

Эффективность реализации основных принципов законодательства по социальному страхованию постоянно исследуется учёными. Так, С.И. Юрий [2], М.П. Шаврина, Н.В. Шаманская [3], О.Д. Василик, К.В. Павлюк [4], В.Г. Павлюченко [5] и другие исследовали проблемы развития общеобязательного государственного социального страхования. Принципы и недостатки финансового обеспечения фондов социального страхования изучали Н. Савченко [6], В. Базилевич [7] и др.

Весомый вклад в формирование теоретических аспектов и практики формирования и использования финансовых ресурсов государственного социального страхования осуществили такие исследователи, как В.М. Опарин [8], Н.П. Злепко, С.П. Крамарчук [9].

Становлению и исследованию проблем финансового механизма посвящены работы учёных В. Кириленко [10], С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко [11]. На достаточно глубоком уровне проблема формирования рыночной модели финансового механизма системы социального страхования исследовалась такими учёными, как Л.М. Бабич, Л.И. Васечко [12], О.И. Зинченко [13] и др.

На данный момент не все вопросы по рассмотрению структурных компонентов механизма управления финансовыми ресурсами системы социального страхования были рассмотрены на достаточном уровне. Существует недостаточность научной проработки некоторых методологических положений, касающихся особенностей функционирования механизма управления финансовыми ресурсами системы социального страхования в Донецкой Народной Республике, которая повлекла потребность в углублении теоретических основ усовершенствования механизма управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов социального страхования, а также его практического применения.

*Актуальность.* На сегодняшний день недостаточно механически наращивать финансовые вложения в социальную сферу, важно ощутимо поднять качество услуг, которые она оказывает гражданам. Необходимо активнее внедрять инновационные формы социальной помощи. Для этого необходимо модернизировать механизм управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов социального страхования Донецкой Народной Республики.

*Цель статьи* – обобщение и конкретизация составляющих механизма управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов социального страхования, который позволит в полном объёме реализовать тактические и стратегические задачи в сфере социальной поддержки граждан и будет способствовать результативному осуществлению управленческих решений.

*Изложение основного материала исследования.* Структура единого, до 2001 г., Фонда социального страхования трансформирована в четыре разных фонда. Это повлекло за собой изменения в управлении и распределении средств бюджетов

фондов социального страхования. Основными задачами системы социального страхования являются:

возобновление и сохранение трудоспособности работников;  
предоставление гарантий материального обеспечения граждан в случае потери трудоспособности путём оказания социальных услуг.

Материальной основой для выполнения этих задач являются определённые фонды с характерными для них направлениями использования денежных средств. Всесторонность сферы социального страхования на данный момент раскрывается через четыре вида социального страхования и соответствующие внебюджетные государственные целевые фонды (рис. 1).

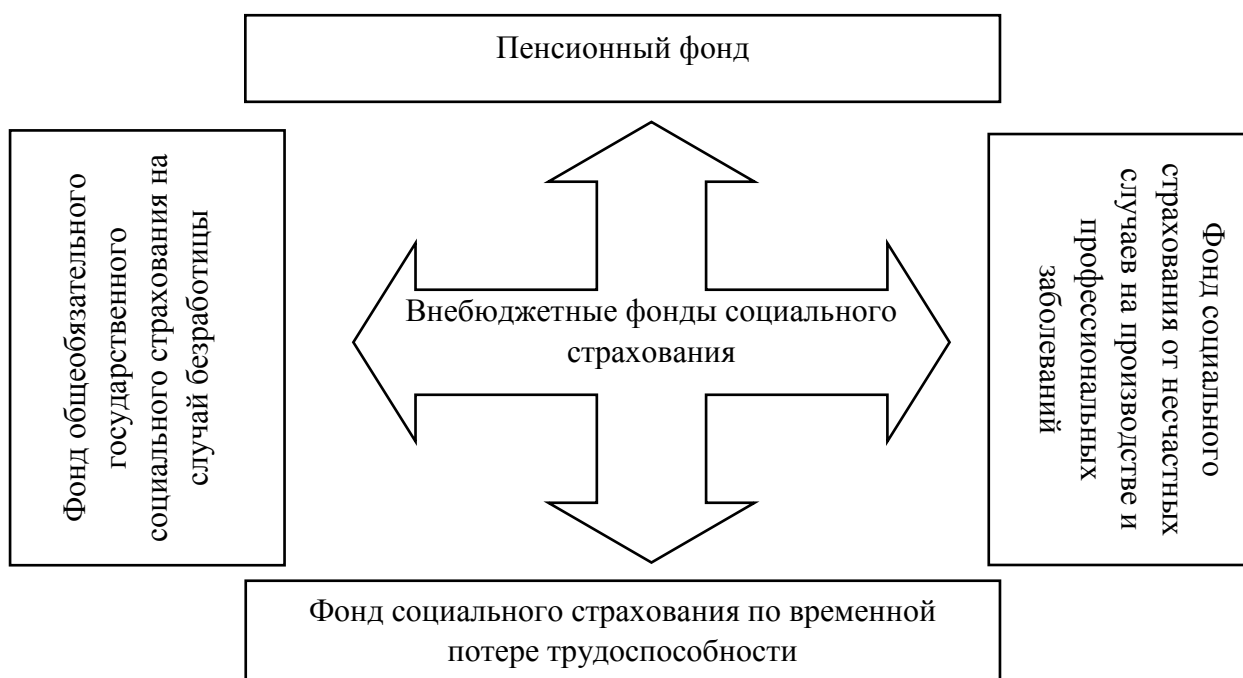


Рис. 1. Внебюджетные фонды социального страхования в Донецкой Народной Республике

Министерство труда и социальной политики ДНР является центральным исполнительным органом относительно реализации государственной политики в сфере социального страхования. Логично, что именно социальное страхование относительно работающего населения – основной институт реализации права на социальную защиту населения, защищая наёмных работников, а также самозанятое население от наиболее опасных и масштабных рисков. Схематично социальные риски показаны на рис. 2.

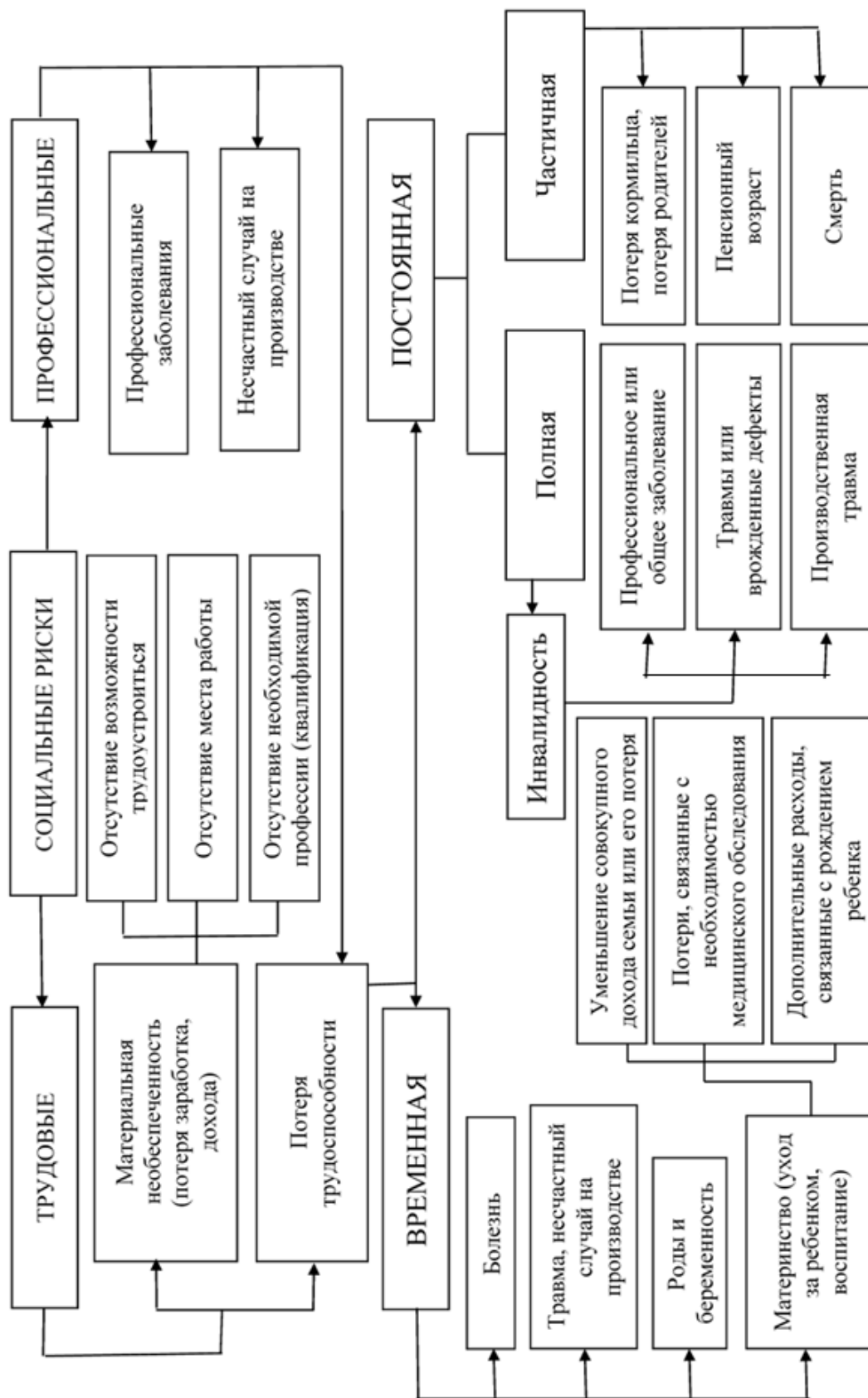


Рис. 2. Виды социальных рисков по содержанию

Проблема определения эффективности использования средств социального страхования, а также с целью усиления экономической заинтересованности страхователей в проведении профилактических мероприятий для снижения уровня социальных рисков побуждает к разработке механизма управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов социального страхования.

Механизм управления финансовыми ресурсами предусматривает совокупность форм, инструментов и рычагов эффективного формирования и использования финансовых ресурсов внебюджетных фондов.

В экономической литературе толкование термина «финансовый механизм» рассматривается достаточно широко, однако целостного понимания о его смысловом наполнении и структуре не существует. Сущность механизма управления финансовыми ресурсами проявляется через его составные части, которые характеризуют его структуру и определяют организационное построение.

Н. Савченко считает, что «финансовый механизм» – это рычаг, который содействует выполнению тактических и стратегических задач, которые касаются системы обязательного социального страхования с учётом экономических условий [6].

Следует акцентировать внимание на неполной трактовке данного словосочетания, так как финансовый механизм является более широким понятием, кроме этого, автор не выделяет его составных частей, основных характеристик и способа действия.

В. Базилевич и Л. Баластрик предлагают такое определение: «Финансовый механизм представляет собой сочетание экономических, организационных и нормативно-правовых форм, методов перманентного управления финансовой деятельностью государства для обеспечения многогранных потребностей государственных структур, субъектов хозяйствования и населения, в частности, во время формирования, использования фондов финансовых ресурсов» [7]. Данное определение необходимо дополнить в части выделения методов и форм.

В широком смысле финансовый механизм – это комплекс финансовых методов и рычагов, который влияет на социальную и экономическую стороны общества.

Кроме указанных составляющих, В. Опарин рассматривает ещё формы и инструменты как компоненты финансового механизма [8].

С.И. Юрий, М.П. Шаварина и Н.В. Шаманская трактуют финансовый механизм социального страхования как совокупность финансовых методов, форм и рычагов управления финансовыми ресурсами, которые предназначены для материального обеспечения граждан в случае возникновения страховых случаев [2].

Однако необходимо чётко определить обеспечение финансового механизма. Л.И. Васечко, кроме указанных выше составляющих, акцентирует внимание на планомерном использовании средств социального страхования [12].

Ряд авторов выделяют в финансовом механизме системные признаки и определяют его как: систему управления финансами, предназначенную для организации взаимодействия финансовых отношений и фондов денежных средств [11]; систему управления финансовыми отношениями через финансовые рычаги с помощью финансовых методов [9]; систему действия финансовых рычагов, которая проявляется в организации, планировании и стимулировании финансовых ресурсов [4].

В структуре финансового механизма выделяют подсистемы: механизм управления финансовыми отношениями и механизм управления денежными фондами; подсистемы финансовых методов, финансовых рычагов, правового обеспечения, нормативного обеспечения, информационного обеспечения.

Исследования свойств и структуры финансового механизма позволили предложить новый подход к формированию механизма управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов социального страхования (рис. 3).

Финансовый механизм позиционируется как составляющая хозяйственного механизма и представляет собой совокупность способов организации финансовых отношений, которые используются обществом для создания благоприятных условий экономического и социального развития [14].

Таким образом, механизм управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов представляет собой совокупность финансовых форм, методов, инструментов и рычагов, присущих социальному страхованию, которые используются для формирования финансовых ресурсов и их эффективного использования для материального обеспечения граждан при наступлении страховых случаев и оказания социальных услуг с целью сбалансированности, взаимодействия и социальной справедливости.



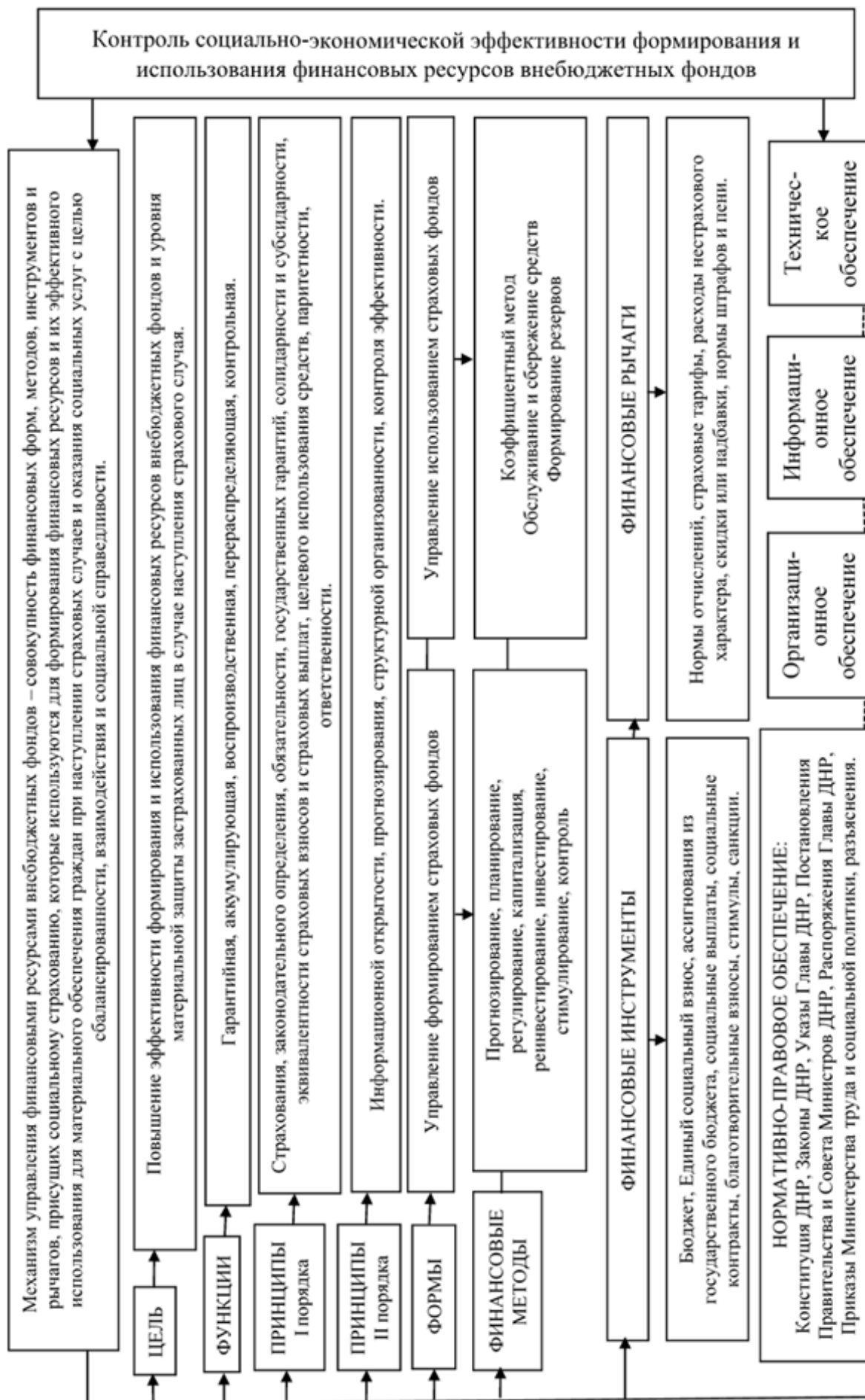


Рис. 3. Механизм управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов

Финансовую сторону механизма управления определяют финансовые ресурсы, которые следует рассматривать, как совокупность средств, которые формируют бюджет фондов социального страхования, путём аккумуляции части Единого социального взноса и др. поступлений, которые в дальнейшем становятся носителем материального обеспечения застрахованным лицам.

В структуру механизма управления финансовыми ресурсами фондов социального страхования входят взаимосвязанные и взаимозависимые элементы, которые сформированы в зависимости от цели, функций и принципов управления.

Основной целью функционирования механизма управления признаётся обеспечение наиболее рационального распределения денежных фондов в процессе достижения баланса между имеющимися поступлениями денежных средств и потребностями в осуществлении тех или иных расходов.

В процессе управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов выполняются такие функции, как:

гарантийная, включающая защитную, компенсирующую и профилактическую подфункции (реализует важнейшие права граждан на труд, охрану здоровья, воспитание детей, обеспеченную старость и др.);

аккумулирующая (аккумуляция денежных средств в специальных фондах для оказания социальной помощи);

воспроизводственная (обеспечивает трансформацию части заработной платы в страховые резервы для строго целевого использования, а также вложение в финансовые активы временно свободных от обязательств финансовых средств в национальную экономику и получение инвестиционного дохода, который усиливает финансовую устойчивость и платёжеспособность внебюджетных фондов социального страхования);

перераспределяющая (распределение и перераспределение доходов застрахованных лиц при наступлении событий, которые являются неблагоприятными и снижают доходы граждан);

контрольная (формирование и развитие контроля со стороны страхователей и государственных органов за выполнением задач по социальной защите населения).

Принципы, на основании которых осуществляется функционирование механизма управления, разделены на:

принципы первого порядка, в состав которых входит законодательное определение, обязательность, государственные гарантии, солидарность и субсидарность, целевое использование средств, паритетность, ответственность;

принципы второго порядка (второстепенные принципы), в состав которых включены принцип информационной открытости, прогнозирования, структурной организованности и контроля эффективности.

Механизм управления финансовыми ресурсами социального страхования следует рассматривать как систему управления финансовыми отношениями по формированию и использованию страховых фондов с целью материального обеспечения граждан в случае болезни, полной, частичной или временной потери трудоспособности, потери кормильца, безработицы по независящим от них обстоятельствам, а также в старости и в других случаях, предусмотренных законом.

Создание фондов социального страхования имеет особенности:

трёхсторонние финансовые отношения по формированию страховых фондов между наёмными работниками, работодателями и государством;

подотчётность фондов органам государственной власти; ограниченная эквивалентность страховых взносов и страховых выплат в соответствии с установленными законодательством стандартами.

На рис. 4 изображена схема формирования внебюджетных фондов социального страхования.

Механизм управления функционирует с помощью таких форм, как управление формированием и использованием страховых фондов. Эти формы отражают влияние финансирования на процессы социального обеспечения, которое проявляется в формировании и использовании бюджетов страховых фондов. Формы управления работают с помощью финансовых методов, применение которых происходит через финансовые инструменты и финансовые рычаги. Благодаря системе рычагов механизма управления реализуется влияние финансов на процессы, которые происходят в сфере социального страхования.

Все элементы механизма управления финансовыми ресурсами должны быть направлены на выполнение наиболее важных задач

управления с помощью таких методов, как: планирование, прогнозирование, стимулирование, регулирование, контроль, капитализация, реинвестирование, инвестирование, коэффициентный метод, обслуживание и сбережение средств, формирование резервов.

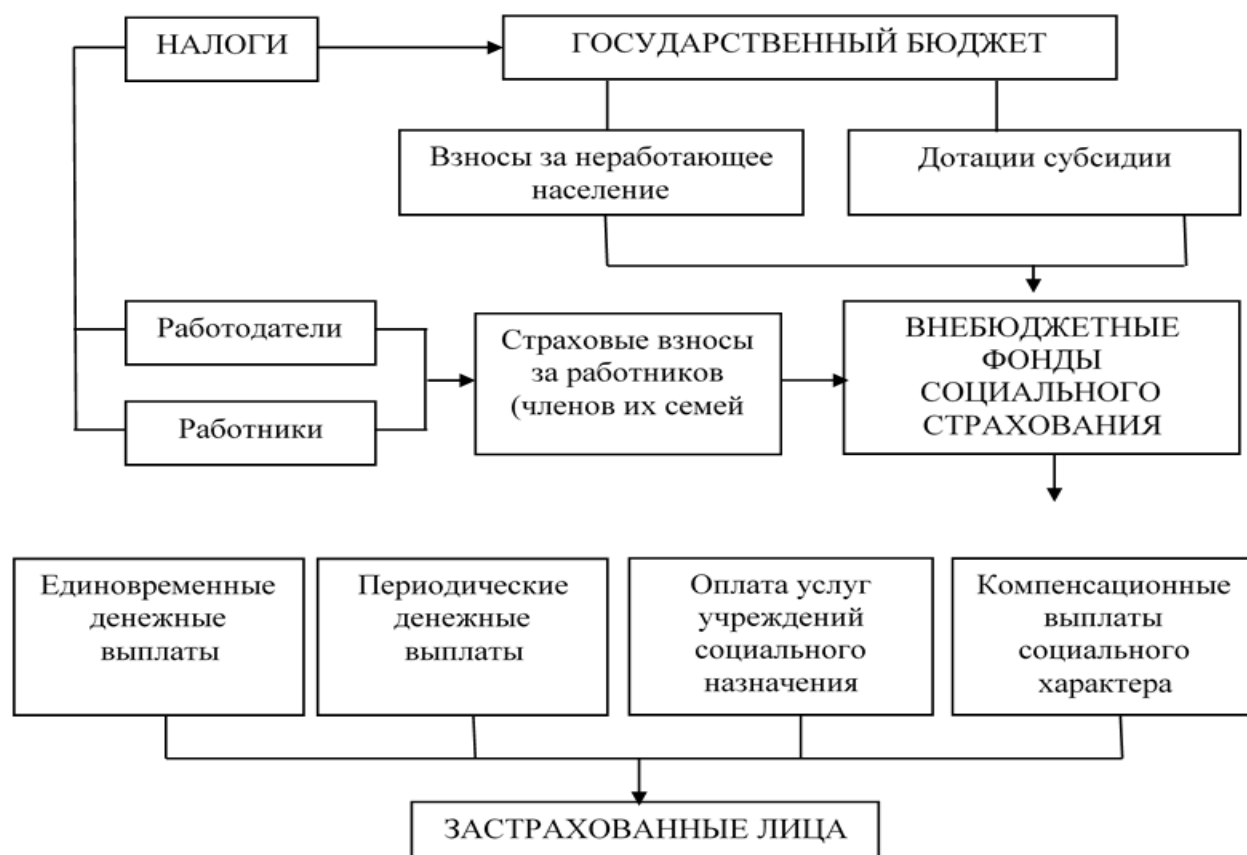


Рис. 4. Схема формирования внебюджетных фондов социального страхования

Финансовое планирование и прогнозирование механизма управления финансовыми ресурсами социального страхования осуществляется в соответствии с Методикой проведения актуарных расчётов в системе общеобязательного государственного страхования. На стадии планирования определяются финансовые возможности государства и других субъектов хозяйствования по удовлетворению жизненных потребностей всех членов общества на основе социального равенства и справедливости предоставления необходимой социальной помощи наиболее незащищённым его членам.

Процесс регулирования в сфере социального страхования является процессом постоянного действия, который должен

отслеживаться соответствующими государственными органами и урегулироваться с помощью соответствующих рычагов влияния – страховых взносов, размеров пенсий, ставок страховых тарифов и др.

Проблема ограниченности собственных финансовых ресурсов социального страхования актуализирует вопрос об их оптимизации, поиск методов и способов их приумножения. Для системы социального страхования актуальным является использование альтернативных потенциальных источников формирования фондов. Одним из резервов пополнения доходной части фондов является эффективная капитализация свободных финансовых ресурсов.

Фондам социального страхования разрешено осуществлять размещение временно свободных средств, в том числе резервов страховых средств фондов на депозитных счетах в банках. Прибыль, полученная от такого размещения, зачисляется к доходной части фондов.

Капитализацию свободных финансовых ресурсов системы социального страхования можно признать рациональной не столько для застрахованных лиц, сколько для всей экономической системы, т.к. она сопровождается формированием резервов в благополучные по отношению к влиянию социальных рисков года. Например, не имея фондовой системы, Великобритания, Япония, Нидерланды, Швейцария и до сих пор получают высокие (более 10% в структуре доходов социального страхования) инвестиционные доходы, формируя резервы в рамках распределительной системы.

Для обеспечения эффективности системы социального страхования целесообразно разработать систему показателей, коэффициентов, которые позволяют определить уровень результативности использования средств на компенсацию застрахованным лицам утраченного заработка для обеспечения надлежащего уровня их жизни.

Данные коэффициенты целесообразно разделить на две группы:

показатели экономической эффективности – количественная оценка отношения эффекта к затратам за счёт оптимизации и рационализации деятельности (отдача оборотных средств, коэффициент сбалансированности, коэффициент финансового риска, коэффициент финансовой независимости);

показатели социальной эффективности – качественная оценка деятельности, которая выражает соответствие цели деятельности проблемам населения (средний размер дневной помощи, коэффициент замещения утраченного заработка помощью, результативность среднего размера помощи и др.) [15].

Практика функционирования государственных целевых фондов свидетельствует о создании финансовых резервов в двух формах (рис. 5) [3].

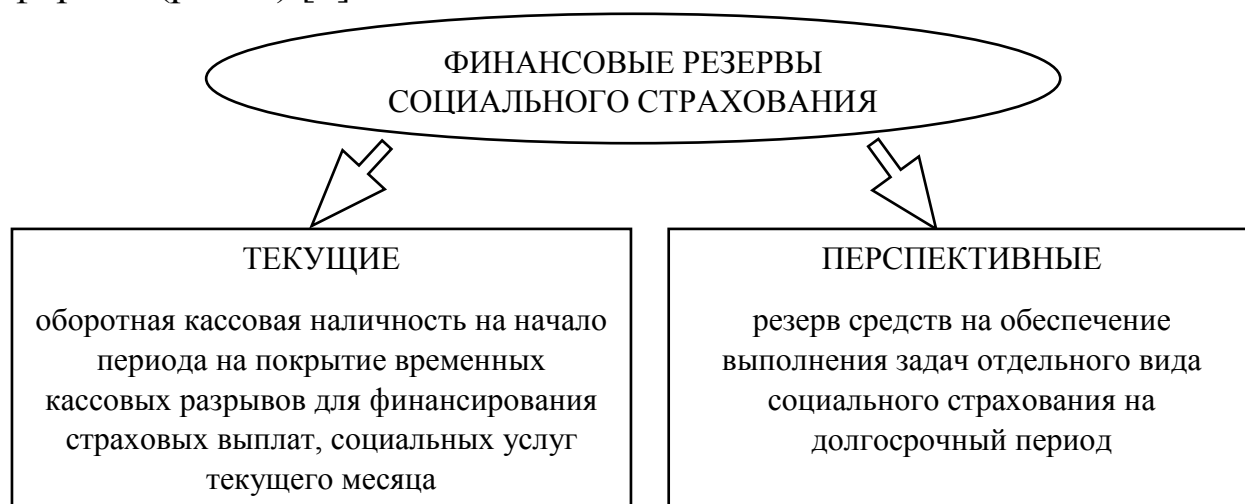


Рис. 5. Состав финансовых резервов социального страхования

Необходимо также уделить внимание такому финансовому инструменту, как социальные контракты. Данный инструмент вводится в практику для борьбы с бедностью и представляет собой договор между гражданином и органом соцзащиты, содержащий взаимные обязательства по предоставлению помощи в виде денежных выплат или услуг. Неотъемлемой частью контракта является также индивидуальная программа социальной адаптации, где предусматриваются обязательные мероприятия для реализации социального контракта. Гражданин, который берёт эти ресурсы, одновременно принимает на себя определённые обязательства: пройти переобучение, трудоустроиться, развивать собственное дело. Практика использования социального контракта зарекомендовала себя, как адресный механизм помощи людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию.

Использование практик социального контракта может помочь нуждающимся семьям улучшить свою финансовую ситуацию, например, через занятие индивидуальной предпринимательской деятельностью, ведение личного подсобного хозяйства, прохождение переобучения. Именно эти направления помощи

являются наиболее популярными формами помощи в регионах Российской Федерации. Данная практика была бы полезна и для системы социального страхования Донецкой Народной Республики.

Нормативно-правовая основа функционирования социального страхования в Донецкой Народной Республике проявляется в определении нормативно-правовых основ, которые определяют характерные отношения для сферы социального страхования. Правовое обеспечение включает следующие документы: Конституция ДНР, Законы ДНР, Указы Главы ДНР, Постановления Правительства и Совета Министров ДНР, Распоряжения Главы ДНР, Приказы Министерства труда и социальной политики, разъяснения, Устав Фонда и др.

Нормативное обеспечение механизма управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов социального страхования в Донецкой Народной Республике включает тарифы, нормы и нормативы, методические указания. В то же время возникает необходимость пересмотра некоторых из них, в частности тех, которые касаются определения пропорциональной ответственности работодателя и работника по уплате взносов, пересмотра максимального размера зарплаты, с которой уплачивается взнос. Это будет способствовать повышению эффективности механизма управления финансовыми ресурсами социального страхования в Донецкой Народной Республике.

Деятельность внебюджетных фондов должна быть открытой, информационно доступной, отражающей процесс функционирования механизма управления финансовыми ресурсами социального страхования в Республике. Для этого было бы целесообразно подготовить закон об информировании граждан о мерах социальной поддержки.

Создание соответствующей системы управления социальным страхованием, функционирование органов и учреждений, определение спектра функций, перечень обязанностей, прав и полномочий, необходимых для обеспечения полноты выполнения всех задач, является прерогативой организационного обеспечения.

Техническое обеспечение предусматривает предоставление сотрудникам органов труда и социальной защиты населения техники (прежде всего компьютерной), бланковой документации для рационального обеспечения функционирования учётного,

аналитического и контрольного процессов (осуществления персонафицированного учёта граждан, формирования и ведения различного рода баз данных о гражданах, которые получили или имеют право получать те или иные социальные услуги в сфере социальной защиты). В связи с ростом в последние годы численности нуждающихся в социальной защите (вынужденные переселенцы, участники боевых действий и члены их семей, а также члены семей погибших участников военных действий и др.) особое значение приобретает кадровое обеспечение системы социального страхования населения. Согласно действующему законодательству, социальные службы призваны предоставлять профессиональные услуги населению для решения жизненно необходимых проблем.

Контроль социально-экономической эффективности формирования и использования финансовых ресурсов внебюджетных фондов социального страхования осуществляется с помощью коэффициента эффективности страховых выплат.

Учитывая имеющиеся подходы и предложения учёных, представлена методика оценки эффективности страховых выплат (рис. 6).

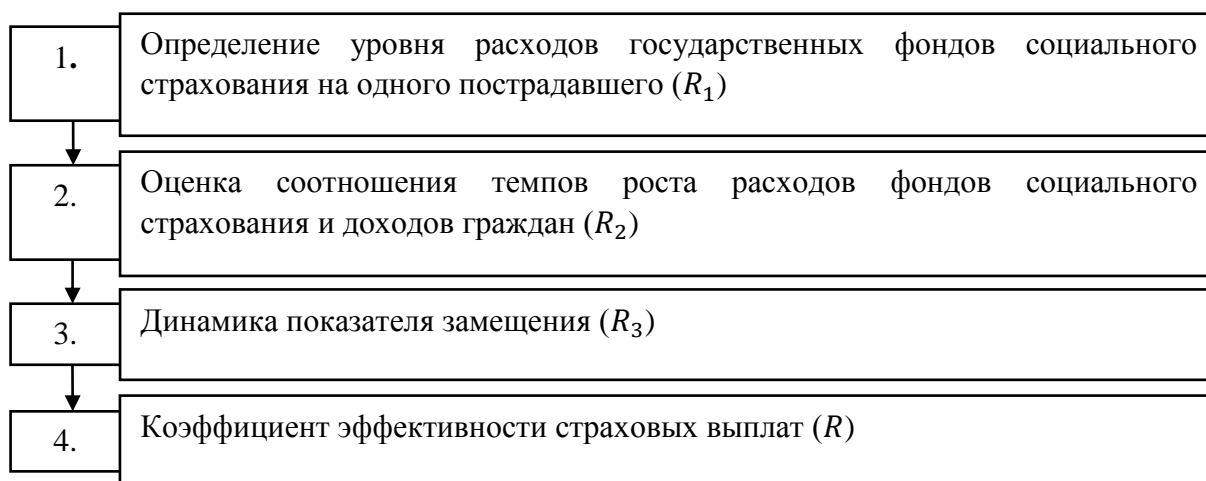


Рис. 6. Оценка эффективности использования финансовых ресурсов фондов государственного социального страхования

На первом этапе на основе данных о суммах профинансированных расходов из государственных фондов социального страхования и численности постоянного населения определяется доля расходов фондов на одно застрахованное лицо.



По данным о размере расходов на одного человека и общего уровня доходов граждан определяется доля средств фондов в общих доходах населения.

Третьим этапом является оценка уровня замещения, то есть определение соотношения средней пенсии по Республике и средней заработной платы.

На основе полученных показателей определяется коэффициент эффективности:

$$R = \sum_{i=1}^k R_1 + \frac{R_2}{n} + R_3, \quad (1)$$

где  $\sum_{i=1}^k R_1$  – сумма выплат из всех государственных фондов социального страхования на одного пострадавшего;

$n$  – количество жителей Республики.

На основе рассчитанного показателя принимается решение об эффективности системы социального страхования и осуществлении страховых выплат. Так, если  $R \geq 1$ , то система финансирования социальных выплат считается эффективной и самодостаточной. При условии, когда соблюдается неравенство  $0,75 \leq R < 1$ , система считается условно эффективной, то есть финансовые ресурсы расходуются по назначению, но в размере значительно меньшем, чем установлено стандартами. Если же показатель  $R < 0,75$ , то распределение средств является неэффективным и требует значительного регулятивного воздействия.

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Развитие принципиально новых форм финансовых отношений и заметные изменения в социальной структуре общества Донецкой Народной Республики влекут за собой усложнения механизма управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов. Учитывая этот факт, главное назначение современного механизма управления финансовыми ресурсами системы социальной защиты населения состоит не только в создании реальной базы для реализации социальных проектов и программ, но и в осуществлении государственного регулирования экономики в условиях реформирования экономики Республики.

Совершенствование механизма управления финансовыми ресурсами системы социальной защиты населения Донецкой Народной Республики должно проходить при достижении

эффективного взаимодействия и взаимовлияния финансовых механизмов структурных составляющих системы социальной защиты: социального страхования, социального обеспечения, социальных стандартов и гарантий государства населению.

Разработанный механизм управления финансовыми ресурсами внебюджетных фондов ориентирован на решение тактических и стратегических задач системы социального страхования и может быть использован в процессе функционирования внебюджетных фондов Донецкой Народной Республики.

#### *Список использованных источников*

1. Об основах общеобязательного социального страхования: Закон ДНР №I-167П-НС; принят Постановлением Народного Совета 30 апреля 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://rcz-dnr.ru/assets/adds/norm\\_docs/18\\_05\\_15\\_zakon\\_DNR\\_ob\\_osnovakh\\_obshcheobyazatel'nogo\\_sots\\_strahovaniya.pdf](http://rcz-dnr.ru/assets/adds/norm_docs/18_05_15_zakon_DNR_ob_osnovakh_obshcheobyazatel'nogo_sots_strahovaniya.pdf)
2. Юрий С.И. Социальное страхование: учебник / С.И. Юрий, М.П. Шаврина, Н.В. Шаманская. – К.: Кондор, 2004. – 464 с.
3. Шаврина М.П. Социальное страхование: учебное пособие / М.П. Шаврина, Н.В. Шаманская. – Тернополь, 2003. – 257 с.
4. Василик О.Д. Государственные финансы Украины: учебник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр учебной литературы, 2004. – 608 с.
5. Павлюченко В.Г. Социальное страхование: учебное пособие / В.Г. Павлюченко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 412 с.
6. Савченко Н. Формирование и использование финансовых ресурсов системы социального страхования Украины / Н. Савченко // Вестник Черновицкого торгово-экономического института. – Черновцы: ЧТЕИ КНТЕУ, 2010. – Вып. 1. – С. 110-118.
7. Базилевич В. Государственные финансы: учебное пособие / В. Базилевич, Л. Баластрик, под ред. В. Базилевича. – К.: Атика, 2002. – 368 с.
8. Опарин В.М. Финансы (общая теория): учебное пособие / В.М. Опарин. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 121.

9. Злепко Н.П. Финансы: курс лекций / Н.П. Злепко, С.П. Крамарчук. – Тернополь: ТНЕУ, 2007. – 114 с.
10. Кириленко В. Составные элементы структуры финансового механизма государственного управления / В. Кириленко // Наука молодая. – 2008. – № 9. – С. 23-30.
11. Лондар С.Л. Финансы: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко. – Винница: Новая книга, 2009. – 384 с.
12. Бабич Л.М. Оптимизационная модель финансового механизма социального страхования Украины / Л.М. Бабич, Л.И. Васечко // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – № 1 (91). – С. 158-170.
13. Зинченко О.И. Концепция оптимизации финансового механизма социального страхования в Украине / О.И. Зинченко // Научные записки. Серия «Экономика», 2013. – № 20. – С. 192-195.
14. Поленчук В.М. Финансовый механизм предприятия в условиях рыночных трансформаций / В.М. Поленчук, О.Б. Наумова // Экономические инновации. – 2012. – № 47. – С. 229-238.
15. Нагимова А.М. Социологический анализ качества жизни населения: региональный аспект / А.М. Нагимова. – Казань: Казан. гос. ун-т, 2010. – 306 с.

УДК 334.78:347.191.11

## **К ВОПРОСУ СОЗДАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

*Хистева Е.В.,*

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

*В статье рассмотрены подходы к организации взаимоотношений государства и корпоративных финансов на основе институционального подхода, изучены государственные корпорации как форма реализации институциональных подходов в организации государственного регулирования корпоративных финансов. Проведен сравнительный анализ нормативно-правовых основ организации и*

*функционирования государственных корпораций на примере Донецкой Народной Республики и Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** институт, институционализм, корпоративные финансы, корпорации, государственная корпорация, государственная компания.

*The article considers approaches to the organization of relations between the state and corporate finance on the basis of an institutional approach, studies the state corporations as a form of implementing institutional approaches in the organization of state regulation of corporate finance. A comparative analysis of the legal framework for the organization and functioning of state corporations on the example of the Donetsk people's Republic and the Russian Federation.*

**Keywords:** institute, institutionalism, corporate finance, corporations, state corporation, state company.

**Постановка задачи.** Реалии современного состояния экономики Донецкой Народной Республики свидетельствуют о необходимости совершенствования системы регулирования корпоративных отношений.

Вопрос развития корпоративных отношений и их государственного регулирования на территории постсоветских стран существует с 90-х годов XX в. Своей актуальности данные проблемы не утратили по сей день, так как действующее законодательство, регулирующее деятельность юридических лиц, имеет значительные пробелы. Наиболее актуальными являются вопросы, касающиеся места, роли, функций и интересов государства в деятельности корпораций.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемы институциональной сегментации национальной экономики в своих трудах затрагивают такие учёные, экономисты и политики, как: Базилевич В.Д., Накахира К., Иншаков О.В., Калмыкова Т.Н., Одинцова М.И., Семенов А.А. и др.

Анализируя последние исследования и публикации по проблемам, которые посвятили проблемам институциональной сегментации национальной экономики, следует отметить следующих учёных и результаты их исследований.

Так, Одинцова М.И. [9] исследовала особенности институциональной экономики, Базилевич В.Д. [1] и Семенов А.А. [12] охарактеризовали механизм и формы институциональных преобразований национальной экономики и сформулировали место корпоративных объединений и финансовых институтов в данном процессе.

Такие учёные, как Балацкий Е.В. [2], Евсеев В.А. [3], Клочай В.В. [7], Смирнов А.С. [13] утверждают, что институциональные преобразования 90-х гг. XX в. положили начало возникновению и дальнейшему усилению самостоятельного элемента национальной экономики – «государственно-корпоративного сектора» [2].

Накахира К. в работе «Направленный взрыв» [8] исследовал проблемы и взаимосвязь процесса реформирования национальной экономики и инвестиционной привлекательности. В результате исследований автор выявил наличие разнонаправленных тренд уровней потребностей в инвестиционных ресурсах и инвестиционной привлекательности национальной экономики.

Иншаков О.В. [5] свои работы посвятил изучению роли государства в функционировании экономических систем, а Калмыкова Т.Н. [6] исследовала особенности функционирования и роль государственных корпораций в Российской Федерации и в зарубежных странах.

*Актуальность.* Критический анализ результатов исследования позволяет сделать вывод об острой необходимости участия государства в регулировании национальной экономики через создание государственно-корпоративного сектора, особенно в период кризисов. Однако среди учёных нет чёткого определения сущности государственного корпоративного сектора экономики, также отсутствует чёткое понимание роли государства в функционировании национальной экономики и степени его участия в формировании капитала, распределении прибыли, определении стратегии развития отраслей экономики и отдельных субъектов хозяйствования.

Экономическая ситуация в Донецкой Народной Республике характеризуется высокими рисками политического характера, ограниченностью доступа к ресурсам, низкой вероятностью привлечения внешних источников средств, при этом возрастает потребность реализации задач стратегического государственного масштаба, имеющих некоммерческий характер. Совокупность данных факторов свидетельствует об актуальности исследования вопросов создания и функционирования государственного корпоративного сектора и государственных корпораций в Донецкой Народной Республике.

*Целью данной работы* является исследование подходов к организации и анализу состояния развития государственного корпоративного сектора в Донецкой Народной Республике.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

1. Провести сравнительный анализ нормативно-правовых основ и результатов функционирования государственных корпораций Донецкой Народной Республики и Российской Федерации.

2. Выявить проблемы и оценить перспективы дальнейшего развития государственных корпораций Донецкой Народной Республики.

*Изложение основного материала исследования.* В последние годы наблюдается активизация процессов институционализации национальной экономики путём возникновения различных видов, типов и форм корпоративных структур. Для эффективного управления деятельностью таких структур, в том числе и их финансами, должна быть создана нормативно-правовая и научно-методологическая базы функционирования.

Так, коллегией Евразийской экономической комиссии «О классификации институциональных секторов экономики» от 18 августа 2015 г. № 18 выделяются пять институциональных секторов [10], среди которых корпоративные структуры выделяются в два самостоятельных сектора (финансовые корпорации и нефинансовые корпорации). Подобная классификация институциональных секторов национальной экономики обосновывает создание государственных корпораций.

Состояние политической неопределённости, разноплановость экономико-правовых отношений субъектов хозяйствования стратегически обуславливает характер финансовых ресурсов государства, усиление участия государства в процессе институциональных преобразований регулирования корпоративных отношений.

Активная позиция государства в проведении институциональных преобразований позволяет повысить экономический эффект проводимых мероприятий. Как свидетельствует опыт стран, построивших успешную экономику в переходный период «...нет системы, которая бы направляла поток

средств именно туда, где существует потребность в инвестициях» [1, с. 16-18].

В настоящий момент перед руководством Донецкой Народной Республики стоит дилемма: построение собственной современной системы регулирования корпоративных отношений, которая учитывала бы специфику и потребности субъектов корпоративных отношений или совершенствование существующей системы в соответствии с современными реалиями.

В пользу второго сценария (совершенствование существующей системы) можно привести несколько аргументов:

1. Изменение существующей системы регулирования корпоративных отношений может негативно отразиться на финансовых результатах функционирующих субъектов данной сферы, а также показателях рынка.

2. В процессе создания и внедрения новой системы может возникнуть так называемый QWERTY-эффект. Данное явление проявляется нивелированием путём положительного эффекта ранее функционирующей системы, то есть институты, функционировавшие ранее, будут ликвидированы, а вновь созданные будут либо малоэффективными, либо не будут соответствовать требованиям.

Государственный корпоративный сектор национальной экономики – это совокупность организационно-правовых и финансовых корпоративных отношений между субъектами, одним из которых является государство, имеющее определённые интересы и осуществляющее уставную деятельность для их достижения [18].

Созданию государственного корпоративного сектора в Донецкой Народной Республике способствует ряд обстоятельств, преимущественно объективного характера.

В 2018 г. Указом Главы Донецкой Народной Республики было принято «Положение о государственных корпорациях» (далее Положение). Согласно данному Положению, «...государственная корпорация создаётся в целях проведения государственной политики, предоставления государственных услуг, управления государственным имуществом, обеспечения модернизации и инновационного развития экономики, осуществления контрольных, управленческих и иных общественно полезных функций и полномочий в отдельных сферах и отраслях экономики, реализации особо важных проектов и государственных программ, в том числе

по социальному и экономическому развитию Донецкой Народной Республики...» [14].

На настоящий момент в Донецкой Народной Республике созданы две государственные корпорации: государственная корпорация «Аграрный Донбасс» (далее – ГК «Аграрный Донбасс»), созданная в 2018 г., и государственная корпорация «Донецкие технологии» (далее – ГК «Донецкие технологии»), созданная в 2019 г.

В табл. 1 представлены результаты сравнительного анализа организационных и нормативно-правовых основ организации и функционирования государственных корпораций Донецкой Народной Республики и Российской Федерации.

Рассмотрим подробнее положения, изложенные в таблице.

Таблица 1

Сравнительная характеристика организационно-экономических основ функционирования государственных корпораций Российской Федерации и Донецкой Народной Республики

	ДНР	РФ
Цель создания		
1	Проведение государственной политики, предоставление государственных услуг, управление государственным имуществом, реализация особо важных проектов и государственных программ	Консолидация капитала в стратегически важных отраслях науки и техники с целью создания максимально комфортных условий дальнейшего развития, повышение экономической целесообразности и востребованности результатов в реальном секторе национальной экономики и продвижение на внутреннем и внешних рынках
Организационно-правовой статус		
2	Унитарная некоммерческая организация	Некоммерческая организация
Механизм формирования имущества государственных корпорации		
3	Консолидация имущества государственных компаний	Финансирование государством
Собственник имущества		
4	Государство	Государство
Орган, уполномоченный управлять государственным имуществом		
5	Нет	Фонд Госимущества
Виды коммерческой деятельности		
7	Неограниченно	Ограничено функциональным назначением конкретной корпорации
Орган, осуществляющий контроль со стороны государственной исполнительной власти		
8	Нет*	Счётная палата
Степень прозрачности деятельности		
9	Информация о деятельности закрыта	Информация о деятельности открыта

\* Разработан Проект Закона «О счётной палате»



Анализируя нормативно-правовые основы организации экономической деятельности государственных корпораций в Донецкой Народной Республике, следует отметить ряд противоречий.

1. Ст. 2. Положения о государственных корпорациях гласит, что «государственной корпорацией является унитарная некоммерческая организация, созданная Донецкой Народной Республикой, наделённая функциями и полномочиями публично-правового характера и осуществляющая свою деятельность в интересах государства и общества» [14].

Однако ст. 7 этого же Положения гласит, что имущество государственной корпорации формируется за счёт «...доходов, получаемых от деятельности государственной корпорации» [5], что ставит под сомнение некоммерческий характер деятельности данного юридического лица.

Усиливает данное противоречие перечень видов экономической деятельности, осуществляемых каждой отдельной государственной корпорацией.

Так, в Российской Федерации Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии» «...осуществляет предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению цели деятельности» [16].

Для сравнения, ГК «Аграрный Донбасс» имеет право осуществлять деятельность не только связанную с производством и реализацией продукции растениеводства, животноводства, а и «...консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления; посредничество по договорам по ценным бумагам или товарам; другая профессиональная, научная и техническая деятельность; пассажирский морской транспорт; деятельность гостиниц и подобных средств временного размещения; деятельность профессиональных общественных организаций» [15].

Столь широкий спектр видов экономической деятельности нивелирует цель создания данной государственной корпорации, задекларированной в соответствующем Указе «...обеспечения продовольственной безопасности, рационального использования земельного фонда, осуществления надлежащей координации и управления государственными предприятиями аграрного сектора

экономики, создания благоприятных условий для реализации сельскохозяйственного потенциала Донецкой Народной Республики» [15].

Вызывает вопросы наличие такого вида деятельности, как «...посредничество по договорам по ценным бумагам...» [15], так как, согласно действующему законодательству, государственная корпорация не является эмитентом и не осуществляет финансовую деятельность.

Собственником имущества государственной корпорации является государство, что задекларировано в ст. 6 Положения.

Как свидетельствует мировой опыт, функции управления государственным имуществом делегированы специализированному государственному институту. Так, в Российской Федерации – это Фонд «Росимущество», на Украине – Фонд Государственного имущества. Данные структуры являются фактическими владельцами пакетов корпоративных прав компаний, входящих в состав государственных корпораций. В Донецкой Народной Республике такая институция в системе государственного управления отсутствует [14].

Статья 7 Положения регламентирует источники формирования имущества государственных корпораций, среди которых имущество, полученное «...в порядке правопреемства в результате преобразования юридических лиц в государственную корпорацию» [14].

Однако, учитывая специфику приобретения статуса государственных компаний отдельными юридическими лицами, механизм осуществления операций с ценными бумагами вызывает больше вопросов, нежели даёт ответы.

2. Действующие нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность государственных корпораций в Донецкой Народной Республике, обошли своим вниманием вопросы организации финансовой отчётности, аудита их содержания и контроля деятельности государственных корпораций.

Важным моментом управления государственной корпорацией и организации контроля над деятельностью является законодательное закрепление механизма назначения/избрания высших органов управления государственной корпорацией и делегирования им функций управления и контроля.

Так, высшим органом управления государственной корпорации в Донецкой Народной Республике является наблюдательный совет, что зафиксировано в ст. 9 Положения.

Исполнительные компетенции возложены на генерального директора государственной корпорации. Стоит отметить, что в Положении отсутствует механизм назначения/избрания представителей данных органов управления.

Для сравнения, в Российской Федерации, согласно ст. 7.1. п 3. Закона «О некоммерческих организациях», в законе, предусматривающем создание государственной корпорации, должны определяться ... порядок управления её деятельностью, в том числе органы управления государственной корпорации и порядок их формирования, порядок назначения должностных лиц...» [17].

Так, генерального директора Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии» назначает и увольняет Президент Российской Федерации, а в Наблюдательный Совет «...входят девять членов: четыре представителя Президента Российской Федерации, четыре представителя Правительства Российской Федерации, генеральный директор Государственной корпорации «Ростехнологии», являющийся членом наблюдательного совета по должности» [16].

Контроль над финансовой деятельностью государственных корпораций осуществляет Счётная палата, орган государственного финансового контроля, подчинённый Президенту, иные государственные органы вправе осуществлять контроль над деятельностью государственных корпораций в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Подобные механизмы формирования органов управления государственными корпорациями и контроля их деятельности в законодательстве Донецкой Народной Республики не прописаны.

Наличие подобных «белых пятен» в законодательстве не позволяет сделать вывод об административной подотчётности и степени ответственности высших должностных лиц за результаты деятельности государственной корпорации.

Следующим важным моментом является наличие и содержание требований к финансовой отчётности

государственной корпорации. В связи с тем, что имущество государственной корпорации формируется за счёт «...доходов, получаемых от деятельности государственной корпорации, субсидий из Республиканского бюджета Донецкой Народной Республики, средств специальных резервных фондов государственной корпорации ..., а также за счёт имущества, полученного по иным основаниям, не запрещённых законодательством Донецкой Народной Республики» [14]. Возникает объективная необходимость осуществления финансового контроля над его использованием.

Формулировка «...имущества, полученного по иным основаниям, не запрещённым законодательством Донецкой Народной Республики» [6] не исключает использование имущества юридических и физических лиц, как следствие – усиливается необходимость публичного предоставления финансовых отчётов государственных корпораций.

Кроме того, государственные корпорации являются субъектом публичных финансов, одним из основных признаков функционирования которых является публичность, прозрачность, гласность.

В Российской Федерации вопрос организации финансовой отчётности и аудита её содержания закреплён положениями Федерального Закона «О некоммерческих организациях». Согласно ст. 7.1 данного закона, «государственная корпорация обязана ежегодно публиковать отчёты об использовании своего имущества в соответствии с законом» [17]. Кроме того, государственные корпорации обязаны размещать финансовые отчёты о результатах деятельности на сайтах государственных корпораций в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Помимо вышеуказанных требований, данный Федеральный закон устанавливает обязательное наличие отчёта о выполнении стратегии деятельности государственной корпорации. Данный отчёт позволяет сделать вывод о выполнении государственной корпорацией возложенных на неё целей.

Рассмотрим подробнее организационные аспекты и результаты деятельности государственных корпораций Донецкой Народной Республики.

Первая государственная корпорация Государственная корпорация «Аграрный Донбасс» была создана Указом Главы

Донецкой Народной Республики от 09.07.2018 г. «О создании государственной корпорации «Аграрный Донбасс». ГП «Аграрный Донбасс» – это «интегрированный агропромышленный холдинг с полным циклом производства продукции, позволяющим обеспечивать контроль качества на всех этапах и её экологическую безопасность» [15].

Основными направлениями деятельности являются растениеводство, животноводство, птицеводство, производство яйца, свиноводство, переработка и реализация мяса [15].

ГК «Аграрный Донбасс» объединяет следующие производственные предприятия: государственное предприятие «Шахтёрская птицефабрика», государственное предприятие «ЗаряАгро», государственное предприятие «АгроДонбасс», государственное предприятие «АзовРыба», государственное предприятие «Сады Донбасса», республиканское предприятие «Еленовский комбинат хлебопродуктов» и торговое предприятие «Торговый Дом «Шахтёрская птицефабрика».

Правительством Донецкой Народной Республики 05.07.2019 г. было принято решение о создании государственной корпорации по разработке и реализации современных технологий «Донецкие Технологии» [11]. Создание данной государственной корпорации вызвало немало вопросов.

Во-первых, решение о создании данной корпорации оформлено в виде распоряжения Правительства ДНР, для сравнения, решение о создании ГК «Аграрный Донбасс» закреплено Указом Главы Республики.

ГК «Технологии Донбасса» создаётся путём присоединения к государственной корпорации ряда государственных предприятий, таких как государственное предприятие «Автовокзалы Донбасса», государственное предприятие «Объединение республиканских гостиниц Донбасса», государственное предприятие «Ритуал», государственное предприятие «Рынки Донбасса» (40 дочерних предприятий) [9].

Во-вторых, целью создания государственной корпорации «Донецкие технологии» является «...содействие в разработке и реализации современных технологий» [9]. Учитывая виды экономической деятельности, осуществляемые предприятиями, вошедшими в состав исследуемого юридического лица, заявленная

цель создания государственной корпорации вызывает некоторые вопросы и требует дополнительных пояснений.

Государственные предприятия, вошедшие в состав государственной корпорации «Донецкие технологии», неоднородны по направлению деятельности, востребованности предоставляемых услуг на рынке, доходности. Кроме того, стратегическое значение вышеупомянутых предприятий имеет разную степень важности. Так, государственное предприятие «Автовокзалы Донбасса» является государственным координатором автотранспортных пассажирских перевозок как на территории Донецкой Народной Республики, так и на международных направлениях. В условиях отсутствия авиа- и железнодорожного сообщения значение данного предприятия чрезвычайно важно.

Государственное предприятие «Объединение республиканских гостиниц Донбасса», которое объединяет три отеля премиум-класса, в современных условиях выполняет в большей степени функцию контроля и текущего содержания гостиничных имущественных комплексов, нежели содействия развития технологий в Донецкой Народной Республике, как было задекларировано в целях создания данной государственной корпорации.

Также вызывает некоторые вопросы включение в состав данной корпорации Филиала № 1 «Комбинат Каргилл», который оказывает услуги «по хранению зерна и продуктов переработки» [20]. Аналогичные услуги оказывает республиканское предприятие «Еленовский комбинат хлебопродуктов», входящее в состав ГК «Аграрный Донбасс».

Анализируя виды деятельности, осуществляемые государственными предприятиями, входящими в состав ГК «Донецкие технологии», считаем наиболее соответствующим названием «Инфраструктура Донбасса».

Согласно данным официальной статистики, на государственный корпоративный сектор Российской Федерации приходится около 50,0% ВВП. В общей величине продукции (услуг), произведенной государственным корпоративным сектором, первое место (73,0%) занимают транспортные услуги и услуги грузоперевозки, второе место (57,0%) – судостроение,

строительство космических и летательных аппаратов, а последнее – девятое место (3,0%) – добыча металлов [18].

Анализируя финансовые результаты деятельности государственных корпораций, стоит отметить убыточную деятельность таких государственных корпораций, как Агентство по страхованию вкладов, Внешэкономбанк, и прибыльную деятельность Олимпстроя, Росатома, Ростехнологии, Государственной корпорации «Фонд содействия реформирования». Такие корпорации, как Роснано и Фонд содействия реформирования ЖКХ значительную долю прибыли получили от процентов от размещения средств и вкладов. Доля таких доходов составляет 40,1%. Данный факт противоречит экономической природе функционирования некоммерческих организаций и букве законодательства [18].

Провести финансовый анализ деятельности государственных корпораций Донецкой Народной Республики не представляется возможным в силу отсутствия официальной информации в публичном доступе.

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Обобщая вышесказанное, можно утверждать, что в Донецкой Народной Республике существуют объективные предпосылки и острая необходимость функционирования государственных корпораций, которые обусловили создание данных институций. Однако за период функционирования государственных корпораций Донецкой Народной Республики позволяет сделать вывод о большом количестве проблем, нежели о результатах их деятельности.

Результаты исследования роли государственно-корпоративного сектора экономики Донецкой Народной Республики в дальнейшем позволят провести её институциональную сегментацию с целью повышения эффективности функционирования стратегически важных отраслей экономики в условиях ограниченного доступа к рынкам сбыта, ресурсам как финансовым, так и материальным, а также технологиям. Создание государственно-корпоративного сектора позволит не только снизить угрозы экономической безопасности Донецкой Народной Республики, но и придать стимул развития отдельным отраслям и предприятиям.

### *Список использованных источников*

1. Базилевич. В.Д. Институциональный концепт модернизации финансовых институтов / В.Д. Базилевич, В.Л. Осецкий // *Фінанси України*. – 2013. – № 5. – С. 19-30.

2. Балацкий Е. Рынок доверия и национальные модели корпоративного сектора экономики / Е. Балацкий // *Общество и экономика: науч. и общественно-полит. журнал*. – Учредитель: Международная ассоциация академий наук. – 2009. – № 2. – С. 59-80.

3. Евсеев В.А. Финансовый кризис как угроза утраты контроля над стратегическими предприятиями страны / В.А. Евсеев // *Капитал страны*. – 2008. – № 6 (12). – С. 12-22.

4. Иншаков О.В. Потенциал эволюционного подхода в экономической науке современной России / О.В. Иншаков // *Экономическая наука современной России*. – 2004. – № 4. – С. 42-46.

5. Иншаков О.В. Простые основания сложных экономических систем / О.В. Иншаков // *Философия социальных коммуникаций*. – 2006. – № 2. – С. 5-17.

6. Калмыкова Т.Н. Роль государственных корпораций в консолидации российского капитала / Т.Н. Калмыкова // *Бизнес, образование, право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. – 2013. – № 3(24). – С. 50-54.

7. Клочай В.В. Организационно-экономический анализ государственного сектора корпоративной экономики / В.В. Клочай // *Страховое дело*. – 2008. – № 4. – С. 46-53.

8. Накахира К. Направленный взрыв / К. Накахира // *Эксперт*. – 2000. – № 12. – С. 17.

9. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учебное пособие / М.И. Одинцова. – 3-е изд. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009.

10. О классификации институциональных секторов экономики: Положение Евразийской экономической комиссии от 18 августа 2015 г. N 18 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420295678>

11. О реорганизации государственных и дочерних предприятий, которые входят в сферу управления государственной корпорации по разработке и реализации современных технологий «Донецкие Технологии»: Распоряжение Правительства ДНР от 05 июля 2019 г. № 51 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/>.



12. Семенов А.А. Теоретико-методологический базис эффективности корпоративного сектора с позиций институционализма / А.А. Семенов. – Вестник ТГУ. – Вып. 5 (121). – 2013.

13. Смирнов А.С. Государственно-корпоративный сектор и его развитие / А.С. Смирнов // Экономист. – 2008. – № 1. – С. 3-14.

14. Об утверждении Положения о государственных корпорациях: Указ Главы Донецкой Народной Республики № 50 от 11.02.2019 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/>.

15. О внесении изменений в Положение о государственной корпорации «Аграрный Донбасс», утверждённое Указом Главы Донецкой Народной Республики от 13 марта 2018 г. «О создании государственной корпорации «Аграрный Донбасс»: Указ Главы Донецкой Народной Республики № 68 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/>.

16. О Государственной корпорации «Ростехнологии»: Федеральный закон от 23 ноября 2007 года N 270-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://legalacts.ru/doc/FZ-o-nekommercheskih-organizacijah/>

17. О некоммерческих организациях (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019): Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 29.07.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://legalacts.ru/doc/FZ-o-nekommercheskih-organizacijah/>

18. Хистева Е.В. Мониторинг состояния государственного корпоративного сектора экономики Российской Федерации / Е.В. Хистева // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции – 2019. – № 3. – С. 39-50.

19. Официальный сайт Государственной корпорации Аграрный Донбасс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agrodon.su/>

20. Официальный сайт Министерства агропромышленной политики и продовольствия Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcxdnr.ru/news/filial-no1-goskorporacii-doneckie-tehnologii-poluchil-sertifikat-sootvetstviya-uslug-po>

## ГЕНЕЗИС ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ: ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

**Чегодаев Б.В.,**  
канд. экон. наук, главный специалист  
Министерства транспорта Донецкой Народной Республики;  
**Чегодаева Ю.С.,**  
инженер по охране труда Управления  
ГП «Донецкая железная дорога»

*В статье исследованы вопросы трансформации подхода к управлению качеством, а также создания и внедрения системы управления качеством в органах государственной власти Донецкой Народной Республики, основанной на практике проведения соответствующих работ в Российской Федерации. Авторами проанализированы основные аспекты теории качества как направления научного познания в сфере управления процессами при реализации проектов в различных отраслях народного хозяйства, например, при строительстве объектов всемирного наследия. В дополнение, проведен анализ трансформации подходов к качеству продукции с момента становления союзного государства и до наших дней, по результатам чего представлена модель системы управления качеством в органах государственной власти Донецкой Народной Республики, в том числе приведен расчёт стоимости разработки и внедрения соответствующей системы.*

**Ключевые слова:** управление качеством, органы государственной власти, стандарты, система управления качеством.

*The article examines the issues of transformation of the approach to quality management, as well as the creation and implementation of a quality management system in the state authorities of the Donetsk People's Republic, based on the practice of carrying out relevant work in the Russian Federation. The authors analyzed the main aspects of the quality theory as a direction of scientific knowledge in the field of process management in the implementation of projects in various sectors of the national economy, for example, in the construction of world heritage sites. In addition, analyzes the transformation of approaches to product quality since the establishment of the Union state to the present day, the results of which presented a model of quality management system in state authorities of the Donetsk People's Republic, including the calculation of the cost of development and implementation of an appropriate system.*

**Keywords:** quality management, public authorities, standards, quality management system.

*Постановка задачи.* В постиндустриальный период развития мирового хозяйства ведущую роль в успехе экономической деятельности занимает не только количество произведённого

товара, но и его качество. В XX-XXI вв. именно качество становится критерием, отождествляющим состояние экономики государства. Принимая это, концепция создания систем управления качеством на предприятии и подходы к управлению качеством из промышленного сектора экономики интегрированы и адаптированы к деятельности структур государственного аппарата, например, органов исполнительной власти и местного самоуправления. Необходимо отметить, что с указанными интеграционными процессами к государственным органам также начинает применяться термин «конкурентоспособная система государственного управления», под которой авторы понимают завершённую модель государственного управления, в рамках которой обеспечивается реализация с наибольшей эффективностью, законодательно установленные социально-экономические, административные и иные компетенции [1, с. 42-44].

Системы управления качеством в большинстве случаев внедряются в структуру органов государственной власти, которые оказывают государственные (административные) услуги, осуществляют контрольно-надзорные функции или работают по обращениям граждан. На сегодняшний день, в период совершенствования правового поля Донецкой Народной Республики, в том числе разрешительной системы, остаются нерешёнными вопросы относительно качества предоставляемых государственных услуг, а также реализации внутриорганизационных процессов в системе органов исполнительной власти, основные из которых:

отсутствие межведомственного и внутриорганизационного электронного взаимодействия, что увеличивает документарный оборот на бумажных носителях и, как следствие, увеличивает срок рассмотрения различных вопросов;

низкая степень информативности официальных ресурсов органов власти относительно процесса оказания государственных услуг, в том числе в Республике отсутствует единый перечень соответствующих услуг;

невозможность подачи документов в электронной форме через информационно-телекоммуникационную сеть Интернет на оказание отдельных государственных услуг, в том числе практически отсутствует подход по организации электронной очереди;

наличие сложных межведомственных государственных услуг, требующих взаимоувязанных действий заявителя по сбору в различных ведомствах необходимых разрешительных документов [2, с. 57];

низкое качество и большие сроки оказания отдельных государственных услуг;

отсутствие нормативной правовой базы, регламентирующей процедуры оказания соответствующих услуг, например административных регламентов;

излишняя бюрократизация внутриведомственных процессов и др.

Руководствуясь современными тенденциями и уровнем развития научно-технического прогресса в Донецкой Народной Республике целесообразно рассмотреть возможность обеспечения комплексной информатизацией органы исполнительной власти, оказывающие государственные услуги и межведомственное взаимодействие по выполнению соответствующих работ. Для этого возможно использовать положительный опыт Российской Федерации по эксплуатации систем электронного документооборота, созданию порталов государственных услуг в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, административно-правовому регулированию оказываемых услуг, а также внедрению систем управления качеством в органах государственной власти.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Принципы и модели внедрения систем управления качеством в органы власти и местного самоуправления исследуются авторами относительно недавно, порядка 5-10 лет, однако сама методология управления данными процессами в реальном секторе экономики имеет широкую ретроспективу, порядка 150 лет.

Теоретическим основам управления качеством посвятили исследования фундаменталисты экономической теории советского и постсоветского периода, такие как: В.И. Семенов, Б.Л. Бенцман, В.И. Синько, Л.Я. Шухгальтер, М.И. Круглов, А.В. Гличев и др.

Из современных авторов, рассматривающих управление качеством как фактор повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования по различным отраслям народного хозяйства, целесообразно отметить

труды Е.Ф. Белоусова, В.Т. Макришина, И.В. Коваленко, Д.И. Чернявского, Т.В. Пилипенко, Л.П. Ниловой и др.

Необходимо отметить вклад российских авторов в развитие методологических и практических аспектов внедрения систем управления качеством в органы власти, например таможенные и фискальные службы, таких как: Ю.В. Рожкова, И.С. Ермилов, С.Н. Слолодаткин, С.М. Хаирова, О.А. Старкова, С.А. Овсянников.

Особый интерес вызывают труды, посвящённые системному подходу в управлении качеством как в государственном, так и негосударственном секторе экономики, из которых можно выделить исследования Ю.А. Масаловой, А.В. Малышева, О.В. Ковальчук, Е.М. Карпенко, Н.М. Елиной, Е.А. Цибулевской, А.Н. Сухачева, С.В. Давыдова, А.Г. Лютова, О.И. Чугуновой и др..

Высоко оценивая вклад приведенных учёных в развитие теории управления качеством, необходимо отметить практическое отсутствие исследований в сфере внедрения указанных систем в структуру органов власти различных уровней. Кроме этого, в большинстве работ отсутствует отраслевая специализация, в профильных ведомствах которых затруднительно применение унифицированных моделей систем управления качеством.

*Актуальность.* Социально-экономическое развитие государства и общества зависит не только от эффективной экономической модели, политического статуса на мировой арене или больших запасов природных ресурсов, но и от существующей системы управления отраслями народного хозяйства, а также структурированности внутриведомственных процессов.

В большинстве стран постсоветского пространства подход по управлению качеством отождествляется с промышленным сектором экономики и широкого распространения в органах власти не получил, что негативно отражается на взаимодействии государства и потребителей государственных услуг. Актуализирует тематику настоящего исследования и тот факт, что в период становления государственности Донецкой Народной Республики целесообразным является налаживание более тесного диалога общества, бизнес сообщества и органов власти с целью совместной выработки оптимальных решений по дальнейшему усовершенствованию процедур администрирования государственных услуг. Решить указанные проблемы возможно

посредством внедрения систем управления качеством в структуру органов власти и местного самоуправления.

*Цель статьи* – исследование теоретических основ внедрения системы управления качеством в органах государственной власти.

*Изложение основного материала исследования.* История управления качеством, как и само понятие качества работ, услуг или продукции уходит в глубину веков, на 4500-5000 лет. Уже при строительстве 7 древних чудес света, таких как Большие пирамиды в Гизе (Египет) или Мавзолей (гробница царя Мавсола) в Геликарнасе (Греция), использовались системы отбора качественных материалов для строительства или устанавливались критерии качества проектирования и строительства легендарных сооружений. Подтверждением этого может служить то, что на сегодняшний день Большие пирамиды в Гизе практически сохранили своё первозданное состояние с момента строительства в 2560 году до н. э. В свою очередь Мавзолей в Галикарнасе простоял более 1500 лет, с 353 г. до н.э. до 1402 г. Необходимо отметить, что в подавляющем большинстве в древнем мире управление качеством сводилось к стандартизации, например единообразное применение мер и весов (длина, расстояние, вес и т.д.), что обеспечивалось элитой строительной сферы – зодчими, архитекторами, скульпторами [3, с. 58].

На наш взгляд, при современном уровне развития научно-технического прогресса небольшое количество архитектурных сооружений не будет пригодно к эксплуатации через 500-1000 лет, что говорит об ином подходе к процессу управления качеством строительных работ в древнем мире.

Возвращаясь к современной теории управления качеством, то основоположником её можно считать Ф.У. Тейлора (1856-1915 гг.), которым была предложена концепция тейлоризма (система организации труда), основанная на специализации внутриорганизационных процессов и направленная на интенсификацию труда [4, с. 99]. С начала XX века и до второй мировой войны система управления качеством в каждой стране и предприятии развивается отдельно, разрабатываются собственные инструктивные указания по обеспечению качества выпускаемой продукции, а также создаются специализированные подразделения, обеспечивающие контроль выпуска продукции на всех этапах её производства.

В экономической системе дореволюционной Российской империи (начало XX века) ярко выраженные системы управления качеством отсутствовали, за исключением иностранных компаний, появившихся на рынке государства. Либерализация экономической, бюджетной и налоговой политики, начатая императором Александром III и продолженной Николаем II, позволила привлечь иностранных инвесторов на территорию страны и основать предприятия, на которых были использованы элементы управления качеством выпуска продукции, заимствованные с западной экономической модели. Например, «Товарищество высшей парфюмерии А. Ралле и Ко», основанное в 1896 году, выпускавшее парфюмерию класса люкс, четыре раза было награждено государственным гербом Российской Империи – высшим наградным знаком за высокое качество продукции. Больше никто из российских субъектов экономической деятельности столько раз эту награду не получал [5].

Революция 1917 года и приход большевиков определил новый этап развития уже советской модели управления качеством и стандартизации производственных процессов. Активная фаза указанных процессов начинается после окончания гражданской войны и возобновления экономических связей как внутри нового государства (СССР), так и за его пределами.

Знаковым годом стал 1929 год, в котором было принято Постановление Политбюро ЦК ВКП(б) о военной промышленности (утверждено Политбюро ЦК ВКП(б) 15.VII.1929 г.). В пункте 4 данного правового акта отмечено, что несмотря на определённые успехи молодого государства в сфере поднятия производительности труда, снижения себестоимости, повышения качества и количества изготавливаемой продукции, остаётся нерешённым вопрос оптимального соотношения вложенных ресурсов на единицу выпущенной продукции. В 6 пункте постановляющей части документа дано поручение разработать и немедленно начать реализацию плана развития военной промышленности, что предусматривало проведение усовершенствования (рационализации) технологических процессов, устранение диспропорций между производствами и цехами, а также повышения качества выпускаемой оборонной продукции [6].

Необходимо отметить важность введённой системы наказания в союзном государстве за некачественную продукцию,

выпускаемую народным хозяйством, что стало в своё время инновационной правовой нормой, значительно усилившей конкурентоспособность отечественной продукции на мировых рынках. Так, Указом Президиума Верховного Совета СССР 10 июля 1940 года «Об ответственности за выпуск недоброкачественной или некомплектной продукции и за несоблюдение обязательных стандартов предприятиями» установлена ответственность лицам, причастным к выпуску недоброкачественной или некомплектной продукции и за выпуск продукции с нарушением обязательных стандартов, в виде лишения свободы сроком от 5 до 8 лет. Этот нормативный правовой акт дал толчок росту промышленного производства, развитию советской системы качества, надолго зарекомендовавшей себя у импортёров продукции союзного государства [7]. Индекс роста промышленного производства СССР приведен на рис. 1.

Как видно из представленного рисунка, в период 1929-1938 гг. СССР практически в 5 раз увеличил промышленное производство продукции, в свою очередь в капиталистических странах того периода наблюдается стагнация или заморозка промышленного сектора экономики.

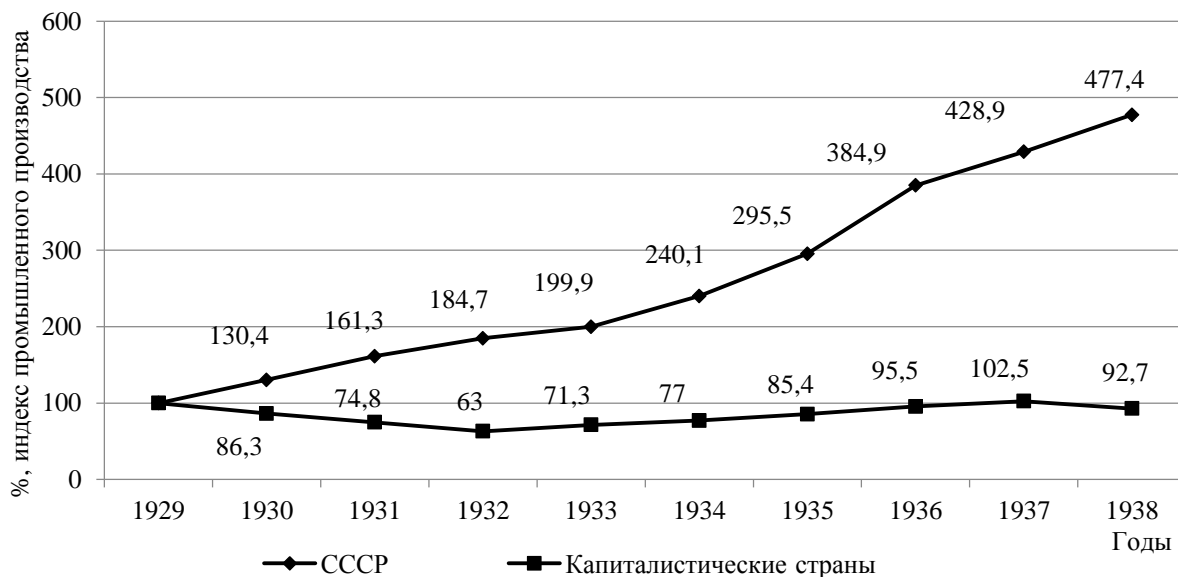


Рис. 1. Индекс роста промышленного производства СССР, 1929-1938 гг., % [8]

Трагедия XX века – Вторая мировая война – послужила катализатором активизации процессов усовершенствования не только подходов по управлению качеством, но и зарождению международной системы стандартизации процессов, в том числе



Международной системы единиц (Метрической системы мер). На сегодняшний день только три страны не приняли в качестве основной Международную систему единиц – это США, Либерия и Мьянма.

В период Второй мировой войны странам Антигитлеровской коалиции и их противникам Странам Оси необходимо было резко нарастить производство военной продукции, что требовало унификации и стандартизации производственных процессов. Из исторических хроник 1941-1945 гг. известно, что в первые два года войны советская техника значительно уступала по качеству и технологичности немецким образцам, однако в последующие годы советская промышленность окончательно перешла на экономику военного времени. Эти тенденции позволили выработать уникальный подход к управлению качеством продукции, а также обеспечить государство необходимым объёмом военно-гражданской продукции.

Вплоть до развала союзного государства советская модель управления качеством имела высокую конкурентоспособность, однако произошедшие изменения в обществе и мироустройстве не позволили её дальнейшее применение. Разрыв производственных связей между новыми государственными образованиями (бывшими союзными республиками), переход к рыночной экономике, снятие таможенных барьеров и открытие рынков дешёвой импортной продукции ввело все сектора экономики республик в период десятилетней рецессии. На фоне указанных перемен отечественная продукция не могла на равных конкурировать с импортной, что стало причиной тотального упразднения предприятий, а в ряде случаев целых отраслей народного хозяйства.

Выходом из сложившейся ситуации в 1991-2000 гг. стало применение международных требований и норм относительно качества и стандартизации продукции и услуг. В качестве примера можно привести международные стандарты серии ISO 9001 и адаптированную их версию под условия хозяйственной деятельности в Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества» [9].

На сегодняшний день, как ранее было отмечено, основы и принципы управления качеством в хозяйствующих субъектах постепенно интегрируются в структуры органов власти, что в том числе регулируется стандартами и нормативными правовыми

актами государства. Например, в Российской Федерации принят стандарт ГОСТ Р 56577-2015 Системы менеджмента качества органов власти. Данный стандарт устанавливает основные требования, принципы и терминологию, применяемые к системам менеджмента качества органов власти [10].

В соответствии с пунктом 1 Указа Главы Донецкой Народной Республики от 22.11.2016 г. № 399 «О применении стандартов на территории Донецкой Народной Республики», на территории Донецкой Народной Республики действуют стандарты Российской Федерации [11], в том числе вышеуказанные стандарты, регламентирующие управление качеством в органах власти. Таким образом, с учётом действующего законодательства и интеграционных процессов, представим систему управления качеством для органов государственной власти Донецкой Народной Республики.

Целью создания системы управления качеством в органах государственной власти ДНР (СК ОГВ ДНР) является повышение качества предоставления государственных услуг и оптимизация организационной структуры органов государственной власти ДНР. Это достигается посредством внедрения электронного документооборота, обеспечивающего взаимодействие служащих органов власти, реализующих функции управления качеством предлагаемыми методами. Высокое качество государственных услуг является основным критерием, определяющим эффективность и конкурентоспособность всей системы органов власти. Существующие элементы управления качеством в большей степени не удовлетворяют требованиям как международных стандартов, так потребителей государственных услуг в Донецкой Народной Республике.

Актуальность СК ОГВ ДНР подтверждается практическим опытом внедрения систем управления качеством в органах исполнительной власти Российской Федерации, таких как: Администрация Шатурского муниципального района Московской области; Министерство финансов Калининградской области; Министерство экономического развития Российской Федерации и др. В результате анализа данного опыта выявлена положительная динамика повышения качества предоставляемых государственных услуг после внедрения соответствующих систем, о чём свидетельствуют экспертные оценки и отзывы потребителей

данных услуг. Процесс внедрения СК ОГВ ДНР можно разделить на 4 этапа, которые представлены на рис. 2.

Необходимо отметить, что представленная СК ОГВ ДНР отвечает следующим требованиям:

1. Практичность: практическая реализуемость за счёт построения оптимальных процессов.

2. Прозрачность: СК ОГВ ДНР будет работать, если цели, оценочные показатели и требования будут понятны причастным служащим (работникам), в части обеспечения качества государственных услуг.

3. Рентабельность: рентабельность как важнейшая предпосылка внедрения новой системы мотивации в значительной степени зависит от того, насколько сбалансировано соотношение между объёмом инвестиций в СК ОГВ ДНР и достигнутыми результатами органа власти.

4. Легитимность: различные системы управления качеством, в том числе СК ОГВ ДНР, могут быть внедрены только в том случае, если они не противоречат законодательству Донецкой Народной Республики.

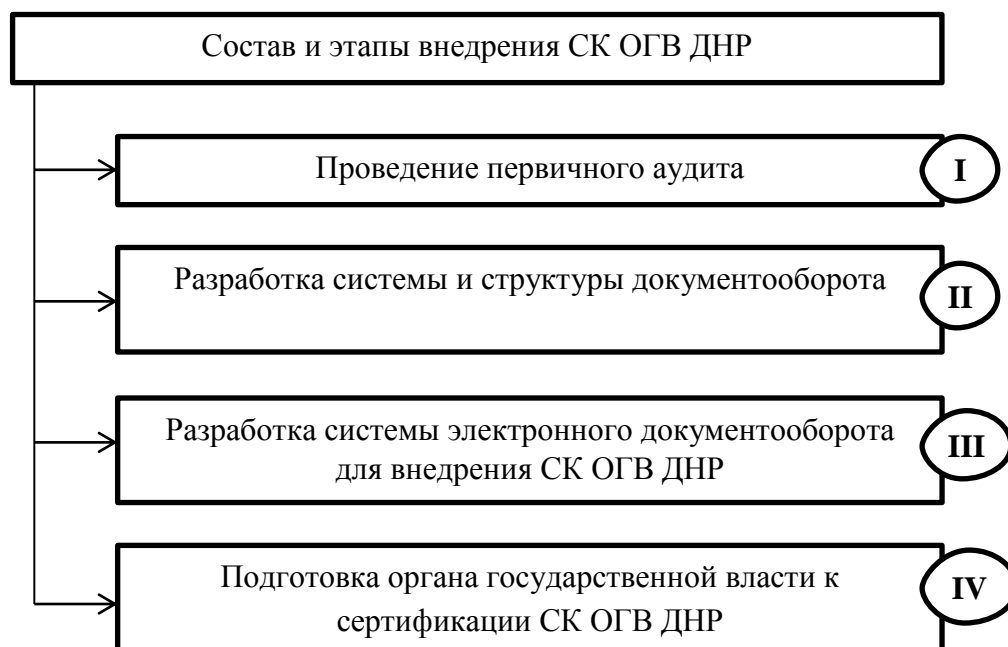


Рис. 2. Состав, структура и этапы реализации СК ОГВ ДНР (составлено авторами)

Концепция создания СК ОГВ ДНР основана на использовании иерархической структуры документооборота, которая представлена на рис. 3.



Рис. 3. Иерархическая структура документооборота в СК ОГВ ДНР (составлено авторами)

Иерархическая структура документооборота в СК ОГВ ДНР авторами разделена на четыре уровня.

Уровень 1. Руководство по качеству, в котором описана политика органа государственной власти в сфере управления качеством.

Уровень 2. Процедуры. Описывают деятельность в сфере управления качеством на уровне подразделения (департамент, отдел, служба).

Уровень 3. Должностные инструкции. Описывают, каким образом выполняется работа, и какие требования установлены к служащим в сфере управления качеством.

Уровень 4. Другая документация. Соответствующие журналы (в печатной и/или электронной форме) и иные формы внесения данных, которые служат записями по качеству.

На базе иерархической структуры представим укрупнённую номенклатуру документов в системе документооборота СК ОГВ ДНР (рис. 4).



Рис. 4. Укрупнённая номенклатура документов в системе документооборота СК ОГВ ДНР (составлено авторами)

Каждый проект, в том числе внедряемый в структуру органов власти, должен быть экономически обоснованным, иметь конечный срок реализации и определённый эффект, который можно оценить по экономическим или социальным показателям. Расчётный срок разработки и подготовки к сертификации СК ОГВ ДНР составляет 6 месяцев.

План разработки и внедрения СК ОГВ ДНР с его разбивкой на этапы представлен в табл. 1.

Таблица 1

## План разработки и внедрения СК ОГВ ДНР

Наименование этапа	Длительность, дни	Стоимость этапа, руб.
1	2	3
<i>1й этап. Проведение первичного аудита</i>		
Общее изучение (ознакомление со служащими и заказчиком, принятие решения о начале проверки и целях её проведения)	2	88749
Предварительное ознакомление	1	
Планирование и составление общей программы аудита	2	
Изучение существующих элементов управления качеством	2	
Выполнение аудита (т.е. проведение аудиторских процедур по существу)	5	
Составление аудиторского заключения	3	
<i>2й этап. Разработка системы и структуры документооборота</i>		
На основании аудиторского заключения составление необходимой номенклатуры документов, которые необходимо разработать и в которые внести изменения, а также плана соответствующих работ	2	105507
Разработка Политики в области качества	3	
Разработка Руководства по качеству	3	
Внесение изменений в положения о департаментах, отделах, секторах, в части управления качеством	8	
Внесение изменений в должностные инструкции, в части управления качеством	7 дней	
Разработка другой документации (нижний уровень)	7 дней	
<i>3й этап. Разработка системы электронного документооборота для внедрения СК ОГВ ДНР</i>		
Определение базовых процессов и процедур	2	439677
Определение требований к процессам документооборота	2	
Формирование критериев выбора программного обеспечения	1	
Разработка системы электронного документооборота	90	
Управление проектом внедрения системы электронного документооборота: - внедрение системы; - тестирование и оценка работы системы; - опытная эксплуатация системы; - доработка и настройка системы.	20	
Документирование системы	5	
<i>4й этап. Подготовка органа государственной власти к сертификации СК ОГВ ДНР</i>		
Проведение завершающего аудита ведомства	5	77407
Устранение выявленных нарушений и подготовка документации к процедуре сертификации СУК ОГВ ДНР	10	
Всего на разработку проекта	6 мес.	711339

Для работы над СК ОГВ ДНР предполагается формирование команды, состоящей из трёх специалистов в сфере управления качеством, двух программистов и руководителя проекта. Фонд

оплаты труда указанных специалистов за 6 месяцев, заложенный в финансовый план проекта составляет 392250 руб. Наряду с этим, в проекте предусмотрены отчисления на Единый социальный взнос в 31%, в соответствии с законодательством ДНР, что составило 121598 руб. (табл. 2).

Работу по написанию программного кода системы электронного документооборота и иные документы в рамках разработки СК ОГВ ДНР на приобретённом оборудовании 4 рабочих места с офисным оборудованием (2 приобретаются на 1 этапе, 2 на 3 этапе), что составляет 72000 руб. (18000 за единицу). При этом дополнительные накладные расходы, связанные с разработкой СК ОГВ ДНР, составляют 117675 руб. Необходимо отметить, что в расчётах учтены отчисления на амортизацию в объёме 7588 руб.

Таким образом, суммарная себестоимость разработки и внедрения проекта с учётом Единого социального взноса (ЕСВ) и иных расходов составляет:

$$C = 392250 + 121598 + 117675 + 7588 + 229 + 72000 = 711339 \text{ руб.}$$

Таблица 2

Стоимость разработки и внедрения СК ОГВ ДНР

Статьи затрат	1-й этап (15 дней)	2-й этап (30 дней)	3-й этап (120 дней)	4-й этап (15 дней)	Всего
ФЗП, руб.	32500	65000	247250	47500	392250
Зсв. (31% от ФЗП), руб.	10075	20150	76648	14725	121598
Затраты на накладные расходы, руб.	9750	19500	74175	14250	117675
Зам., руб.	409	828	5434	918	7588
Зэл., руб.	15	29	171	15	229
Стоимость компьютеров	36000	0	36000	0	72000
Всего	88749	105507	439677	77407	711339
Рентабельность 20%	17750	21101	87935	15481	142268
Рентабельность 10%	8875	10551	43968	7741	71134
Стоимость проекта с учётом рентабельности 20%	106498	126608	527612	92889	853607
Стоимость проекта с учётом рентабельности 10%	97624	116057	483645	85148	782473

При внедрении СК ОГВ ДНР орган государственной власти получает следующие преимущества:

производительность труда служащих органов государственной власти повышается на 10%;

количество получателей государственных услуг увеличивается на 67% (1 год реализации проекта);

экономия фонда оплаты труда составляет 5% (1 год реализации проекта) за счёт оптимизации организационной структуры;

оптимизация системы документооборота за счёт внедрения электронных технологий;

повышение имиджа органа государственной власти и др.

Социально-экономическая значимость внедрения СК ОГВ ДНР заключается в следующем:

обеспечение доступности и качества государственных услуг для их потребителей;

обеспечение прозрачности и законности государственных услуг;

обеспечение прямого диалога и обмена информацией органа власти и потребителя государственных услуг;

повышение имиджа органа власти и, как следствие, всей системы органов власти;

оптимизация и унификация документооборота в ведомстве, что повысит производительность труда служащих;

создание условий для привлечения частных инвестиций в отрасль;

включение потребителя государственных услуг в процессы, формирующие требования к повышению качества государственных услуг.

Необходимо отметить, что представленные преимущества внедрения механизмов управления качеством в органы власти подтверждены современными исследователями в рамках анализа аналогичных систем в Российской Федерации.

Современные глобализационные процессы требуют не только от хозяйствующих субъектов адаптации к сложившимся условиям, но и от органов власти учитывать данные тенденции при реализации функций государственного управления и регулирования отраслей народного хозяйства.



*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, по результатам настоящего исследования можно сделать вывод о целесообразности внедрения системы управления качеством в органах государственной власти Донецкой Народной Республики. Модальность указанной системы целесообразно определить по тем задачам, которые стоят перед каждым отдельным органом исполнительной власти. Крайне важным аспектом остаётся оценка эффективности деятельности государственных структур с учётом всех преобразований. В качестве основы для проведения такой оценки могут служить соответствующие методические рекомендации или отдельный нормативный правовой акт, что определяет горизонт дальнейшего исследования проблематики деятельности республиканских органов власти.

#### *Список использованных источников*

1. Кайль Я.Я. Зарубежный опыт партисипативной ориентации публичного управления / Я.Я. Кайль, В.С. Епинина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 2. – С. 42-48.
2. Коломеец А.И. Актуальные проблемы предоставления государственных (муниципальных) услуг / А.И. Коломеец // Научные исследования. – 2017. – № 5 (16). – С. 56-59.
3. Шемет А.В. Стандартизация и управление качеством. История развития / А.В. Шемет // Известия УГГУ. – 2003. – № 17. – С. 57-59.
4. Козлов В.О. История возникновения американских концепций научного менеджмента / В.О. Козлов // Вестник ПАГС. – 2013. – № 6 (39). – С. 97-103.
5. Экономика Российской империи в цифрах и фактах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vesparevenge.ru/?p=8244>
6. Постановление Политбюро ЦК ВКП(б) о военной промышленности. (утверждено Политбюро ЦК ВКП(б) 15.VII.1929 г.). Приложение № 2-ОП. к п. 38 пр. ПБ № 89 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://istmat.info/node/59857>
7. Об ответственности за выпуск недоброкачественной или некомплектной продукции и за несоблюдение обязательных стандартов предприятиями: Указ Президиума Верховного Совета

СССР 10 июля 1940 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikisource.org> (дата обращения: 02.07.2019).

8. Сталин о проблемах военной промышленности СССР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://colonelcassad.livejournal.com/4374406.html>

9. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Стандартинформ, 2015. – 24 с.

10. ГОСТ Р 56577-2015 Системы менеджмента качества органов власти. Требования. – М.: Стандартинформ, 2015. – 32 с.

11. Указ Главы Донецкой Народной Республики № 399 от 22.11.2016 г. – Донецк, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnr-online.ru/download/ukaz-glavy-donetskoj-narodnoj-respubliki-399-ot-22-11-2016-goda-o-primenenii-standartov-na-territorii-donetskoj-narodnoj-respubliki/>.

УДК 336.1

## COMPARATIVE ANALYSIS OF FINANCIAL SYSTEMS: RUSSIA AND DPR

*Petrushevskaya V.,  
A.P.E.S., Professor,*

*Professor of the Department of «Finance»*

*SEI HPE «Donetsk Academy of Management and Public Administration  
under the Head of Donetsk People's Republic», city of Donetsk;*

*Brovar N.,  
first-year post-graduate of the Department of Finance and  
Banking of Donetsk National University*

The article deals with the main aspects of the functioning of the financial system in the Russian economy and the economy in the Donetsk people's Republic.

**Keywords:** *financial system, state and municipal finances, finances of economic entities.*

*Problem statement.* For the growth and stability of the economy of any country, for a successful the functioning and development of the entire market economy, it is necessary to have a reliable financial system. It serves as the basis for the entire existing economy and undoubtedly plays a very important role.

*Analysis of recent research and publications.* The study of the financial system paid attention to the following scientists: Van Horn J.K [1], McConnell K.R [2], J. Wachowich. M [3], Lomakin V. K. [4] and others. However, today a number of issues on the functioning of the financial system remain unresolved.

*Topicality.* Consideration of the directions of development of the financial system of states, which is one of the most important factors of economic growth. The problem of functioning of the financial system in the modern world is very relevant, because the development of the state depends on its solution.

*Purpose of article.* The study of the foundations of the functioning of the financial system of the state, as well as the actions necessary for its development.

*Presentation of the main research material.* The financial system is a set of relatively separate interrelated financial relations that reflect specific forms and methods of GDP distribution.

Considering the financial system of a country, there are two levels: micro-and macro-level.

The micro level of the financial system involves the study of the activities of financial institutions (organizations), the laws of financial markets and ways to manage both.

The macro level includes the study of large-scale financial processes such as, for example, the objectives and methods of monetary and fiscal policy.

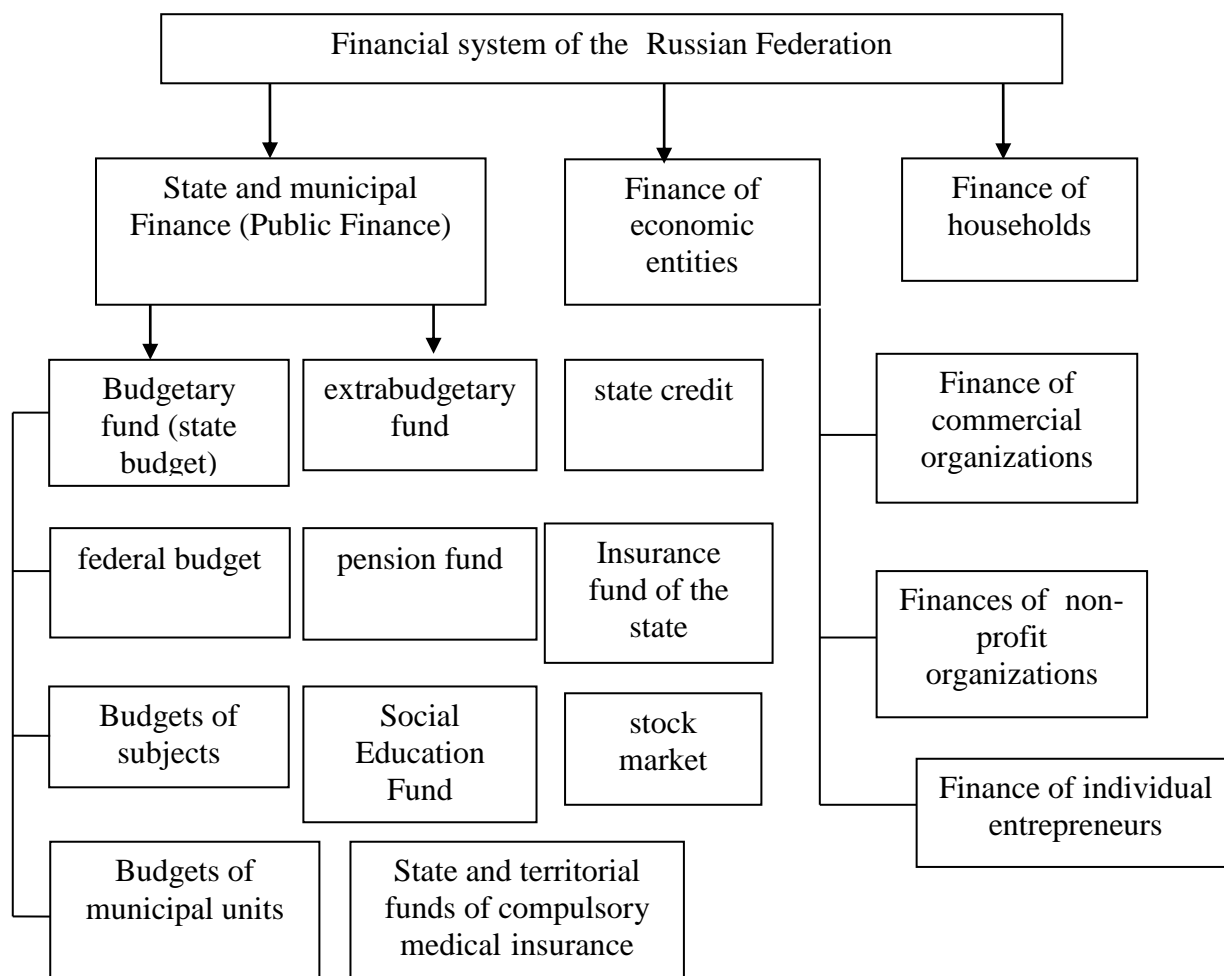
The main objective of the financial system is to create such financial conditions under which the reproduction of the national product will be carried out with full employment and low inflation [5].

Let's analyze the scope and parts of Russia. In the financial system of the Russian Federation there are three major areas: state and municipal finances; finances of economic entities; household finances.

Let's consider in more detail the spheres and links of Russia.

State and municipal finances are monetary relations arising in the distribution process in connection with the formation and use of funds intended to support the activities of state authorities and local government.

The sphere of state and municipal Finance includes five links: the budget Fund; the Federal budget; budgets of the subjects of the Russian Federation; budgets of municipalities.



Pic. 1. Spheres and links of the financial system of the Russian Federation

The budget fund is a centralized monetary Fund designed to Finance a wide range of public needs – sectors of economy, social needs, management, defense, etc.

The Federal budget on the material maintenance is the main Fund of money of the state. Its leading role is largely due to the fact that the Federal budget produces the main expenditures of the state: for military purposes; management; law enforcement; intervention in the economy; social spending; subsidies, etc. The budgets of other levels of the budget system of the Russian Federation are also leveled at the expense of the Federal budget.

Budgets of subjects of the Russian Federation. Each subject of the Russian Federation has its own regional budget. Subject of reference and powers of subjects of the Federation in the budgetary area are regulated by contracts (agreements) about differentiation of subjects of reference

and powers between public authorities of the Russian Federation and public authorities of the subject of the Federation.

The local budget is a form of formation and expenditure of money in calculation for financial year intended for maintenance of the tasks and functions carried to subjects of conducting local government, by execution of expenditure obligations of the corresponding municipal formation.

The finances of business entities are monetary relations arising in the process of formation, distribution and use of cash funds and accumulations as a result of production and sale of goods, work and various services. The finances of economic entities are the basis of the financial system, since it is in this area that the predominant share of the country's financial resources is formed.

In the sphere of finance of economic entities there are three levels- finance of commercial organizations, finance of non-profit organizations and finance of individual entrepreneurs.

Commercial finance organizations in the finance of economic entities is key, as commercial organizations create wealth, produce goods, provide services, formed a profit – the main source of socio-economic development of society.

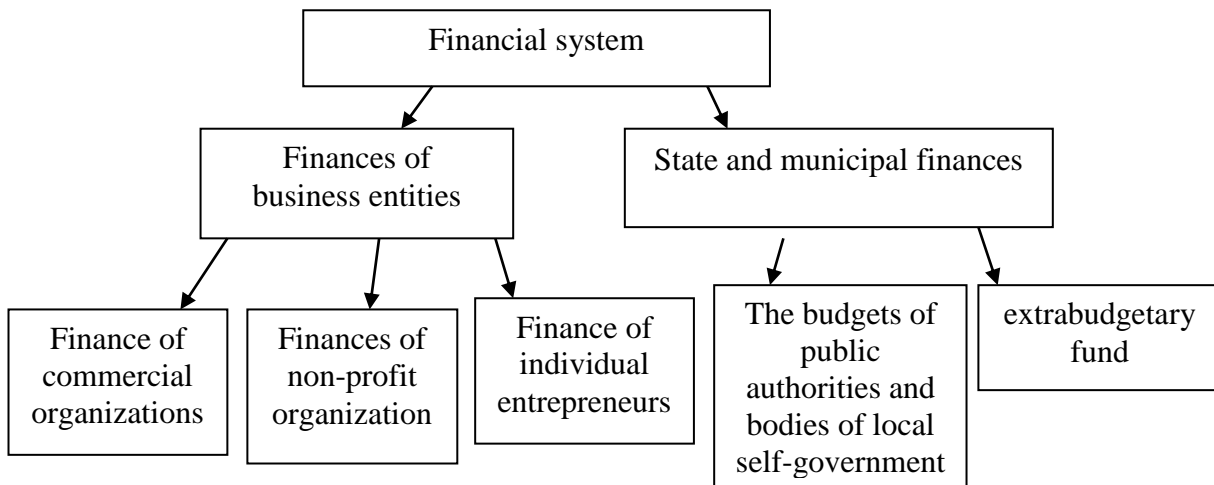
Finances of non-profit organizations are characterized by a wide variety of sources of funding, the specifics of income generation, the order of their use. Non-profit economic goals require such organizations not only to develop their own profitable activities, but also to attract external sources of funding from the state, the population and the private sector.

Finance of individual entrepreneurs is a special link of the financial system associated with the formation and use of financial resources of citizens in order to ensure their business activities [6].

Household finance is a monetary relationship about the distribution of the value of a public product and the formation of income and expenditure of the population. The sphere of household finance is not divided into independent units.

Household finances are closely linked to the finances of other sectors and parts of the country's financial system through tax payments, transactions with government and corporate securities, public participation in credit transactions, etc.

We will also analyze the financial system of the DPR.



Pic. 2. Spheres and links of the DPR financial system

The first field of the financial system DNR is Finance of economic entities is relatively independent sphere of the system of Finance of the state, covering a wide range of monetary relations connected with formation and use of capital, income, funds in the process of circulation of funds and expressed in the form of various cash flows.

The second sphere of the financial system of the DPR is the state and municipal finances - a set of economic relations arising in real money turnover on the formation, distribution and use of centralized funds of financial resources. Summing up the analysis of the financial system of States, we can say that each state has its own spheres and links and their characteristics . Russia has a more developed financial system [7].

*Conclusions on this study and directions for further development on this problem.* On the basis of studies of various economic processes in Russia, 3 main problems can be identified, the solution of which contributes to the revival of the financial sphere of society. These include:

- the problem of «raw material nature» of the Russian economy;
- the problem of the «shadow economy»;
- the problem of household Finance development.

Consider the essence of each problem and analyze the ways and methods by which they can be solved. The problem of raw material nature of the Russian economy. The strong influence of oil and gas due to the raw material nature of the Russian economy creates risks for the development of the Russian financial system.

Such dependence leads to the following consequences: when the price of oil decreases, revenues of the state budget decrease, purchasing power of the national currency unit decreases, there is a need for the state to borrow funds from external and domestic sources, inflation risks arise.

There are some ways to solve this problem:

Diversification of the sphere of production for more dynamic development of economic entities, acceleration of economic growth, increase of the share of non-commodity revenues of the budget of the Russian Federation;

Development of investment and financial markets with a view to improving the redistribution of financial resources and attracting investments in the real sector of the economy, which will allow domestic enterprises to develop more effectively.

The problem of the shadow economy. The shadow economy negatively affects the development of small and medium-sized businesses in the country, leads to distortion of business activity indicators, reduction of the revenue part of the country 's budget. Practice has shown that with the increase in crisis phenomena, the scale of shadow economic relations is increasing, and the labour force is moving into the informal sector. This negatively affects the development of productive forces and industrial relations and the economic growth of the state as a whole.

We can suggest the following solutions to this problem:

Improvement of the legislative framework, as the presence of a shadow economy is primarily related to the possibility of "falling into the shadow" due to an imperfect legislative framework;

Stabilization of the economic and political situation, which will contribute to the revival of business activity, prevention of recession in the economy, increase of employment of the population and its confidence in the state.

Problem of household finance development. Household finance plays an important role both in the development of the country 's solvent demand and in the development of centralized finance through tax payments. The higher the income of the population, the higher its demand for various types of material and intangible benefits and the greater the opportunities for economic and social development.

In order to increase the efficiency of households in solving social problems in society, the State, in our view, needs:

To increase the income of the population, first of all, by establishing fair wages.

Thus, despite the positive changes in the financial system of the Russian Federation, there are a number of problems that need to be solved in order to improve the economic relations between the links of the financial system and to ensure further economic growth.

Problems and solutions of the financial system in the DPR.

At the moment we can identify a number of problems of the financial system of the DPR:

the problem of restoring the credit functions of the banking system;  
the problem of creating an independent financial and budgetary system;

the problem of household Finance development.

The problem of restoring the broken credit functions of the banking system depends on three components:

possibility of obtaining external credit resources;  
the possibility of internal accumulation for the development of credit.

Obtaining DPR external loans is simplified due to the zero public debt of the DPR, but complicated by the status of an unrecognized state. This section rests, first of all, not in economic, but in political restrictions, and requires a separate negotiating platform, primarily with the Russian Federation, headed by a negotiator (head of delegation) of high level and qualification.

The solution may be to create an export-import Bank registered in foreign jurisdictions, attracting credit resources for export supplies. The success of this project directly rests on the creation of national fuel and metallurgical export concerns that have a monopoly on the export of energy and metals abroad.

To solve the problem in the development of household finances, it is necessary to ensure the growth of incomes of the population in the first place, through the establishment of fair wages [8].

Based on this, we can conclude that at this stage development of the financial system of Russia and the DPR continues to be formed, defining for itself new ways of development and tasks for improving the efficiency of financial relations.

Thus, the state of the financial system depends not only on the decisions taken by the authorities, which are focused on integration into the financial and political sphere, but also from the population itself, the



local governments, entrepreneurs in the framework of local payment systems, as well as forms of collective financing.

### *Literature*

1. Van Horn, George.K. Fundamentals of financial management / Van Horn John.K. – Moscow: «Finance and credit», 2003. – 788 p.
2. McConnell K.R. Economics / McConnell K.R., brew S. L. – M.: «INFRA-M», 1999. – 984 p.
3. Van Horn, George.K. Fundamentals of financial management / van horn J.K., J. Wachowich.M. «I.D. Williams», 2008 – 1232 p.
4. Lomakin V.K. World economy / V.K. Lomakin. – M.: «UNITY-DANA», 2007. – 545 p.
5. Berlin S.I. Theory of Finance / S.I. Berlin. – M: «Prior», 2017. – 235 p.
6. Dadashev A.Z. Financial system Russia / A.Z. Dadashev, D.G. Chernik. – M: «INFRA-M», 1997. – 350 p.
7. Donetsk revolution. Articles and papers (2014-2016) / B.A. Borisov [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.rumvi.com/products/ebook/донецкая-революция-статьи-и-документы-2014-2016-гг-/cd0f58eb-b7fb-4c66-bc83a6879d0a63ef/preview/preview.html#ТОС\\_EIKAC](http://www.rumvi.com/products/ebook/донецкая-революция-статьи-и-документы-2014-2016-гг-/cd0f58eb-b7fb-4c66-bc83a6879d0a63ef/preview/preview.html#ТОС_EIKAC)
8. Kovaleva V.V. Finance money circulation loans / V.V. Kovaleva. – M: «Yurait», 2006. – 543 p.

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

УДК 332.12 : 339.137 : 330.101.52

### АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

*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 рассмотрены подходы к определению показателей и критериев эффективности региональной конкурентоспособности. Проанализированы критерии эффективности региональной конкурентоспособности, которые выступают как единство и взаимосвязь его количественной и качественной определённости. Представлены показатели эффективности региональной конкурентоспособности. Даны выводы о том, что эффективность региональной конкурентоспособности представляет собой одну из важнейших форм проявления эффективности функционирования региональной экономической системы. Использование системы показателей конкурентоспособности регионов предполагает построение определённой организации управления региональной конкурентоспособности, в которой в качестве субъекта управления выступает региональная экономическая система.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, критерии конкурентоспособности, показатели эффективности конкурентоспособности, региональная конкурентоспособность, эффективность региональной конкурентоспособности.

*The article considers approaches to the determination of indicators and criteria for the effectiveness of regional competitiveness. The criteria of the effectiveness of regional competitiveness, which act as a unity and the relationship of its quantitative and qualitative certainty, are analyzed. The performance indicators of regional competitiveness are presented. Conclusions are given that the effectiveness of regional competitiveness is one of the most important forms of manifestation of the effectiveness of the functioning of the regional economic system. The use of a system of indicators of regional competitiveness involves the construction of a specific organization for managing regional competitiveness, in which the regional economic system acts as the subject of management.*

**Keywords:** competitiveness, competitiveness criteria, competitiveness performance indicators, regional competitiveness, regional competitiveness effectiveness.

*Постановка задачи.* Организация управления эффективной региональной конкурентоспособностью предполагает детальное

знание о субъекте управления, о состоянии функциональных подсистем. В ней (организации) определяется основная и локальные цели управления конкурентоспособностью региона, выбираются наиболее эффективные методы и инструменты воздействия. В таком виде процесс организации управления эффективной региональной конкурентоспособностью можно интерпретировать как поддержание устойчивого экономического состояния региональной системы и обеспечение определённого запаса прочности в конкурентных преимуществах и конкурентных позициях с учётом имеющихся в наличии организационных возможностей.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Анализ последних исследований в области оценки деятельности региона показывает, что расчёт эффективности малоизученный предмет для учёных-экономистов [1]. Следует учесть, что возможная система показателей конкурентоспособности регионов должна в полной мере учитывать не только количественные и качественные особенности роста или развития региональных экономических систем [2], но и отличаться эксклюзивным (исключительным) характером, присущим непосредственно самим региональным системам [3]. При этом основные показатели могут быть как натуральными, так и стоимостными, как абсолютными, так и относительными, как сводными (интегральными), так и удельными и др.

*Актуальность исследования* – показать значимость этой проблемы и наметить возможности её решения путём рекомендации показателей и критериев эффективности региональной конкурентоспособности.

*Целью статьи* являются подходы к определению показателей и критериев эффективности региональной конкурентоспособности.

*Изложение основного материала исследования.* В целом, эффективность выступает в качестве одной из основных характеристик деятельности людей, что позволяет обществу находить нужные ориентиры в своём развитии и непрерывно двигаться вперёд. Особенностью же экономической эффективности является, с одной стороны, достижение наилучших результатов при наименьших затратах живого и овеществлённого труда, а с другой – невозможность осуществления каких-либо изменений в пользу одного объекта или группы объектов, не ухудшив при этом некоторых условий (обстоятельств) для другого объекта или группы объектов. В первом случае экономическая эффективность характеризует общественную деятельность в сфере производства, а во втором – в большей мере касается общественных отношений,

возникающих в сферах распределения, обмена и потребления [1].

Эффективность региональной конкуренции выступает как специфические производственные отношения между отдельными регионами (что в совокупности складываются из отношений между людьми и субъектами предпринимательства) в процессе реализации их миссий. Чем выше заявленная миссия, тем более эффективной должна быть региональная конкуренция. А чем эффективнее региональная конкуренция, тем эффективнее конкурентоспособность данного региона. Тем самым сущность эффективности региональной конкурентоспособности определяется наличием региональной конкуренции, которая в своей основе зависит от миссии региона (на формирование которой оказывают влияние внешние и внутренние условия, имеющиеся в распоряжении данного региона конкурентные преимущества и конкурентные позиции). Место и роль эффективности региональной конкурентоспособности в системе производственных отношений региона показаны на рис. 1.

Повышение эффективности региональной конкурентоспособности должно находить своё выражение в росте уровня и качества жизни населения, проживающего на территории данного региона. Во времени и пространстве эффективность региональной конкурентоспособности формируется как эффект (полезный результат, или следствие экономии, снижения и уменьшения ресурсов, или улучшения, повышения и роста качества и объёмов производства), сопряжённый с эффективностью общественного производства и с эффективностью региональной конкуренции, отражающими в себе уровень и качество использования природных, материальных и трудовых ресурсов.

В качестве критерия эффективности региональной конкурентоспособности выступает единство и взаимосвязь его количественной и качественной определённости. Если с качественной стороны этот критерий предопределён производственными отношениями, отражающими, с одной стороны, соотношения результатов и затрат, а с другой – изменения условий (обстоятельств) нахождения одного объекта по отношению к другому (или другим), то с количественной стороны данный критерий выступает как способ измерения этой эффективности.

Качественная определённость критерия эффективности конкурентоспособности регионов выражается в относительных характеристиках, основанных на сравнении с соответствующими стандартами.

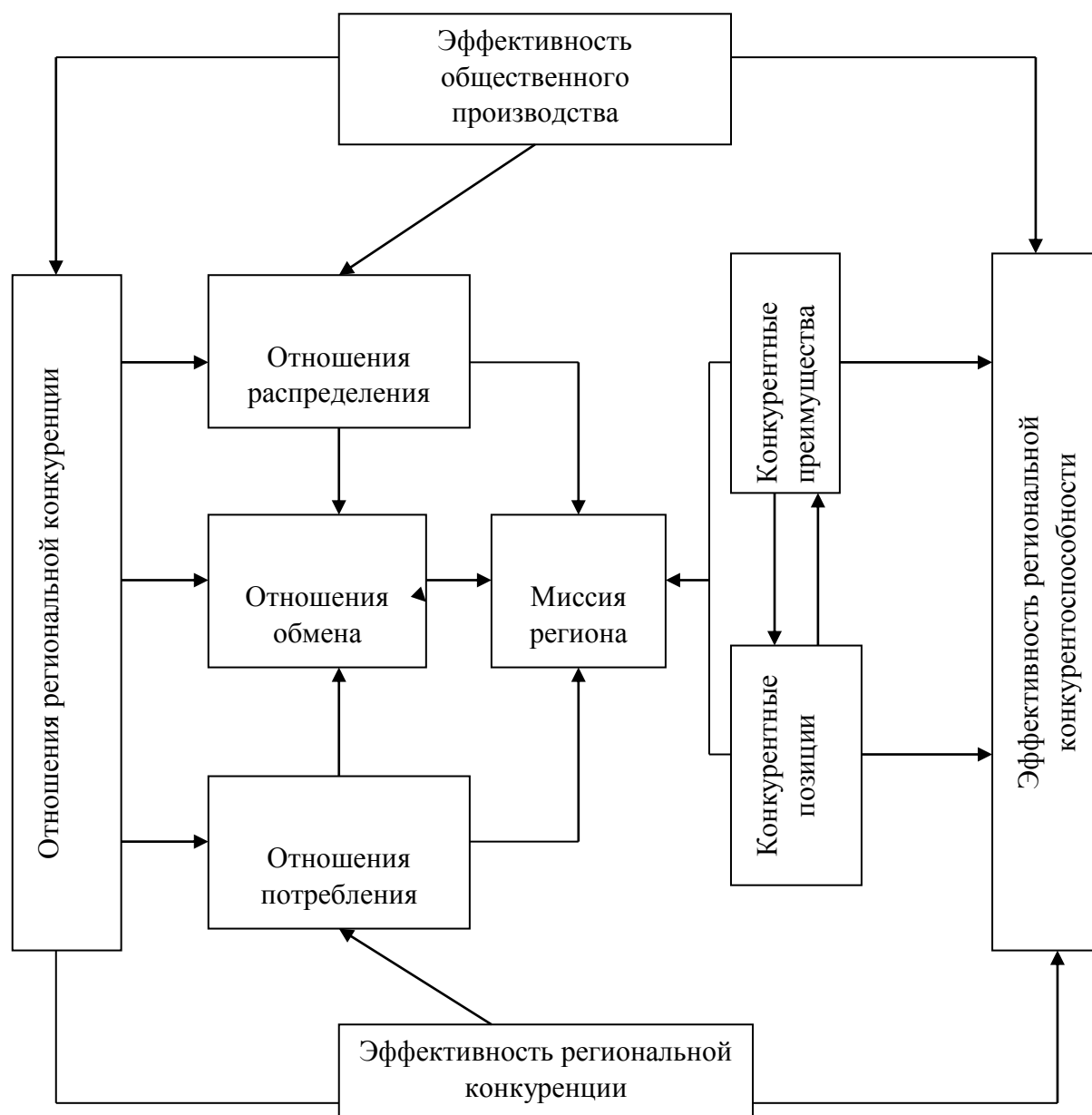


Рис. 1. Эффективность региональной конкурентоспособности в системе производственных отношений региона

Количественная определённость критерия эффективность региональной конкурентоспособности выражается непосредственно в абсолютных характеристиках, измеряемых натуральными единицами. Формами проявления критерия региональной конкурентоспособности выступают показатели, которые образуют систему, в которой каждый из них является относительно самостоятельным и наделён определёнными функциями. Такая система показателей эффективности позволяет отслеживать динамику и содержание процессов, оказывающих решающее влияние на уровень и характер региональной конкурентоспособности.

Кроме того, можно использовать в качестве показателей эффективности некоторые расчётные (формализованные) зависимости. Таковыми для отдельных элементов производительных сил могут использоваться следующие показатели, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Показатели эффективности региональной конкурентоспособности

Показатели	Экономический смысл	Формализованные зависимости
1	2	3
1. Люди	В качестве показателя эффективности региональной конкурентоспособности населения можно учитывать сальдо численности населения	$\mathcal{E}_P^{\mathcal{C}} = \frac{+\Delta\mathcal{C} - \mathcal{C}}{-\Delta\mathcal{C}} \times \frac{РВП_{\mathcal{P}}}{РВП_{\mathcal{C}}},$ <p>где <math>\Delta\mathcal{C}</math> – изменения численности населения в регионе (со знаком + – прирост населения, со знаком – – убытие населения);  <math>РВП</math> – среднедушевой размер валовой добавленной стоимости (валового регионального продукта) в регионе (с индексом <math>\mathcal{P}</math> – потреблённый, с индексом <math>\mathcal{C}</math> – созданный)</p>
2. Средства производства	Для определения эффективности региональной конкурентоспособности средств производства можно учитывать оборот основных средств	$\mathcal{E}_P^{OC} = \frac{+\Delta OC - \Delta OC}{-\Delta OC} \times \frac{РВП_{\mathcal{P}}}{РВП_{\mathcal{C}}},$ <p>где <math>\Delta OC</math> – изменения основных средств в регионе (со знаком + – ввод, со знаком – – выбытие).  <math>\mathcal{C}</math> – учёт соотношений достигнутого уровня производительности общественного труда в регионе и в среднем по стране</p> $\mathcal{E}_P^{OC} = \frac{+\Delta OC - \Delta OC}{-\Delta OC} \times \frac{П\mathcal{T}_P}{П\mathcal{T}_C},$ <p>где <math>П\mathcal{T}</math> – производительность общественного труда (с индексом <math>p</math> – в регионе, с индексом <math>c</math> – в стране)</p>
3. Силы природы	В качестве показателя эффективности региональной конкурентоспособности можно учитывать ввоз и вывоз производимой продукции	$\mathcal{E}_P^{Пн} = \frac{\mathcal{E}_{Пн} - I_{Пн}}{I_{Пн}} \times \frac{П_P}{П_C},$ <p>где <math>\mathcal{E}_{Пн}</math> – стоимость вывозимой за пределы региона продукции, создаваемой на его территории;  <math>I_{Пн}</math> – стоимость ввозимой продукции на территорию региона;  <math>П</math> – ресурсная обеспеченность населения (в расчёте на одного жителя) и/или территории (в расчёте на 1 кв. км) (с индексом <math>P</math> – региона, с индексом <math>C</math> – страны)</p>

Показатели	Экономический смысл	Формализованные зависимости
4. Формы и системы организации производства	Показателем эффективности региональной конкурентоспособности может быть количество вновь созданных и ликвидированных предприятий	$\mathcal{E}_P^{OP} = \frac{\Pi_H - \Pi_L}{\Pi_L} \times \frac{РВП_{\Pi}}{РВП_C},$ <p>где <math>\Pi</math> – количество предприятий на территории региона (с индексом <math>H</math> – вновь созданные, с индексом <math>L</math> – ликвидированные)</p>
5. Наука и образование	Для определения эффективности региональной конкурентоспособности науки и образования можно использовать показатели объёмов выполненных и внедрённых в практику научных и научно-технических работ	$\mathcal{E}_P^{HO} = \frac{H_{Выпол} - H_{Внедр}}{H_{Выпол}} \times \frac{РВП_{\Pi}}{РВП_C},$ <p>где, <math>H_{Выпол}</math> – объёмы выполненных научных и научно-технических работ;  <math>H_{Внедр}</math> – объёмы внедрения в практику научных и научно-технических работ</p>
6. Информация	В качестве показателя эффективности конкурентоспособности регионов можно использовать показатели грузооборота транспорта (автомобильного и железнодорожного)	$\mathcal{E}_P^I = \frac{ГОТ_P}{ГОТ_C} \times \frac{РВП_{\Pi}}{РВП_C},$ <p>где <math>ГОТ</math> – грузооборот транспорта (автомобильного или железнодорожного) (с индексом <math>P</math> – в регионе, а с индексом <math>C</math> – в стране)</p>
7. Интегральные (сводные) показатели	В качестве интегрального показателя эффективности региональной конкурентоспособности можно использовать производство и потребление валовой добавленной стоимости в регионе	$\mathcal{E}_P^{IC} = \frac{РВП_C - РВП_{\Pi}}{РВП_C} \times \frac{ПТ_P}{ПТ_C}$

Следует обратить особое внимание:

1. В формуле эффективности региональной конкурентоспособности населения изменения конкурентного преимущества и конкурентной позиции одного региона непосредственно влияют на изменения таких же параметров другого (других) регионов. Таким образом, обеспечивается соответствие с приведенным ранее определением эффективности региональной конкурентоспособности.

2. В блоке эффективности региональной конкурентоспособности средств производства можно использовать

в качестве показателей эффективности региональные уровни фондоотдачи, фондовооружённости, материалоёмкости в сравнении с аналогичными средними показателями по стране и/или группе регионов.

3. В блоке эффективности региональной конкурентоспособности сил природы можно использовать соотношения в региональных и средних по стране уровнях производственной специализации, определяемой с помощью коэффициента межрегиональной специализации, который рассчитывается на основе сопоставления вывоза создаваемой в регионе продукции и межрегионального обмена продукцией в целом по стране.

4. В качестве обобщающего показателя эффективности региональной конкурентоспособности форм и систем организации производства могут использоваться показатели доли предприятий по формам собственности или доли предприятий, изменивших форму собственности.

5. В качестве обобщающего показателя эффективности региональной конкурентоспособности науки и образования могут использоваться: доля выпуска новой продукции в общем объёме произведенной продукции; удельный вес остепенённых научных работников в общей численности научных работников; уровень образования взрослого населения и др.

6. В качестве обобщающего показателя эффективности региональной конкурентоспособности информации могут использоваться сравнения региональной и общегосударственной плотности дорог (автомобильных и железных), уровней телефонизации населения (на 1000 чел.) и территории (на 1 кв. км) региона и страны и др.

7. Обобщающим показателем эффективности региональной конкурентоспособности может выступать соотношение между региональным и общегосударственным индексом человеческого развития. Данный индекс имеет сводный характер, наиболее полно отражает все процессы, протекающие в экономике как отдельных регионов, так и страны в целом. В нём фокусируются региональные условия воспроизводства человеческого потенциала: уровень образования, средняя продолжительность жизни и среднедушевые доходы населения. Ориентируясь по данному показателю, в регионах могут определять стратегические цели, в соответствии с



которыми формировать собственную экономическую политику по обеспечению эффективного функционирования региональной экономической системы, а, соответственно, по повышению конкурентоспособности региона.

Эффективность региональной конкурентоспособности представляет собой одну из важнейших форм проявления эффективности функционирования региональной экономической системы. Она проявляется как взаимодействие способностей к конкуренции, собственно, региона и тех предприятий, которые располагаются на его территории. Критерий эффективности региональной конкурентоспособности отражает результативность функционирования и развития региональной экономической системы. В нём отражается мера рационального использования производительных сил, характер их поступательного развития (с учётом складывающихся тенденций на внутреннем и внешнем рынках факторов производства), пространственные особенности условий и факторов соединения производительных сил в региональные экономические системы. В критерии эффективности региональной конкурентоспособности отражается достигнутая степень локализации региональных результатов с учётом имеющихся конкурентных преимуществ, обеспечивающая специфические условия воспроизводства основных элементов производительных сил на региональном уровне.

Важное значение система показателей эффективности региональной конкурентоспособности приобретает для сравнительного анализа, что позволяет осуществлять коррекцию отдельных общественных процессов с учётом дифференциации существующих условий производства. Это касается особенностей отраслевой структуры экономики регионов, характер перераспределения стоимости между регионами, изменений в удельном весе продукции, на которой специализируется регион. Кроме того, территориальная дифференциация показателей эффективности региональной конкурентоспособности обуславливает специфику воспроизводственных процессов в регионах. Знание об этой специфике позволяет более точно определять ориентиры в будущем движении региональной экономической системы: либо добиваться более широких прав ведения курса движения самостоятельно, либо просить помощи со стороны государства и других регионов о поддержке для

сохранения на некотором уровне имеющихся условий воспроизводства.

Тем самым критерий и показатели эффективности региональной конкурентоспособности позволяют: определять «болевые точки» современного развития регионов; устанавливать пространственные особенности локализации производительных сил; выявлять тенденции в специализации и комплексности регионального производства; оценивать межрегиональные связи и возможности их изменений (с учётом конъюнктурных соображений); предвидеть возможную динамику использования всех видов ресурсов с учётом интенсификации и интеграции общественных процессов в условиях глобализирующего мирового экономического пространства.

Повышение эффективности региональной конкурентоспособности связано с актуальной задачей соответствующего управления. Но это является весьма сложным, так как само управление региональной конкурентоспособностью представляет собой сложную стохастическую систему, на которую воздействуют условия внешней и внутренней среды. В этих условиях регион как экономический субъект стремится доказать свою состоятельность в борьбе с другими субъектами (регионами), используя для этого свои конкурентные преимущества и конкурентные позиции. Достигается это посредством управляющего воздействия на формирование и поддержание факторов и показателей региональной экономической системы, развития в ней устойчивых конкурентных позиций.

Основной целью такого управления будет повышение эффективности региональной конкурентоспособности на основе оценки и обоснованности управленческих решений с точки зрения их влияния на параметры региональной экономической системы.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблематике.* Главной характеристикой взаимодействия регионов выступает эффективность региональной конкурентоспособности, которая определяется наличием региональной конкуренции. Региональная конкуренция в своей основе зависит от конкурентных преимуществ и конкурентных позиций. В качестве критерия эффективности конкурентоспособности регионов выступает единство и взаимосвязь его количественных и качественных определённостей.

Для конкретных показателей эффективности конкурентоспособности регионов можно учитывать различные количественные и качественные характеристики производительных сил, изменяющиеся за определённый период времени. При этом в качестве критерия эффективности региональной конкурентоспособности можно использовать соотношения между отдельными параметрами изменения региональной экономической системы: валовой добавленной стоимости, регионального валового продукта, производительности общественного труда, ресурсной обеспеченности (региона или населения).

Использование системы показателей конкурентоспособности регионов предполагает построение определённой организации управления региональной конкурентоспособности, в которой в качестве субъекта управления выступает региональная экономическая система, состоящая из природных, трудовых и материальных ресурсов и органов государственного управления и органов местного самоуправления, а в качестве функциональных подсистем как объекта управления включены другие элементы производительных сил: формы и системы организации производства, организация науки и научное обеспечение, информационное обеспечение.

#### *Список использованных источников*

1. Факторный анализ экономической эффективности общественного производства региона / Ю.А. Даренских, Н.С. Колотова, Л.Б. Храмова, Н.В. Зимина // Вопросы статистики. – 2015. – № 12. – С. 11-19.
2. Лапыгин Д.Ю. Методическое обеспечение процесса разработки плана стратегического развития региона / Д.Ю. Лапыгин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 6. – С. 40-52.
3. Абрамов В. Управление конкурентоспособностью экономических систем / В. Абрамов // Маркетинг. – 2014. – № 5. – С. 19-24.

## ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Бондаренко О.В.,*

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

*В статье рассмотрены основные направления информационного обеспечения субъектов малого предпринимательства на основе автоматизации учётных процессов. Выделены проблемные вопросы в сфере информационного обеспечения субъектов малого бизнеса, даны рекомендации по его совершенствованию.*

**Ключевые слова:** *информационное обеспечение, информация, информационные ресурсы, программное обеспечение, учёт, отчётность, субъекты малого предпринимательства.*

*The article discusses the main directions of information support for small businesses based on the automation of accounting processes. The problematic issues in the field of information support of small businesses are highlighted, recommendations are given for its improvement.*

**Keywords:** *information support, information, information resources, software, accounting, reporting, small businesses.*

*Постановка задачи.* Современные процессы развития субъектов малого предпринимательства характеризуются нестабильностью, стагнацией, недостаточным уровнем управления, что приводит к необходимости исследования целого ряда вопросов, связанных как с формированием действенного механизма финансового планирования, так и с процессами организации и эффективного использования информационного обеспечения.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Весомый вклад в исследование вопросов и разработку теоретико-методологического инструментария сделали отечественные и зарубежные учёные, в частности М. Баканов, С. Голов, Ф. Ефимова, К. Измайлова, В. Ковалёв, Я. Коробов, Р. Костырко, Е. Мних, В. Савицкая, В. Сопко, А. Шеремет, В. Шелудько и другие. Несмотря на значительные теоретические разработки, проблемы формирования эффективной аналитической составляющей в условиях специфики информационного обеспечения и ограниченных ресурсных возможностей предприятий малого

бизнеса остаются до сих пор нерешёнными, чем и обосновывается актуальность выбранного направления исследования.

*Актуальность.* Поддержка эффективности функционирования деятельности предприятий в современных условиях требует создания необходимого уровня обеспечения деятельности субъектов хозяйствования – технического, материального, кадрового, информационного, организационного, методического и др. Одним из важнейших видов обеспечения является информационное, которое создаёт основу для получения своевременной и всесторонней информации об оперативной деятельности, создании системы внутрихозяйственного контроля и анализа с целью рационального и эффективного использования экономических ресурсов предприятия, прогнозирования эффективности деятельности и снижения риска банкротства на предприятиях малого бизнеса.

*Цель статьи* – разработка теоретико-методологических основ формирования аналитической составляющей информационного обеспечения системы управления предприятий малого бизнеса в современных условиях хозяйствования.

*Изложение основного материала исследования.* В условиях постоянно изменяющейся рыночной среды для принятия эффективных управленческих решений предприятию, независимо от размера, формы собственности, отрасли и специфики производства (продукции, работ или услуг), организационной структуры управления, необходимо иметь разного рода информацию и уметь рационально ей воспользоваться. Информация нужна всем: как руководству, так и каждому работнику предприятия.

Процедура разработки стратегии предприятия основана на информации о различных аспектах деятельности субъекта малого предпринимательства и его взаимодействии с постоянно меняющейся внешней средой. Учитывая тот факт, что решение задач осуществляется в условиях неопределённости, информация должна постоянно обновляться [1].

Обмен информацией между всеми заинтересованными сторонами происходит с участием коммуникационных средств связи и современной компьютерной техники.

Информация – весь спектр данных, которые используются в определённой сфере, в частности предпринимательской.

Совокупность этих данных называется информационным обеспечением субъектов хозяйствования [2].

Информационное обеспечение субъектов малого бизнеса включает в себя различные виды уведомлений, входящих во взаимоотношения друг с другом, совокупность которых образует систему, способствующую осуществлению процессов управления на предприятии.

С целью повышения качества информационного обеспечения уведомления, используемые субъектами малого предпринимательства (СМП), должны быть определённым образом классифицированы (рис. 1).

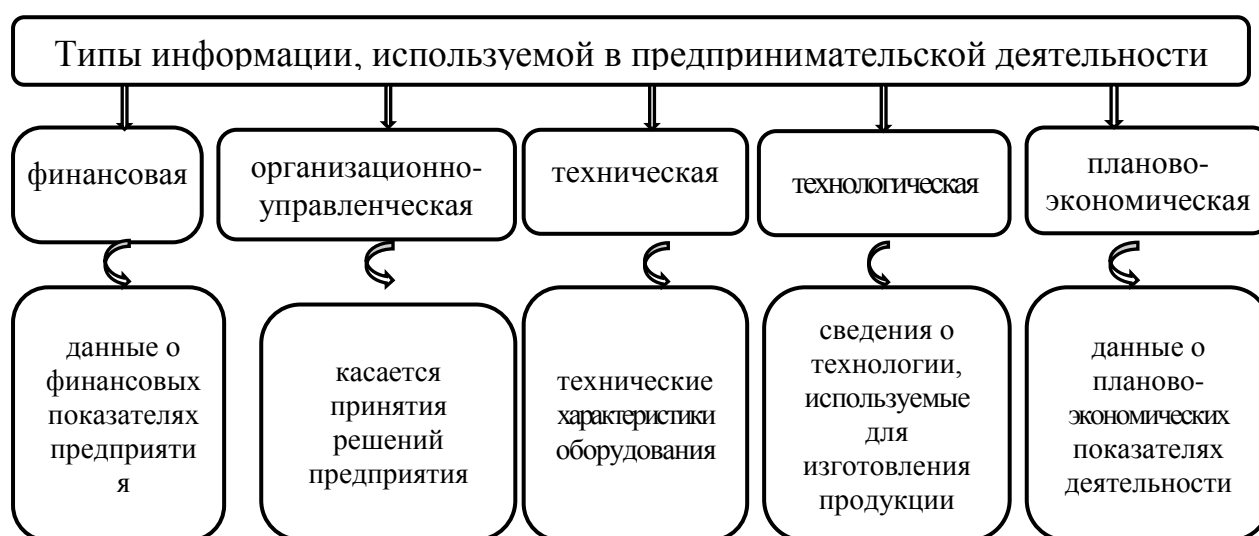


Рис. 1. Основные типы информации, используемые СМП

В целях принятия оптимальных управленческих решений на предприятиях малого бизнеса используемая информация должна решать следующие задачи (рис. 2).

Создание информационного обеспечения предприятий малого бизнеса является основой повышения эффективности управления и, как следствие, составной частью процесса финансового планирования.

Таким образом, информационное обеспечение финансового планирования, как элемента системы управления – это совокупность всех данных о состоянии предприятия в целом, документах, фактах, а также информационных ресурсах и информационных технологиях.

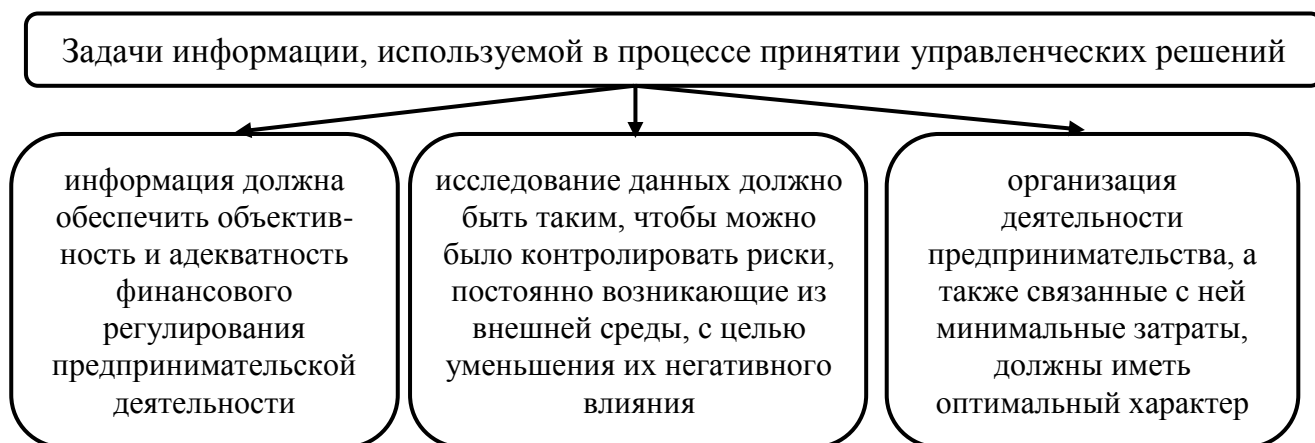


Рис. 2. Задачи информации, используемой при принятии управленческих решений СМП

В рыночных условиях для удовлетворения информационных потребностей всех заинтересованных сторон предприятие должно предоставлять правдивую, упорядоченную информацию о фактических данных своей деятельности.

Важную роль в предоставлении соответствующих данных внутренним и внешним пользователям играет система информационной поддержки финансового планирования (рис. 3).

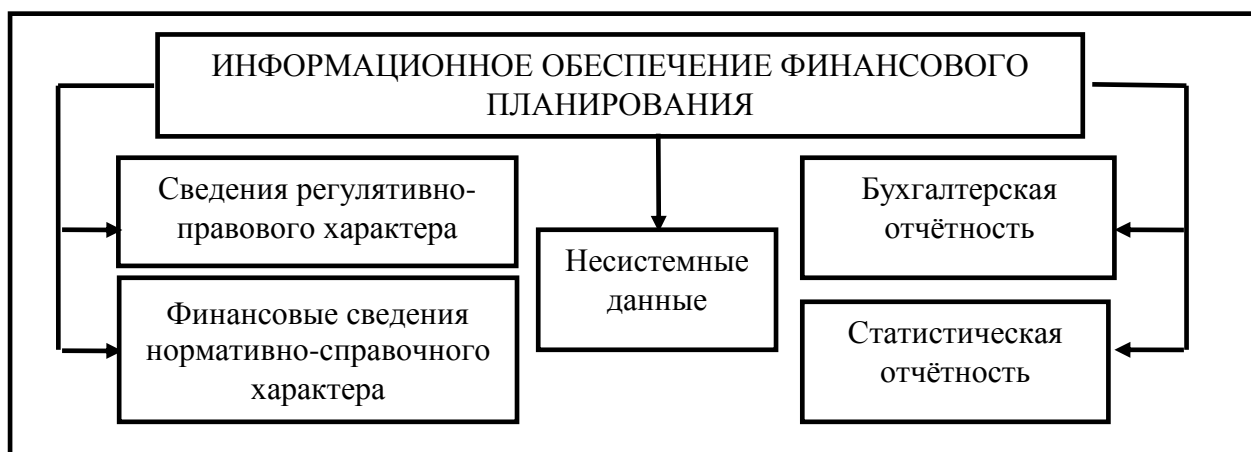


Рис. 3. Структура информационного обеспечения финансового планирования

К сведениям регулятивно-правового характера относятся: законы, нормативно-правовые акты, документы и положения и т.п., которые являются основой деятельности финансовых институтов и регулирования финансового рынка. Это документы, которые имеют обязательный для исполнения характер. Финансовая информация

нормативного и справочного характера является нормативным документом государства, международных организаций и других финансовых институтов, в котором содержатся требования, рекомендации и количественные стандарты и нормы в области финансов для участников рынка. Бухгалтерская отчётность в рыночных условиях является наиболее надёжным информационным источником, характеризующим имущественное и финансовое положение предприятия.

Статистическая отчётность обобщает финансовую и нефинансовую информацию о деятельности предприятия. Несистемные данные представляют собой официальную статистику общеэкономической направленности, отчёты аудиторских компаний, данные, опубликованные в различных средствах массовой информации, неофициальные данные. Единой цепочкой действий, способствующей созданию оптимальной системы управления предприятий малого бизнеса, являются бизнес-процессы субъектов хозяйствования. Бизнес-процессы помогают чётко определить ответственных за каждый этап выполнения своей функции, оптимизировать время каждого сотрудника, которое он затрачивает на выполнение своих должностных обязанностей, тем самым увеличить прибыльность бизнеса предприятия.

Оптимизировать систему управления, гибко реагирующую на изменения внешней среды, превратить стратегию в конкретные финансовые показатели, осуществить оценку проектов в актуальных рыночных условиях, выступить решающим рычагом воздействия на решения об инвестиционных вливаниях позволяет применение финансового планирования, роль и место которого в системе бизнес-процессов предприятия показано на рис. 4.

С помощью финансового планирования можно определить цели субъекта малого бизнеса в денежном выражении путём формирования и мониторинга реализации планов доходов и расходов, которые основаны на определённых финансовых ресурсах и учитывают внешние условия функционирования предприятия.

В век информационных технологий для достижения основных целей ведения бизнеса, улучшения качества произведённой продукции (работ, услуг), достойного участия в конкурентной борьбе, завоевания более крепких позиций на рынке субъектам малого предпринимательства необходимы новые методы



обеспечения управления. Одним из таких методов может выступать использование субъектами хозяйствования единой корпоративной системы, объединяющей все сферы управления на предприятии: от поставок и производства до финансов и персонала, основным назначением которой является планирование, учёт и обработка операций.



Рис. 4. Модель бизнес-процессов на предприятиях малого бизнеса

Ключевым элементом управления является финансовое планирование, направленное на объединение и координацию усилий всех работающих на предприятии с целью улучшения конечных результатов деятельности: финансово-экономической эффективности, а также обеспечение финансовой устойчивости субъектов малого предпринимательства.

В широком смысле, финансовое планирование понимается как система общего планирования и контроля целей, потенциала, действий и ресурсов, необходимых для их достижения. В качестве средства планирование является инструментом для достижения лучших результатов деятельности предприятия за счёт повышения

эффективности процессов управления. Используя этот инструмент, можно описать будущие и фактические события в сочетании с процессами, происходящими на предприятии, что позволяет определить, как именно такой результат был получен, а не другой, а также что и как нужно делать для того, чтобы достичь желаемого результата. Очевидно, что это требует качественного понимания и количественного описания целей, потенциала, действий и реакций на эти действия [4].

Для оптимального управления предприятиям малого бизнеса необходимо использовать сферу информационного обеспечения. Информационное обеспечение управления – это связь информации с системами управления предприятием и управленческим процессом в целом [5]. Таким образом, СМП нуждаются в разработке такой информационной системы, которая будет способна решать все задачи и функции финансового планирования с учётом специфики ведения бизнеса. Выбор информационной системы будет зависеть от ряда факторов: количества работающих; вида деятельности; существования другой учётной системы; наличия или его планирования в штате программиста; «срока давности» работы предприятия; запланированности вложения в автоматизацию или финансирования по «остаточному принципу»; прибыльности, а главное – политики субъекта хозяйствования с ориентацией на более качественную и долгосрочную работу, а также желания руководства быть инициатором реформ. Автоматизированные информационные системы СМП могут быть различными: разработанные программные модули при помощи электронных таблиц или баз данных (наиболее распространённой является программа Microsoft Excel), универсальная автоматизированная система, а также использование специализированной программы.

Наиболее оптимальным решением вопросов автоматизированного учёта для микропредприятий, чаще всего, является использование электронных таблиц Excel. Информационное обеспечение Microsoft Excel является основой для вычисления, сохранения больших объёмов данных, обмена информацией с внешними системами, моделирования, анализа, статистической обработки данных и т.д. В связи с этим предприятиям малого бизнеса, которые в своей работе не используют специально разработанных или универсальных информационных систем, можно предложить разработку программного модуля при помощи табличного процессора Excel для решения задач финансового

планирования с учётом национальных особенностей функционирования рассматриваемых субъектов (рис. 5).

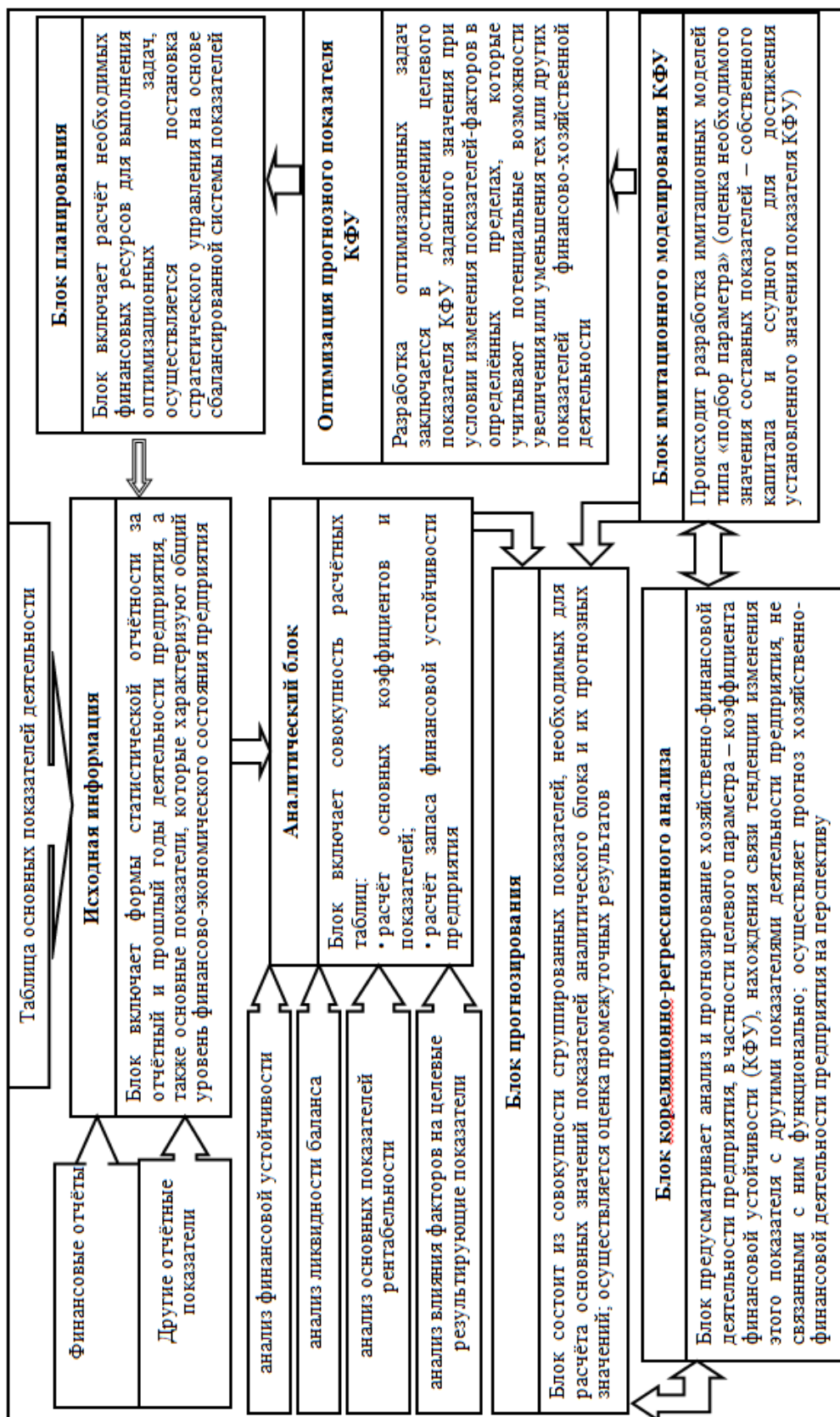


Рис. 5. Программный модуль финансового планирования субъектов малого бизнеса

Одной из универсальных программ массового применения для автоматизации системы управления является программный продукт 1С, современная версия которого базируется на платформе 1С: Предприятие 8. Программы 1С, ориентированные на малый бизнес, как правило, базируются на нескольких конфигурациях, которые реализуют различные функции ведения учёта: финансового и управленческого и лишь незначительно – осуществляют финансовое планирование. Такие программные продукты имеют различную комплектацию, круг задач и разнятся в стоимости. Для того чтобы автоматизировать все бизнес-процессы на предприятии, СМП вынуждены докупать необходимые программные модули, обмениваться данными между ними, обновлять, обслуживать. В итоге, предприятия сталкиваются с проблемами временного, кадрового и самое главное материального характера.

Следовательно, для достижения наибольшей управляемости своей фирмы, быстрой реакции на изменения конъюнктуры рынка, контроля состояния бизнеса, оценки его рентабельности и принятия взвешенных решений на основе оперативно полученных данных, СМП нуждается в организации системы управления на базе специального программного обеспечения, разработанного с учётом индивидуальных особенностей и потребностей такого предприятия. Такая система управлением предприятием должна объединить международный опыт автоматизации, современные технологии программирования и специфику деятельности бизнеса.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Исследование информационно-аналитического обеспечения СМП показало, что для решения задачи автоматизации на основе комплексного подхода, при котором обеспечивается информационное взаимодействие всех бизнес-процессов и служб предприятия, рекомендовано применять индивидуальную информационную систему. Программа такого типа использует единую базу данных, которая позволит отказаться от десятков таблиц, отчётов и документов и может быть либо однопользовательской системой, либо обеспечивать совместную работу определённого количества пользователей. Каждый из них может использовать любую информацию, к которой он имеет право доступа для выполнения

своих служебных обязанностей, это обеспечивается хранением всей введённой информации в единой базе данных.

#### *Список использованных источников*

1. Аналитическое обеспечение принятия управленческого решения: учебное пособие / под ред. д.ф.н., проф. А.И. Селиванова. – М.: ИПК Госслужбы, 2005. – 160 с.
2. Сердюченко Н.Б. Інформаційне забезпечення підприємств в умовах невизначеності з врахуванням ризику / Н.Б. Сердюченко // Економіка та держава. – № 1. – 2007. – Економічна наука. – С. 46-47.
3. Осипов С.В. Эффективное использование информационных технологий в малом бизнесе / С.В. Осипов // Журнал школы IT-менеджмента «Системы управления бизнес-процессами» – 2013. – Вып. № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://journal.itmane.ru/node/617>
4. Формирование системы финансового планирования для малого предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/8\\_NND\\_2011/Economics/10\\_81089.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NND_2011/Economics/10_81089.doc.htm)
5. Шипунова О.В. Автоматизація управління підприємством: основні принципи, функції та підходи / О.В. Шипунова, Ю.В. Єльнікова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2011. – Т. 31. – С. 303-315.
6. Финансовое планирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.parus.ua/ua/211/>
7. Горященко Ю.Г. Інформаційне забезпечення управлінської діяльності: аналіз категоріально-понятійного апарату: (Вісник Запорізького національного університету) / Ю.Г. Горященко // Бібліотечний вісник. – 2010. – № 4 (8). – С. 235-237.
8. Климовицька Г.Ю. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління розвитком малого підприємництва в регіоні: дис. .... канд. екон. наук: 08.02.03 / Г.Ю. Климовицька. – Донецьк, 2005. – 234 с.

## РАЗВИТИЕ КОНТРОЛЯ РАСЧЁТОВ С ПОДОТЧЁТНЫМИ ЛИЦАМИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Верига А.В.,*

*д-р экон. наук, доцент,*

*профессор кафедры учёта и аудита*

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

*Обоснована актуальность контроля расчётов с подотчётными лицами, проанализированы ошибки и нарушения в указанных расчётах. Раскрыты задачи и методы контроля расчётов с подотчётными лицами. Освещены проблемные аспекты учёта и контроля дебиторской задолженности работников, разработаны предложения по их совершенствованию с целью сокращения потерь и повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.*

***Ключевые слова:** предприятие, организация, подотчётное лицо, расчёты, учёт, анализ, контроль, оптимизация, управление, эффективность.*

*The relevance of control of settlements with accountable persons is justified, errors and violations in the said settlements are analyzed. Disclosed are the tasks and methods of controlling settlements with accountable persons. The problematic aspects of accounting and control of receivables of employees are highlighted, suggestions for their improvement are developed in order to reduce losses and increase the efficiency of the business entity.*

***Keywords:** enterprise, organization, accountable person, calculations, accounting, analysis, control, optimization, management, efficiency.*

*Постановка задачи.* Важной задачей любой организации, независимо от статуса и характера деятельности, является оптимизация расходов и минимизация потерь. Эффективное управление дебиторской задолженностью, в основе которого лежит грамотная организация и методика её учёта, чётко налаженный контроль качественных параметров и количественных характеристик, способствует решению обозначенной задачи. Дебиторская задолженность является одним из основных видов долговых обязательств и представляет собой неотъемлемую часть активов любой организации. Дебиторская задолженность может: быть монетарной и немонетарной; иметь характер как долгосрочной, так и текущей; формироваться по всем видам расчётов организации с юридическими и физическими лицами.

Формирование дебиторской задолженности связано, главным образом, с операционной деятельностью хозяйствующего субъекта. Она, в частности, включает в себя суммы задолженности: по расчётам с покупателями и заказчиками; по недостачам товарно-материальных ценностей, которые могут быть обнаружены при их приёмке; по выданным авансам; по расчётам с подотчётными лицами, которым и посвящено настоящее исследование.

Совершенствование рыночных отношений и постепенное увеличение объёмов рынка Донецкой Народной Республики (далее – ДНР), расширение спектра бизнес-процессов и элементарных хозяйственных операций, появление новых технологий, сопровождающих процессы осуществления платежей, в т.ч. в безналичной форме, и другие проявления динамического процесса развития не только не уменьшили, а наоборот, увеличили значение прямых контактов должностных лиц и ответственных работников различных субъектов хозяйствования между собой, а также возможности оперативного приобретения товаров (работ или услуг) за наличный и безналичный расчёт на рынке должностными лицами и ответственными работниками предприятия. Во время пребывания работника в командировке, безналичный расчёт далеко не всегда удобен и целесообразен, по сравнению с оплатой наличными, т.к., например, оплату за проживание не принимают в безналичной форме, а оплата покупок и дополнительных услуг также не всегда возможна при таком расчёте. Всё это повлияло не только на увеличение объёмов расчётов с подотчётными лицами отдельных субъектов хозяйствования, но и значительно их усложнило.

*Актуальность.* В практической деятельности любого хозяйствующего субъекта расчёты с подотчётными лицами носят массовый характер. Изменения, произошедшие в системе учёта в ДНР, отчасти затронули и учёт расчётов, одним из важнейших направлений которого является бухгалтерский учёт расчётов с подотчётными лицами. Изменения в учёте предопределили актуальность развития контроля над расчётами. Важность данного участка обусловлена значимостью всех хозяйственных операций, имеющих отношение к использованию денежных средств подотчётными лицами, с которыми связаны внутривозрастные

процессы в ходе финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Данный вид расчётов увязан со многими другими участками бухгалтерского учёта: расчётами с поставщиками и подрядчиками, внутренними расчётами, операциями по движению товарно-материальных ценностей, операциями по текущему счёту и кассе. Косвенно он влияет на финансовые показатели деятельности и расчёты с бюджетом, что лишней раз подчёркивает необходимость контроля.

Указанное предопределяет как высокую актуальность и трудоёмкость расчётов с подотчётными лицами, так и необходимость тщательного подхода к организации и методике их учёта, анализа и контроля.

Проблемы, связанные с управлением дебиторской задолженностью работников, актуальны на всём постсоветском пространстве, что находит отражение в научных публикациях [1], разъяснениях и рекомендациях специалистов и практиков [2; 3, с. 57-58]. К управлению дебиторской задолженностью причастны различные службы организации, однако вся информация о ней концентрируется в бухгалтерии. В ДНР правовая и нормативная база формирования и учёта дебиторской задолженности работников имеется [4; 5], однако её недостаточно, а практика её применения свидетельствует о наличии проблем, анализируемых в данной статье. На сегодня Министерством финансов ДНР не разработана Инструкция о служебных командировках. Усложняет учёт и необходимость использования многочисленных стандартов (правил), разных для бюджетной и коммерческой сфер. Помимо того, коммерческие организации могут выбирать систему учёта как по национальным стандартам, и тогда они, в первую очередь, руководствуются П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность» [6], так и по международным, и тогда им необходимо уже руководствоваться целым рядом стандартов, в зависимости от характера дебиторской задолженности и конкретного аспекта её учёта: МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление», МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» [7]. Процесс же стандартизации учёта в бюджетной сфере в Республике только начат. Система контроля и



надзора в финансово-бюджетной сфере также претерпевает изменения [8].

*Цель статьи* – проанализировать проблемы расчётов с подотчётными лицами, раскрыть актуальные аспекты контроля над ними, разработать предложения и рекомендации по их оптимизации, направленные на повышение эффективности хозяйственной деятельности организации.

*Изложение основного материала исследования.* Под подотчётными лицами понимают работников предприятия как штатных, так и совместителей, которым выданы из кассы наличные денежные средства или корпоративные платёжные карты, с условием предоставления отчёта об их использовании [9, с. 87].

Дебиторская задолженность подотчётных лиц, формирующаяся в результате выдачи работникам наличных из кассы для приобретения материальных ценностей, выполнения работ, в т.ч. в командировках, или оплаты услуг, прямо связанных с деятельностью организации, наиболее распространена в коммерческих структурах. Для бюджетных организаций дебиторская задолженность по подотчётным лицам несвойственна (как, впрочем, и другие виды дебиторской задолженности), т.к. денежные средства выдаются работникам уже как компенсационные выплаты только лишь после предоставления авансового отчёта со всеми необходимыми оправдательными документами. Уже сам этот факт является нарушением принципа невовлечения личных средств работников в решение хозяйственных задач организации.

По характеру образования дебиторскую задолженность подотчётных лиц можно разделить на нормальную и неоправданную. Задолженность, которая обусловлена ходом выполнения производственной задачи, а также действующими формами расчётов является нормальной. Она соответствует критериям актива и погашается в установленном порядке. Неоправданной следует считать дебиторскую задолженность, возникающую вследствие нарушения расчётной и финансовой дисциплины, ослабления контроля над отпуском материальных ценностей, недостач и хищений. Такая задолженность может быть признана активом лишь при обеспечении условий её возмещения. В

противном случае она списывается на расходы деятельности и представляет собой прямые потери.

Указанное переопределяет актуальность управления дебиторской задолженностью, эффективными инструментами которого являются учёт, анализ и контроль. Должный учёт и контроль такой задолженности необходим не только ради анализа и отслеживания необходимой информации по работникам-должникам, но и ради того, чтобы руководство организации всегда имело доступ к реальной информации о состоянии активов, что, в свою очередь, влияет на качество управления и общую эффективность хозяйственной деятельности.

Анализ основных ошибок как организационного, так и методического характера, возникающих на предприятиях при оформлении расчётов с подотчётными лицами, показывает, что они связаны с: несоблюдением требований к оформлению оправдательных документов, подтверждающих расходы подотчётного лица; отсутствием необходимых первичных документов, подтверждающих суммы произведённых расходов; неправомерностью подотчётного лица совершать данные расходы, что ведёт к сознательным искажениям или случайным ошибкам в определении налогооблагаемой базы при расчёте налогов [10, с. 8]. Для данного участка работы бухгалтерии характерны ошибки и нарушения, наибольшее количество которых допускается в расчётах с подотчётными лицами в результате ненадлежащего ведения бухгалтерского учёта и отсутствия должного контроля над расчётами с сотрудниками организации. Наиболее распространёнными ошибками являются: отсутствие документов, устанавливающих порядок выдачи и возврата подотчётных сумм; списание подотчётных сумм на затраты без оправдательных документов; отсутствие аналитики по счёту «Расчёты с подотчётными лицами».

Следует отметить, что во избежание перерасчётов и сокращения объёмов кассовых операций предприятия практикуют выдачу не подотчётных сумм, а возмещение работникам уже по авансовым отчётам путём выдачи наличных из кассы либо посредством перечисления денег на карточные счета. Однако при этом нарушается, с одной стороны, сам принцип использования

счёта «Расчёты с подотчётными лицами», т.к. в такой ситуации он формируется не по дебету, как активный счёт, а по кредиту. С другой стороны, нарушается принцип непривлечения личных средств работников для выполнения возложенных на них должностных обязанностей. Одним из решений вопроса является выдача работникам корпоративных карт для расчётов. Однако необходимо акцентировать внимание на недопустимости выдачи работникам подотчётных сумм либо корпоративных карт без оснований, т.е. соответствующих приказов и распоряжений по организации. Т.к. контроль расчётов с подотчётными лицами проводится на основании первичных документов, то изучению следует подвергнуть, в первую очередь, следующее: список лиц, которым разрешена выдача корпоративных платёжных карт и получение наличных денежных средств под отчёт из кассы организации; приказы об утверждении смет представительских расходов и сами сметы; приказы о направлении работников в командировки; командировочные удостоверения; авансовые отчёты; оправдательные первичные документы.

С точки зрения управления, в процессе контроля важной является проверка обоснованности размеров выдаваемых подотчётных сумм. Они могут регламентироваться внутрипроизводственными нормами, определяться каждый раз индивидуально уполномоченным лицом или, как в случае с базовыми расходами, устанавливаться общегосударственными нормативными актами.

Отдельно следует отметить необходимость контроля издания по организации приказа о размере суточных, т.к. при его отсутствии нет оснований для включения данного вида расходов в валовые расходы и, соответственно, учёта их при расчёте объекта обложения налогом на прибыль. Суточные являются единственным видом расходов работника по командировке, не подтверждаемых документально. Они не являются объектом обложения подоходным налогом, но лишь в рамках установленных норм и при соблюдении требований своевременного и полного отчёта по подотчётным суммам. Предельный размер суточных, не подлежащих налогообложению, и расходов на проживание, подтверждённых документально, устанавливается налоговым законодательством [11, п. 72.2.11]. Теоретически, руководство организации может

приказом или другим внутренним нормативным документом установить любой размер суточных, но при этом сумма превышения предельно допустимых норм будет включаться в облагаемый доход работника соответствующего периода и, в то же время, не включаться в валовые расходы в целях налогообложения. Такая ситуация требует контроля во избежание нарушений и злоупотреблений.

В отношении суточных также следует отметить, что при установлении законодательно их предельных величин не оговорено включение или нет в гостиничные счета питания. Но т. к. суточные предполагают покрытие дополнительных расходов командированного именно и в первую очередь на питание, то, очевидно, выделенные отдельной строкой в гостиничных счетах суммы за питание следует исключать из возмещаемых сумм.

Одним из способов управления дебиторской задолженностью подотчётных лиц является минимизация сумм, выдаваемых подотчёт. Так, например, организация может оплачивать гостиничные счета командированных с текущего счёта, на условиях предоплаты. По безналичному расчёту можно также приобретать проездные документы.

При расчётах с подотчётными лицами зачастую возникают сомнения по поводу правильности отнесения расходов подотчётных лиц на ту либо другую статью расходов. К примеру, работник находится в служебной командировке, и по распоряжению руководителя организации должен ежедневно информировать его в телефонном режиме о ходе выполнения задания. Для того чтобы такие отчёты носили официальный характер и могли быть подтверждены документально, использование личного телефона может оказаться нецелесообразным. Учитывая развитость мобильной сети и интернета, актуальным вопрос становится лишь при заграничных командировках, когда звонки по международной связи достаточно дороги. На вопрос, за счёт каких источников должны финансироваться затраты на телефонные переговоры, однозначного ответа нет. Расходы на телефонные переговоры командированного работника возмещаются ему в случае предоставления в бухгалтерию организации распечатки, приложенной к счёту предприятием связи или гостиницей. В распечатках должны быть

указаны телефонные номера, по которым звонил командированный работник. В пояснительной записке командированного работника расшифровывается принадлежность телефонных номеров и характер переговоров. Расходы на телефонные переговоры относятся, согласно пп. 7 и 18 П(С)БУ 16 «Расходы» [12], к расходам периода. На этом основании затраты на производственные телефонные переговоры могут быть компенсированы работнику. Но поскольку в перечне командировочных расходов такая компенсация действующим законодательством не предусмотрена, она должна, с одной стороны, осуществляться из прибыли, а с другой – включаться в совокупный облагаемый доход физического лица для исчисления подоходного налога [11, ст. 120] и отчислений во внебюджетные фонды [13, ст. 8]. Учитывая неразработанность нормативной базы в этом вопросе, можно порекомендовать относить затраты на телефонные переговоры командированного за счёт суточных, во избежание штрафных санкций со стороны налоговых органов.

Как для управленца, так и для бухгалтера в отношении командировок может возникать целый ряд других непростых вопросов: в каком размере оплачивать суточные, если в один день закончилась одна и начинается другая командировка; как правильно оформить командировку совместителя с основного места работы на месте работы по совместительству; как компенсировать командированному работнику расходы на личный транспорт; как быть, если работник заболел во время командировки; выплачивать ли суточные при разъездном характере работы и целый ряд других. На сегодня главным ориентиром при их решении является давняя инструкция Министерства финансов Украины [14], применяемая в ДНР на основании постановления Совета министров ДНР [15], однако в неё неоднократно вносились изменения уже после принятия Конституции ДНР, и эти изменения не могут учитывать специфику деятельности хозяйствующих субъектов в Республике. Вопрос разработки и принятия республиканского норматива назрел, и, учитывая государственную политику ДНР, при его подготовке, очевидно, следует ориентироваться на соответствующие нормативные документы, действующие в Российской Федерации [16, 17, 18 и др.].

С целью совершенствования расчётов с подотчётными лицами на предприятии (в организации) осуществляется их контроль, в процессе которого проводится также анализ дебиторской задолженности подотчётных лиц и эффективности расчётов с ними (рис. 1).



Рис. 1. Задачи контроля расчётов с подотчётными лицами и методы его осуществления

Контроль использования средств, выданных под отчёт, предусматривает проверку следующих фактов и анализ причин несоблюдения норм и требований:

- существовала ли настоящая потребность использовать наличные на оплату работ, услуг или приобретение материальных ценностей, т.к. с точки зрения управления дебиторской задолженностью подотчётных лиц целесообразна её минимизация и замена, когда это возможно, наличных расчётов безналичными;

- не приобретены ли активы по завышенным ценам;

- оприходованы и отражены ли в учёте приобретённые подотчётным лицом ценности. Особое внимание следует обратить на случаи задержки поставки ценностей после их оплаты, например, по причине дополнительного оформления документов, сложностей в доставке, негабаритного груза. При этом полномочия подотчётного лица не должны быть переданы другому работнику для завершения закупки;

- заключён ли с подотчётным лицом договор о материальной ответственности и чётко ли в нём прописаны его полномочия и ответственность. В противном случае интересы предприятия могут быть ущемлены;

- существовала ли настоящая потребность в командировании работника, связана ли цель и задачи командировки с хозяйственной деятельностью организации, не завышены ли сроки командировки и не превышена ли предельная её продолжительность в 30 дней;

- соответствуют ли выданные командированному работнику суммы нормам действующего законодательства, и есть ли соответствующий приказ или другой внутренний нормативный документ по организации, которым установлен размер суточных;

- своевременно и в полном ли объёме сданы неиспользованные средства в кассу.

Процесс контроля расчётов с подотчётными лицами включает следующие действия:

- проверку целесообразности, правомерности и правильности оформления командировок работникам. При этом целесообразно применять методы анализа и логической взаимосвязи производственной деятельности предприятия, выполняемой работы и компетенции подотчётного лица, целевого задания и сроков

командировки. Если выяснится, что командировка не связана с хозяйственной деятельностью, то для коммерческой структуры нет оснований включать сумму по авансовому отчёту в валовые расходы для целей налогообложения, а для бюджетной организации встаёт вопрос о нецелевом использовании финансирования. Если в командировку для выполнения поставленного задания направлены несколько работников, необходимо проверить соответствие отчётов каждого из них возложенным полномочиям;

– контроль соблюдения правил выдачи авансов подотчётным лицам, который осуществляется по методу нормативной проверки по датам выдачи из кассы, объёмам сумм и целевому назначению. В случае выдачи подотчётных сумм в иностранной валюте, необходима их фиксация также в рублёвом эквиваленте;

– контроль авансовых отчётов на соответствие формы, а также полноту и достоверность документов расходов, подлежащих возмещению подотчётным лицам, оформления документов и авансовых отчётов. При этом осуществляется визуальная проверка наличия всех реквизитов документов, подписей подотчётных лиц и работников бухгалтерии, а также отсутствия исправлений, в соответствии с действующим законодательством о документировании подобных операций;

– проверку правильности расчёта суммы возмещения подтверждённых авансовым отчётом расходов. При этом особое внимание необходимо обращать на соблюдение установленных законодательством норм суточных при командировании работника в пределах страны и за границу, при включении в документы оплаты жилья и стоимости питания. Следует также обращать внимание на уровень сервиса в документах, подтверждающих оплату жилья и транспортных услуг, особенно при заграничных командировках, т.к. возмещение услуг повышенной комфортности (проживание в номерах типа «люкс», проезд в вагонах первого класса, полёты бизнес классом) может быть ограничено как на законодательном уровне, так и внутренними нормативами организации. При заграничных командировках необходимо проверять наличие и даты документов, подтверждающих операции обмена валют, а также анализировать обоснованность таких операций. Отдельным вопросом является порядок компенсаций



работнику за использование личного транспорта в служебных целях, предусматривающий составление соглашения сторонами трудового договора с учётом законодательно устанавливаемых норм. Особенно актуальны данные вопросы для бюджетных организаций, а также для целей налогообложения;

– контроль своевременности подачи авансовых отчётов [19, с. 51]. Согласно действующему законодательству, подотчётные лица должны в трёхдневный срок после окончания срока командировки сдать в бухгалтерию авансовый отчёт. В случае нарушения этого срока вся сумма выданного подотчётному лицу аванса засчитывается как превышение лимита наличных в кассе, которое подлежит уплате в доход бюджета;

– контроль своевременности и полноты возврата подотчётным лицом в кассу неиспользованных подотчётных сумм, а также последующих выдач ему подотчёт сумм при наличии невозвращённой задолженности. В случае же перерасхода выданных подотчёт сумм формируется кредиторская задолженность предприятия (организации) перед работником, и тогда контролю подлежит её погашение;

– контроль правильности исчисления заработной платы работника за время пребывания в командировке. В соответствии с действующим законодательством, работникам, которые направлены в служебную командировку, оплата труда за выполненную работу осуществляется в соответствии с условиями, определёнными трудовым или коллективным договором, и размер такой оплаты труда не может быть ниже среднего заработка [20, ст. 121];

– контроль обоснованности бухгалтерских записей в журнале-ордере № 3 и ведомости 3.2 при отражении операций по выдаче авансов и возврату неиспользованных сумм.

На завершающем этапе контроля операций по расчётам с подотчётными лицами осуществляют арифметическую проверку остатков и оборотов в разрезе отдельных подотчётных лиц и в целом по счёту «Расчёты с подотчётными лицами», а также проверку состояния внутреннего контроля над своевременностью расчётов (контроль сроков сдачи авансовых отчётов и неиспользованных остатков авансов).

Таким образом, контроль расчётов с подотчётными лицами включает в себя: контроль над соответствием положением нормативных актов порядка, размеров и условий выдачи сумм под отчёт; выявление фактов нарушения порядка выдачи подотчётных сумм, нарушения порядка ведения синтетического учёта расчётов с подотчётными лицами; разработку мероприятий по самовыявлению и устранению недостатков в учёте и отчётности по расчётам с подотчётными лицами. В процессе контроля расчётов с подотчётными лицами широко используют такие методы анализа, как группировки, сравнения, относительных величин.

При проведении контроля расчётов с подотчётными лицами анализируют следующие документы: локальные нормативные акты (приказы и распоряжения) о направлении работника (работников) в командировку; командировочные удостоверения; служебные задания для направления в командировку и отчёты об их выполнении; документы, подтверждающие произведённые расходы (кассовые и товарные чеки, накладные, счета, акты закупки, проездные билеты, счета гостиниц и т.д.); авансовые отчёты; приказы по предприятию об утверждении списка лиц, которым разрешено получение наличных денежных средств из кассы; сметы представительских расходов и приказы об их утверждении; обороты по счёту «Расчёты с подотчётными лицами»; аналитический учёт по счёту «Расчёты с подотчётными лицами»; бухгалтерский баланс.

Все указанные контрольные действия актуальны при осуществлении как внутреннего, так и внешнего контроля. Причём организация действенной системы именно внутреннего контроля будет работать на упреждение и оградит хозяйствующий субъект от санкций при контроле внешнем. При осуществлении же внешнего контроля со стороны налоговых органов, собственников, финансовых служб, помимо решения фискальной задачи – штрафования и привлечения к другим видам ответственности в случае выявления нарушений и несоответствий – опосредованно решается и задача оптимизации деятельности самого предприятия (организации) посредством его стимулирования к более эффективному управлению дебиторской задолженностью и расчётами с подотчётными лицами.

Таким образом, контроль расчётов с подотчётными лицами предопределяет и обеспечивает: своевременное, полное, достоверное отражение на счетах бухгалтерского учёта фактических расходов; документально подтверждённую аргументированность использования подотчётных сумм и обоснованность включения в состав расходов; экономное и рациональное использование денежных средств на хозяйственно-операционные цели.

Контроль всех видов дебиторской задолженности работников организации производится на основе инвентаризации. Данную работу в обязательном порядке производят перед составлением годового отчёта. Однако инвентаризацию долгов раз в год проводить недостаточно, т.к. проблемы могут возникать в течение любого месяца в году. Следовательно, контрольные мероприятия должны проводиться регулярно. Целесообразно внести соответствующие нормы в приказ об учётной политике организации. Для списания безнадёжной задолженности необходимо подтверждение её статуса первичными документами, составление обоснования, оформление актом инвентаризационной комиссии и приказом руководителя. Таким образом, списание задолженности, помимо прямых потерь, влечёт дополнительные затраты и требует определённой организации. Особенно актуально соблюдение процедуры списания для бюджетных организаций.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, как организация, так и методика контроля расчётов с подотчётными лицами требуют совершенствования, среди путей которого следует отметить следующие: издание приказа о перечне подотчётных лиц; заключение с подотчётными лицами договоров о полной материальной ответственности, а при необходимости – трудовых соглашений; обязательность использования детализированного кассового чека (что, сколько, где и за какую цену было приобретено подотчётным лицом); разработку положения о командировках, в т.ч. заграничных; ведение журналов регистрации командированных работников; наличие штатной единицы бухгалтера по расчётам с дебиторами, в т.ч. с подотчётными лицами, автоматизацию данных расчётов и их анализ.

Расширение использования компьютерного учёта при оформлении первичных документов может стать одним из наиболее эффективных путей совершенствования как контроля, так и анализа расчётов с подотчётными лицами, в связи с чем необходима полная автоматизация их учёта. Это поможет бухгалтерии упростить как организацию работы с подотчётными работниками, так и устранить возможные ошибки в процессе перенесения данных из первичных документов в регистры аналитического и синтетического учёта. Вследствие указанного существенно уменьшится количество бумажной документации, что также поспособствует повышению эффективности как работы бухгалтерии, так и организации в целом. Лишь соблюдая все «подотчётные» нюансы предприятие (организация) сможет обезопасить себя от возможных проблем при налоговых проверках, а бюджетная организация – также при ревизиях.

Исходя из вышеизложенного, во избежание потерь и санкций, руководству организации целесообразно обеспечивать достоверный учёт и осуществлять системный контроль и анализ как дебиторской задолженности в целом, так и внутренней задолженности работников, что позволит либо не допускать её формирования, либо своевременно принимать необходимые меры по её сокращению или оптимизации. В целом, рациональная организация учёта, анализа и контроля дебиторской задолженности работников способствует увеличению её ликвидности. Вследствие этого уменьшается отвлечение ресурсов и улучшается финансовое состояние организации, что особо актуально в современных условиях хозяйствования в ДНР, поскольку оборот денежных средств играет огромную роль в жизни любого хозяйствующего субъекта, независимо от формы его собственности, рода занятий и организационной структуры.

#### *Список использованных источников*

1. Павлюк Т.С. Основные направления совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью / Т.С. Павлюк // Научный вестник НЛТУ. – 2011. – Вып. 21.8. – С. 272-278.
2. Скорикова В. Дебиторская задолженность работников: учёт в ПО «Бухгалтерия «АЛТЫН» / В. Скорикова [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: <https://vitaminka.kz/article/show/5265–debtorskaya–zadolzhennost–rabotnikov–uchet–v–po–buxgalteriya–altyn>.

3. Верига А.В. Бухгалтерский финансовый учёт / А.В. Верига. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2019. – 619 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bibliotekad.ucoz.ua/>.

4. О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности: Закон Донецкой Народной Республики; принят Народным Советом ДНР 27.02.2015 (Постановление №1–72П–НС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon–dnr–o–buh–i–fin–uchete/>.

5. План счетов бухгалтерского учёта активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций: утверждён приказом МФУ от 30.11.1999 № 291, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=z0892–99>.

6. Дебиторская задолженность: положение (стандарт) бухгалтерского учёта 10, утверждённый приказом МФУ от 08.10.1999 № 237, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725–99>.

7. Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finotchet.ru/library/160/12/19/>.

8. Об образовании Республиканского казначейства Донецкой Народной Республики и реорганизации Министерства финансов Донецкой Народной Республики: Указ Главы ДНР от 25.04.2019 № 119 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://denis-pushilin.ru/doc/ukazy/Ukaz\\_N119\\_25042019.pdf](https://denis-pushilin.ru/doc/ukazy/Ukaz_N119_25042019.pdf).

9. Ерёмина Н.В. Актуальные вопросы учёта расчётов с подотчётными лицами / Н.В. Ерёмина // Инновационная наука. – 2015. – № 5. – С. 87-89.

10. Курилова О.А. Расчёты с подотчётными лицами (типичные ошибки) / О.А. Курилова // Московский бухгалтер. – 2015. – № 1. – С. 8-10.

11. О налоговой системе: Закон Донецкой Народной Республики; принят Народным Советом ДНР 25.12.2015

(Постановление № 99–ІНС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-o-nalogovoj-sisteme-donetskoj-narodnoj-respubliki/>.

12. Положения (стандарты) бухгалтерского учёта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gb-dnr.com/entsiklopediya-biznesa/1718/>.

13. Временный порядок о сборе и учёте единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование на территории Донецкой Народной Республики, с изменениями и дополнениями, утверждён Президиумом Совета Министров ДНР 18.04.2015 (Постановление № 6-7) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gb-dnr.com/normativno-pravovye-akty/234/38566/>.

14. Инструкция о служебных командировках в пределах Украины и за границу: утверждена приказом МФУ от 13.03.1998 № 59, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0218-98>.

15. О применении Законов на территории Донецкой Народной Республики в переходный период: утверждено постановлением Совета министров ДНР от 02.06.2014 № 9-1, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnpa-dnr.ru/npa/0003-9-1-2014-06-02/>.

16. Положение об особенностях направления работников в служебные командировки: утверждено постановлением Правительства РФ от 13.10.2008 № 749 (в редакции от 29.07.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_80737/856de09213dec309d439af5754055dbc4acab98d/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_80737/856de09213dec309d439af5754055dbc4acab98d/).

17. О размерах возмещения расходов, связанных со служебными командировками на территории Российской Федерации, работникам, заключившим трудовой договор о работе в федеральных государственных органах, работникам государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, федеральных государственных учреждений: утверждено постановлением Правительства РФ от 02.10.2002 № 729 (в редакции от 07.03.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_38935/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38935/).

18. О порядке и условиях командирования федеральных государственных гражданских служащих: Указ Президента РФ от 18.07.2005 № 813 (в редакции от 17.03.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_54480/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54480/).

19. Кадацкая А.М. Проблемы учёта расчётов с подотчётными лицами / А.М. Кадацкая // Вестник СНАУ Серия «Финансы и кредит». – 2011. – № 1. – С. 51-54.

20. Кодекс законов о труде Украины от 12.10.1971 № 332-VIII, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

**УДК 06.047:331.2**

## **АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КАК ИНСТРУМЕНТА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЁТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

**Мехедова Т.Н.,**

*канд. гос. упр., доцент,*

*доцент кафедры учёта и аудита*

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

**Макаркина С.В.,**

*магистр кафедры учёта и аудита*

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

*В статье исследуются особенности внутреннего финансового аудита в бюджетных учреждениях. Проанализировано понятие «внутренний аудит» в экономической литературе. Предложены организационно-методические мероприятия по проведению внутренних финансовых проверок в бюджетных учреждениях, в частности Программа внутреннего аудита расчётов по оплате труда в бюджетных учреждениях.*

**Ключевые слова:** *внутренний аудит, внутренний контроль, бюджетные учреждения, оплата труда, эффективность.*

*The article explores the features of internal financial audit in budgetary institutions. The concept of «internal audit» in the economic literature is analyzed. Organizational and methodological measures are*

*proposed for conducting internal financial audits in budgetary institutions, in particular, an internal control program for payroll settlements in budgetary institutions.*

**Keywords:** *income, expenses, financial result, profit, accounting policy, classification.*

*Постановка задачи.* Учёт и контроль расчётов по оплате труда на любом предприятии, в учреждении, организации занимает ведущее место в системе бухгалтерского учёта. Процесс оплаты труда в бюджетных организациях имеет значительные особенности. В бюджетных учреждениях финансирование выплат на оплату труда, согласно действующему законодательству, осуществляется по отдельным статьям, которые являются защищёнными. Следовательно, большое значение имеет не только правильный учёт, но и действенный контроль расчётов по оплате труда.

Следует отметить, что в настоящее время не все бюджетные учреждения осуществляют внутренний финансовый контроль и формируют для его осуществления отдельные структурные подразделения. Вместе с тем, именно внутренний контроль (аудит) необходим для обеспечения достижений наилучших результатов финансового менеджмента в бюджетной сфере, особенно при учёте и контроле внебюджетной деятельности [1, с. 374].

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросы, связанные с организацией эффективного финансового контроля над использованием бюджетных средств, рассматривали в своих трудах такие отечественные и зарубежные учёные, как Е.Ю. Дьяченко, К.К. Арабян, Е.В. Мных, Н.В. Васина, В.В. Немченко, Т.Е. Гварлиани [1-6] и др. Однако проводимые в Донецкой Народной Республике преобразования в бюджетной сфере требуют уточнения понятий внешнего и внутреннего финансового аудита, определения на законодательном уровне их форм, методов и объектов и др.

*Актуальность.* Специфика учёта расчётов по оплате труда бюджетных учреждений по всем видам начислений и удержаний заключается в подготовке всей необходимой документации для начислений заработной платы, использовании большого количества нормативных актов, регулирующих выполнение операций по учёту, в правильности осуществления самих расчётов, в оформлении первичных документов, служащих основанием для расчётов по



оплате труда. Всё это говорит об актуальности исследования внутреннего контроля и аудита расчётов по оплате труда бюджетных учреждений.

*Целью статьи* является исследование организационных и методических аспектов внедрения внутреннего аудита расчётов по оплате труда в деятельность бюджетных учреждений.

*Изложение основного материала исследования.* Бюджетные учреждения – это организации, созданные государственными органами, а также органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических и иных функций некоммерческого характера.

Особенностью бюджетных организаций является то, что их деятельность полностью или частично финансируется за счёт средств бюджета на основании сметы доходов и расходов.

Бюджетный процесс и, особенно, процесс формирования доходов бюджетных учреждений, является сложным и многоэтапным, что объясняется необходимостью осуществления контроля над формированием показателей доходности учреждений с целью обеспечения экономного и эффективного расходования бюджетных средств.

Дефицит финансового обеспечения бюджетных учреждений и дальнейшее усиление конкуренции в этой сфере (особенно в таких отраслях, как высшее образование и здравоохранение) приводит к необходимости планирования, осуществления контроля доходов и расходов учреждения и руководству результатами их исполнения.

Организация контроля исполнения сметы бюджетного учреждения – это совокупность мероприятий, направленных на проверку целесообразности каждой статьи сметы, соблюдение установленных пределов ассигнований и выяснение причин их отклонения (при наличии) с целью подтверждения эффективности использования бюджетных средств.

Необходимость организации внутреннего контроля в бюджетных учреждениях в современных условиях обуславливается тем, что возрастает предоставление разных видов платных услуг и работ бюджетными учреждениями в зависимости от профиля своей деятельности.

Инструментом внутреннего контроля всех направлений жизнедеятельности и функционирования организации для

бюджетных учреждений, которые финансируются непосредственно из Республиканского или местного бюджета, а также могут получать средства из других специальных фондов, является внутренний аудит.

Следует отметить, что термины «внутренний аудит» и «внутренний контроль» часто употребляются как синонимы. Хотя на самом деле между ними есть существенная разница, которая прослеживается уже на уровне определений.

Понятие «внутренний аудит» разных авторов учебной и методической литературы представлено в табл. 1.

Таблица 1

Определение понятия «внутренний аудит» в экономической литературе

Автор	Понятие
Арабян К.К. [2]	Внутренний аудит является элементом системы внутреннего контроля, который создаётся руководством организации для анализа учётной информации и предоставления рекомендаций по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности учреждения, предотвращению ошибок и устранению финансовых рисков
Мних Е.В. [3]	Внутренний аудит в государственном секторе экономики – деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий (обеспечение уверенности в пределах разумного в достижении органами государственного и коммунального сектора цели и функционировании системы управления способом, максимально снижающим риск мошенничества, расточительства, допущения ошибок или нерентабельности) и консультаций
Немченко В.В. [5]	Внутренний аудит проводится внутри организации по требованию и по инициативе руководителя или от его имени. Внутренний аудитор является штатным сотрудником предприятия, который во время проведения проверки руководствуется внутренними уставными документами
Международные стандарты контроля качества, аудита, осмотра, другого представления уверенности и сопутствующих услуг [7]	Внутренний аудит – это деятельность оценивания, которая организована в пределах субъекта хозяйствования и которую выполняет определённый отдел. Функции внутреннего аудита охватывают проверку, оценивание и мониторинг адекватности и эффективности функционирования систем бухгалтерского учёта и внутреннего контроля

Как видно из таблицы, общей особенностью определения понятия внутреннего аудита является то, что целью осуществления указанного процесса является принятие или корректировка управленческих решений с целью эффективной деятельности субъекта хозяйствования.

Внутренний контроль и внутренний аудит тесно взаимосвязаны между собой. В бюджетных организациях внутренний финансовый контроль осуществляется на всех этапах принятия и выполнения управленческих решений. Внутренний аудит оценивает эффективность внутреннего контроля и позволяет разработать рекомендации по её повышению [4, с. 163].

Внутренний аудит может проводиться или путём создания самостоятельного структурного подразделения, подчинённого непосредственно руководству органа государственного сектора, или ответственным должностным лицом, или подразделением внутреннего аудита вышестоящей организации, или с привлечением сторонней организации.

Целями внутреннего аудита являются:

- анализ и оценка надёжности внутреннего контроля;
- подтверждение достоверности учётной информации;
- подготовка предложений по повышению результативности использования бюджетных средств;
- подготовка рекомендаций по повышению эффективности ведения учёта и составления отчётности.

Для эффективного выполнения функций, возложенных на отдел внутреннего аудита, необходимо:

- разработать Положение о подразделении внутреннего аудита;
- определить должностные обязанности сотрудников подразделения внутреннего аудита;
- разработать порядок планирования и проведения аудиторских проверок, формирования отчётов по их результатам;
- определить нормативно-правовую и методическую базу: методики, стандарты, положения и иные нормативные документы, регламентирующие выполнение аудиторских проверок по отдельным процедурам внутреннего аудита.

При осуществлении внутреннего аудита составляется годовой план деятельности, а также программа проверки. План содержит перечень аудиторских проверок и других мероприятий, входящих в компетенцию отдела внутреннего аудита, таких как разработка

нормативной документации, взаимодействие с внешними контролирующими органами и проч.

По каждой аудиторской проверке должна быть указана проверяемая бюджетная процедура, срок проведения проверки, объекты аудита, исполнители, ответственные за данную процедуру [6, с. 1026].

Перед составлением плана субъект внутреннего аудита должен провести предварительный анализ данных об объектах аудита. Осуществление процедур внутреннего финансового аудита включает в себя ряд элементов, представленных на рис. 1.

Результаты внутреннего аудита оформляются соответствующим документом – актом аудиторской проверки, который подписывается руководителем аудиторского подразделения. На основании данного документа составляется отчёт о результатах аудиторской проверки, в котором указывается информация, подтверждающая выводы об эффективности внутреннего финансового контроля, достоверности бюджетной отчётности.

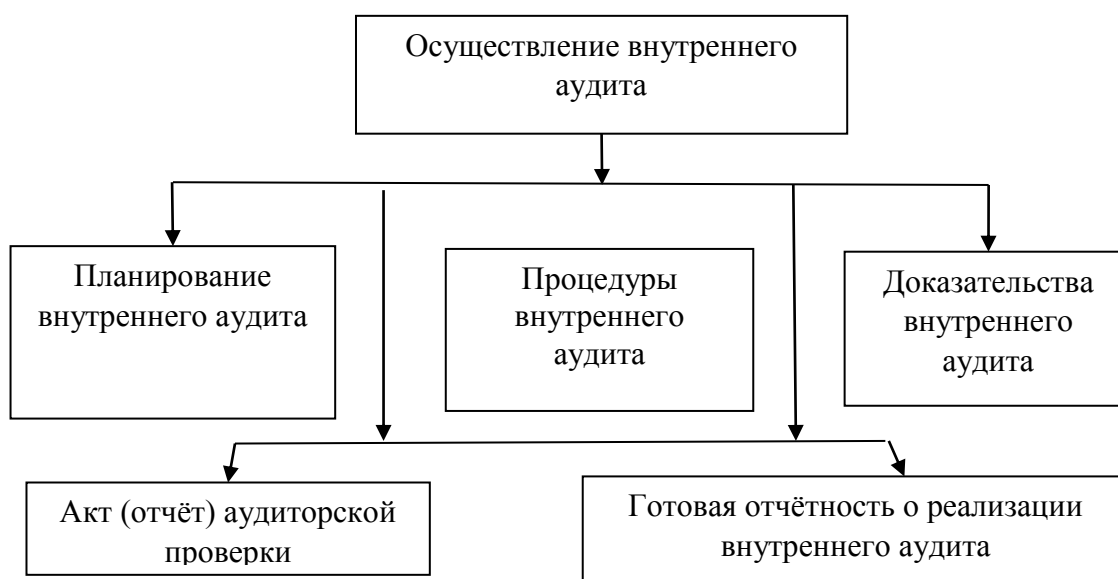


Рис. 1. Элементы осуществления внутреннего аудита

Важную роль в системе контроля учреждения играет организация и методика внутреннего аудита расчётов по оплате труда бюджетных учреждений, так как учёт оплаты труда и заработной платы является одним из наиболее ответственных участков работы, который связан с большими затратами рабочего времени, требует точных и оперативных данных. Специфика учёта расчётов по оплате труда бюджетных учреждений по всем видам

начислений и удержаний заключается в подготовке всей необходимой документации для начислений заработной платы, использование большого количества нормативных актов, регулирующих выполнение операций по учёту, в правильности осуществления самих расчётов, в оформлении первичных документов, служащих основанием для расчётов по оплате труда.

В табл. 2 приведена программа внутреннего аудита расходов на оплату труда, производимых за счёт бюджетных и внебюджетных средств.

Таблица 2

Программа внутреннего аудита расчётов по оплате труда в бюджетных учреждениях

Перечень контрольных процедур	Источник информации для проверки	Способ проведения контрольных процедур
1	2	3
Проверка наличия и правильности составления штатного расписания	Штатное расписание, тарификационные списки, приказы	Сплошной
Проверка наличия и правильности оформления тарификационного списка	Тарификационный список, приказы, личные дела сотрудников	Сплошной
Проверка соответствия фактически установленных должностных окладов, надбавок и доплат утверждённому штатному расписанию	Штатное расписание, приказы	Сплошной
Проверка наличия первичных документов по учёту заработной платы и правильности их оформления	Табеля учёта рабочего времени, приказы	Сплошной
Проверка расчётов по начислению должностных окладов, почасовых выплат и премий, производимых за счёт бюджетных и внебюджетных средств	Расчётные ведомости, первичные документы	Выборочный
Проверка по выплатам, производимым из расчёта средней заработной платы	Листки нетрудоспособности с приложением расчётов, расчётные ведомости с приложением расчётов отпусков	Выборочный
Проверка правильности удержания подоходного налога из заработной платы	Расчётные ведомости	Выборочный

Окончание табл. 2

Перечень контрольных процедур	Источник информации для проверки	Способ проведения контрольных процедур
1	2	3
Проверка правильности начисления единого социального взноса на ФОТ	Расчётные ведомости, мемориальный ордер № 5 «Свод расчётных ведомостей по заработной плате и стипендиям»	Выборочный
Проверка обоснованности прочих удержаний из заработной платы (алименты, исполнительные удержания, профсоюзные взносы, недостачи и т.п.)	Расчётные ведомости, исполнительные листы, приказы, заявления сотрудников	Выборочный
Проверка своевременности выплат заработной платы	Расчётные ведомости	Сплошной
Проверка синтетического учёта расчётов по заработной плате	Мемориальный ордер № 5 «Свод расчётных ведомостей по заработной плате и стипендиям», Главная книга	Сплошной
Сверка данных учётных регистров по учёту заработной платы с показателями отчётов и баланса	Мемориальный ордер № 5 «Свод расчётных ведомостей по заработной плате и стипендиям»; Главная книга, баланс учреждения; Налоговая декларация по подоходному налогу с выплаченных доходов; Отчёт о суммах начисленной заработной платы, включая, помощи, компенсации, суммы отчислений в органы доходов и сборов; Отчёт по труду	Выборочный

Результаты процедур внутреннего аудита должны документально оформляться. С этой целью должны быть заранее определены формы рабочих документов.

По результатам аудиторской проверки расчётов по оплате труда аудитор должен выявить имеющиеся нарушения и предложить механизм исправления ошибок, что поможет избежать финансовых санкций при дальнейших проверках контролирующими органами.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, с целью эффективного учёта и использования бюджетных и

внебюджетных средств в бюджетных учреждениях необходимо создавать собственную службу внутреннего аудита.

Системный внутренний аудит позволит предотвращать ошибки, мошенничество, вскрывать фальсификацию финансовой отчётности и минимизировать риски получения штрафных санкций.

*Список использованных источников*

1. Дьяченко Е.Ю. Особенности финансового контроля в бюджетных образовательных организациях высшего образования / Е.Ю. Дьяченко // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 10. – С. 373-377.

2. Арабян К.К. Теория аудита и организация аудиторской проверки: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит», «Финансы и кредит» / К.К. Арабян. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2016. – 335 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25758889>.

3. Фінансовий аудит: інформаційно-аналітичне забезпечення: монографія / Є.В. Мних, С.В. Бардаш, К.О. Назарова, О.Л. Шерстюк, В.П. Белякова, В.П. Міняйло]; за ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 416 с.

4. Васина Н.В. Проблемы нормативного регулирования и методическое обеспечение внутреннего финансового контроля и внутреннего аудита в учреждениях государственного сектора / Н.В. Васина, А.Н. Данилов, Н.Г. Иванова // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2017. – С. 160-167.

5. Немченко В.В. Аудит (Основы государственного, независимого профессионального та внутреннего аудита): учебник / В.В. Немченко и др.; под науч. ред. В.В. Немченко, О.Ю. Редько; Национальный центр учёта и аудита Нац. акад. статистики, учёта и аудита; Одесская нац. акад. пищ. технологий; Одесский гос. экон. ун-т. – Киев: Центр учебной литературы, 2012. – 535 с.

6. Гварлиани Т.Е. Организационные аспекты внедрения внутреннего финансового контроля (аудита) в бюджетных учреждениях высшего профессионального образования / Т.Е. Гварлиани, С.А. Томских, М.С. Оборин // Международный бухгалтерский учёт. – 2017. – Т. 20. – № 17. – С. 1024-1038.

7. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита (Стандарты) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://na.theiia.org/translations/PublicDocuments/IPPF-Standards-2017-Russian.pdf>.

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

УДК 336.645

### ФИНАНСЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

**Ангелина И.А.,**

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

**Салита С.В.,**

*д-р экон. наук, доцент, заведующая кафедрой финансов  
ГОУ ВПО «Луганский национальный университет имени Владимира Даля»*

*Целеполагание статьи направлено на освещение современных тенденций развития финансов как результата трансформации экономики с учетом её особенностей в условиях информационного общества. В процессе исследования был проведен анализ современного состояния цифровизации экономики путём раскрытия особенностей данного процесса и предпосылок развития. Обобщены и систематизированы современные виды цифровой трансформации экономики, которые способствуют возникновению новых тенденций (трендов) финансов. На основании исследования и обобщения современных трендов развития финансов выделены возможные проблемные аспекты (барьеры) трансформации цифровой экономики.*

**Ключевые слова:** финансы; цифровая экономика; информационно-коммуникационные технологии; предпосылки; тенденции развития финансов; барьеры цифровизации.

*The goal-setting of this article is aimed at highlighting current trends in the development of finance as a result of the digital transformation of the economy, taking into account its characteristics in the information society. In the process of the study, an analysis was made of the current state of digitalization of the economy by revealing the features of this process and the prerequisites for development. Generalized and systematized modern types of digital transformation of the economy, which contribute to the emergence of new financial trends (trends). Based on the study and synthesis of modern trends in the development of finance, possible problematic aspects (barriers) of the transformation of the digital economy are highlighted.*

**Keywords:** finance; digital economy; information and communication technologies; prerequisites; finance development trends; digitalization barriers.



*Постановка задачи.* Цифровая революция в современном пространстве информационного общества предполагает в течение 2017-2030 гг. создание необходимых условий для развития цифровой экономики, которая является главным стратегическим вектором в обеспечении устойчивого социально-экономического развития, повышения конкурентоспособности и безопасности государства, качества жизни граждан как Российской Федерации [1, с. 1], так и Донецкой Народной Республики [2, с. 251]. Цифровая экономика, являясь совокупностью социально-экономических отношений, которые формируются в процессе создания и применения цифровых информационно-коммуникационных технологий, требует адаптации финансовой системы и финансового рынка путём непрерывного трансформирования финансов как на государственном (республиканском, региональном, муниципальном) уровне централизации, так и на частном (децентрализованном).

*Актуальность.* В 2018 году глобальные инвестиции в финансовые технологии увеличились в 2 раза и достигли 112 млн долл. [18]. Данное явление указывает на рост внедрения и применения информационно-коммуникационных технологий в финансовой системе, которые непрерывно трансформируют финансовую инфраструктуру, системы расчётов и платежей, управление инвестициями и т.д. Например, облачные сервисы, bigdata, искусственный интеллект широко применяются при проведении межбанковских расчётов и платежей, верификации счетов в финансировании, реализации и контроле исполнения контрактов.

Вместе с тем, следует учитывать особенности цифровизации экономики и сложность определения её масштабов, что подтверждает парадокс финансирования национальной программы РФ «Цифровая экономика»: уровень исполнения расходов федерального бюджета на программу на начало 4 квартала 2019 года составил только 12,3%, что составляет 13,3 млрд руб. из выделенных 108 млрд руб. (последнее место по данному показателю среди прочих национальных программ РФ) [3]. Однако в этом же отчётном периоде следует отметить

положительную динамику цифровой трансформации экономики: рост на две позиции в 2019 году рейтинга мировой цифровой конкурентоспособности РФ (с позиции 40 на 38) [4, с. 136] и сохранение 46 позиции в 2019 году по сравнению с 2018 годом в рейтинге стран по уровню инновационного развития [5]. Кроме того, подтверждает положительную динамику деятельность внебюджетных источников финансирования. Например, группы компаний «Лига Цифровой Экономики», доход в 2019 году которой составил 13,3 млрд рублей (включая НДС), в частности: госсектор – 35%, финансы – 24%, энергетика – 19,5%, телеком – 14%, ритейл – 4,5%, добывающая промышленность – 1,8% и транспортный сектор – 1,2% [6].

Таким образом, кассовое исполнение расходов бюджета в части национальной программы имеет разрыв с результатами её исполнения. В конце 2019 года глава Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ К. Носков данное явление объяснил экономией бюджетных средств на 90 млрд руб. в связи с проведением аукционов, благодаря которым плановый срок по национальной программе подключения к Интернету необходимо перенести с 2024 года на 2021, а также прокомментировал специфику программы: исполнение большинства проектов не предусматривает выплату аванса, а оплату услуги (например, подключение социально-значимых объектов) в результате процесса, т.е. по факту ее получения [7]. Пресс-секретарь указанного министерства Е. Новиков отметил сложную систему управления и необходимость в корректировке национальной программы [3].

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию особенностей, предпосылок и тенденций развития цифровой экономики посвящены работы Бухта Р., Паньшина Б., Пахомовой Н.В., Рихтера К.К., Хикса Р. [8-10] и др. Особое значение представляют статистические исследования индикаторов цифровой экономики: в работе использованы данные по РФ Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (в лице Абдрахмановой Г.И.,

Вишневого К.О., Гохберг Л.М. и др.) [11; 12], по Донецкой Народной Республике – статистические данные Государственного учреждения «Институт экономических исследований» (под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы и др.) [2]. Вместе с тем, необходимо отметить популяризацию исследовательского интереса к определению трендов финансов как объекту трансформации в связи с цифровизацией экономики (Рябова И., Филиппов Д.И., Молчанова Н.П. и др.) [13-15].

В связи с проведенным анализом современного состояния исследуемой проблемы, можно утверждать, что возникает необходимость в исследовании и систематизации особенностей, предпосылок и барьеров развития цифровой экономики, трансформация которой эксплицитно обуславливает возникновение новых трендов финансов (в том числе финансовых отношений, финансовых систем, финансового рынка).

*Целью исследования* является освещение современных тенденций развития финансов как результата трансформации экономики под воздействием цифровизации в условиях информационного общества.

*Изложение основного материала исследования.* В последние десятилетия мировая экономика и общество в целом характеризуются обоснованными качественными изменениями (инновациями) в области генерирования, обработки, хранения и передачи данных в цифровой форме. Цифровая революция обусловила переход от автоматизации процессов и задач деятельности человека к цифровизации: возникли новые формы организации труда, электронная система ведения бухгалтерского и управленческого, налогового учёта, банковских операций и др., а также управления как бизнес-процессами организаций, так и государством.

Согласно Программе «Цифровая экономика РФ» цифровая экономика (далее – ЦЭ) – это хозяйственная деятельность, в которой главным фактором производства являются цифровые данные, способствующая созданию информационного пространства, удовлетворяющая потребности граждан и общества

в обеспечении качественными и достоверными знаниями, и развитию информационной инфраструктуры РФ, созданию и применению российских информационно-телекоммуникационных технологий (далее – ИКТ), а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы [1, с. 5].

ЦЭ имеет три уровня сферы деятельности: рынки и отрасли экономики (где осуществляется взаимодействие поставщиков и потребителей товаров, работ и услуг); платформы и технологии (где формируются компетенции для субъектов рынков и отраслей); среда, которая создаёт условия для развития рынков и отраслей, платформ и технологий (нормативно-правовое обеспечение, информационная структура, безопасность, кадры) [1, с. 2].

Автор разделяет мнение Рихтера К.К., Пахомовой Н.В., Бухта Р., Хикса Р. и других учёных, которые утверждают, что ЦЭ является синергийной, так как распространяется неравномерно и темпы роста быстрее, чем трансформируемая экономики, однако её масштабы (объём) и стоимость ИКТ сложно идентифицировать. Кроме того, ЦЭ объективно функционирует во всех сферах деятельности экономики как на макроуровне, так и на микро, обуславливая тем самым раскрытие инновационного потенциала, гипервысокие связанность, скорость и конкурентоспособность, а также новые риски [8; 10].

Для раскрытия сущности ЦЭ необходимо осветить предпосылки формирования и развития ЦЭ. Панышин Б. предполагает, что основными предпосылками дальнейшего развития ЦЭ являются следующие факторы:

- внедрение и реализация проекта «электронного правительства»;

- информатизация и цифровизация транспортных услуг, ЖКХ, построение «умного дома» и т.п., что сформирует «цифровой город»;

- массовый рост спроса на инновационные технологии нового поколения (применение 3D-принтера, фармацевтические препараты в сфере омолаживания, лечения тяжелых болезней, в

финансовом сегменте: шеринговая и гиг-экономика, блокчейн, скоринг, майнинг и т.п.);

- рост занятости населения, использование профессиональных сетей;

- развитие электронной торговли, платежей на основании использования платформ ЦЭ с целью сокращения издержек в производстве и управлении, устранения посредников и получения прибавочной стоимости [9, с. 18].

Необходимо отметить, что в национальной программе РФ предусмотрена адаптация отечественной экономики к процессам цифровой трансформации путём концентрации усилий и эффективного взаимодействия (в том числе трансграничного сотрудничества) бизнеса, научно-образовательного сообщества, государства и граждан с целью содействия созданию экосистемы ЦЭ [1, с. 2].

Как известно, цифровая экономика, являясь системой социально-экономических отношений, объективно воздействует как на финансы (финансовые отношения) субъектов хозяйствования, так и на общественные финансы (в частности: на финансовую систему, финансовый рынок услуг и финансовый сегмент государства в целом). Например, в РФ доминирующим сектором цифровизации является банковский.

Банк России, ВТБ, АльфаБанк и другие крупные финансово-кредитные и коммерческие организации стали учредителями ассоциации развития финансовых технологий «ФинТех». Кроме того, необходимо отметить функционирование при Банке РФ «Департамента финансовых технологий, проектов и организации процессов», а также реализация проекта «FinNet» (программы Национальной технологической инициативы (НТИ)), направленного на разработку технологий дискретного хранения и удалённой обработки больших массивов данных [15, с. 10].

В свою очередь, цифровая трансформация экономики эксплицитно обуславливает возникновение новых трендов финансов, которые обобщены и систематизированы автором в табл. 1.

Таблица 1

Современные тенденции развития финансов как результата цифровой трансформации экономики  
(разработано авторами на основании [6; 13; 14; 15; 16; 18; 19; 20])

Цифровая трансформация экономики 1	Тренды развития и влияние на финансы 2
<p><i>Цифровизация безналичных расчётов: платежных операций, розничных банковских услуг, коммерческих банковских услуг, страхования, управление частным капиталом и пр.</i> В 2018 г. каждый десятый гражданин Великобритании (5,4 млн человек) предпочитает безналичный расчёт (по данным UK Finance); в 2018 г. в Швеции на 80% сократилась оплата наличными (по сравнению с 2008 г.) [13].</p> <p><i>Платформенная цифровая экономика, которая обеспечивает связи между поставщиками и потребителями путём предложения взаимовыгодных и экономических решений и проводя финансовые транзакции без банковских услуг.</i> В 2018 г. китайская компания в сфере финансовых услуг «Ant Financial» (сервис Alipay) без филиалов имеет более 1 млрд пользователей (в 2008 г. компания называлась «Citigroup» и имела 200 млн клиентов) [13].</p> <p><i>Гиг-экономика (фриланса) и шеринговая (совместного потребления) изменили формы организации труда и повысили занятость.</i> В 2018 г. в США 90% рабочих мест, которые появились с 2008 г., сформированы в гиг-экономике [13].</p> <p><i>Big data (большие данные):</i> за 2017 г. создано информации больше, чем за 5000 лет (около 5 млрд человек, используя более 40 млрд цифровых устройств, генерируют ежедневно 2,5 квинтиллиона байтов данных [13])</p>	<p>Цифровые «электронные кошельки» на смартфонах и картах обусловили изменение поведения потребителей финансовых услуг, которые могут оперативно, дешево, комфортно и безопасно оплачивать товары и услуги путём накопления, использования (хранения и перечисления) электронных денег. Это обусловило развитие платформенной экономики, шеринговой и гиг-экономики, создавая массив данных Big data.</p> <p>Трендом финансового сектора должна стать поддержка и развитие цифровизации платформенной экономики путём интеграции в электронную коммерцию и разработки, и внедрения эффективных, оперативных, безопасных, дешёвых и трансграничных способов безналичной оплаты.</p> <p>Традиционные модели кредитования не могут учитывать нерегулярный доход гиг-работников. Однако деятельность в платформенной экономике (например, используя платформы Uber и Deliveroo) будет способствовать кредитному скорингу, что обеспечит доступ неучтенным предпринимателям к банковскому кредиту. Финансовым компаниям при государственной поддержке методов цифровой идентификации пользователей и облачных технологий следует разработать платёжные системы на основании регламентированной национальной стратегии в целях содействия развитию и регулированию цифровой платёжной инфраструктуры</p>

Продолжение табл. 1

Цифровая трансформация экономики	Тренды развития и влияние на финансы
1	2
<p><i>Искусственный интеллект в финансовом секторе обеспечивает снижение стоимости, повышение надёжности и эффективности банковских услуг.</i></p> <p>Согласно данным прогноза Boston Consulting Group, которая исследовала финансовый рынок Китая, искусственный интеллект в течение 10 лет обусловит повышение производительности финансовой системы на 38%, сократив на 27% рабочие часы [13]</p>	<p>Положительные тенденции влияния от использования машинного обучения и искусственного интеллекта на финансовые услуги (уменьшение мошенничества, снижение стоимости и персонализация услуг) возможно при решении социально-экономических, правовых и этических проблемных аспектов. Финансовым компаниям при государственной поддержке необходимо нивелировать «искусственную глупость» (artificial stupidity), то есть ошибки в условиях неполных данных, способы установления ответственности за их потерю и возможности восстановления. Кроме того, необходимо обеспечить безопасность системы искусственного интеллекта от манипулирования и механизмы сохранения над ней контроля и т.п.</p>
<p><i>Интеграция развивающихся стран в мировой экономике.</i></p> <p>Доля рынков указанных стран увеличилась на 23,5%. Однако экономика многих стран закрыта для иностранных инвестиций [13]</p>	<p>В связи с ростом доли развивающихся рынков в глобальных финансовых активах увеличивается риск фрагментации потоков капитала. Кроме того, трансграничные потоки могут увеличиться из-за усиления влияния Китая и других развивающихся рынков. В данной ситуации необходимы международные стандарты, обеспечивающие эффективное и безопасное движение капитала</p>
<p><i>Трансформация и децентрализация бизнес-моделей на финансовом рынке и традиционной финансовой инфраструктуры.</i> На рынке финансовых услуг растёт активность не только банков, но и крупных финансовых технологических компаний и стартапы небольших игроков вне банковского финансового сектора, что повышает уровень конкуренции и одновременно создаёт в новых формах риски устойчивости всех мировых финансов [13].</p> <p>Согласно данным Всемирного обзора финансового технологического сегмента, стартапы самостоятельных инновационных компаний в течение 5 лет могут отнять 25% бизнеса субъектов сектора финансовых услуг с традиционными бизнес-моделями [20]</p>	<p>Содействие инновационным технологиям финансовых технологических компаний обуславливает децентрализацию финансовой системы и увеличение конкуренции. Вместе с тем, это наносит ущерб финансовому состоянию и финансовой устойчивости компаний с традиционными бизнес-моделями, которые создают стоимость в финансовом секторе в менее прибыльных, но социально-экономически значимых направлениях деятельности.</p> <p>Кроме того, децентрализация финансовой системы способствует возникновению рисков: – концентрация собственности (владение активами, контроль над исходным кодом, майнинг и развитие кода сосредоточены в относительно узком кругу лиц);</p>

Продолжение табл.1

Цифровая трансформация экономики	Тренды развития и влияние на финансы
1	2
	<p>– увеличение процикличности (например, пиринговые онлайн-платформы могут демонстрировать более масштабные и резкие перепады в предложении кредита, чем банки;</p> <p>– ответственность за хранение, доступ и верификацию данных, а также принятие решений (например, за проведение транзакции) и риски переходят на широкую группу пользователей и провайдеров финансовых услуг. В связи с чем, может возникнуть проблема восстановления данных: при децентрализации личность и местоположение участников рынка неизвестны;</p> <p>рост верификации мошеннических транзакций в системах распределённых реестров [18]</p>
<p><i>Увеличение киберрисков:</i> в 2017 году, согласно данным Boston Consulting Group, в мировом финансовом сегменте киберпреступления нанесли ущерб стоимостью в 600 млрд долл. [13]</p>	<p>С целью повышения кибербезопасности необходимо разработать методы восстановления данных и покрытия ущерба (например, сформировать рынок киберстрахования на примере деятельности Sheltered Harbor (США), согласно которому в 2020 г. рынок киберстрахования увеличится до 8,2 млрд долл.) [20, с. 23]</p>
<p><i>Цифровизированное регулирование:</i> развитие регуляторных технологий (регтех – regtech) позволяет участникам финансового рынка оперативно выполнять регуляторные требования, а самим регуляторам – контролировать соблюдение этих требований. Инвестиции в области регтех в течение 2014-2018 гг. пятикратно увеличились и достигли около 4,5 млрд долл. [13]</p>	<p>С целью эффективного внедрения инноваций ЦЭ необходимо государственное регулирование путём нормативного обеспечения, а также поддержка и трансформация для традиционных бизнес-моделей регулирования действий центральных банков.</p> <p>Следует отметить, Базельский комитет по банковскому надзору за период 2009-2017 гг. регламентировал в два раза больше нормативных стандартов, чем за предыдущие 20 лет [20, с. 27]</p>
<p><i>Блокчейн – фактор радикальной реструктуризации традиционного финансового рынка</i></p>	<p>Блокчейн-технологии являются реестром (децентрализованным) или перечнем всех операций в одноуровневой сети, пользователи которого могут хранить и переводить активы с помощью интернета без привлечения централизованной третьей стороны (финансовых посредников) [20, с. 14]. Таким образом, блокчейн трансформирует инфраструктуру</p>



Цифровая трансформация экономики	Тренды развития и влияние на финансы
1	2
	<p>финансового рынка путём сокращения потребности в финансовых посредниках, которые перечисляют деньги, принимают решения по договорам, налоговым операциям, хранит информацию и т.д. [20, с. 13]. Кроме того, функциональность блокчейн-технологий многообразна: от финансовых операций до автоматизированных договоров и т.п. Необходимо отметить, что система распределённого реестра в связи с возможностью подтверждения аутентичности также способствует сокращению расходов отрасли финансовых услуг</p>

Следовательно, на основании исследования и обобщения современных трансформаций цифровой экономики, которые влияют на финансовый сегмент и обуславливают тенденции развития финансов, можно сделать выводы, что финансы в условиях цифровизации имеют ряд проблемных аспектов.

Вместе с тем, необходимо отметить основные проблемные аспекты (барьеры) развития ИКТ и цифровизации экономики в целом. Согласно обзору информатизации госсектора РФ в 2019 году [17; 19] и научных работ Панышина Б. [9] и Филиппова Д.И. [14], основные проблемы цифровизации экономики следующие:

- нормативно-правовое обеспечение требует разработки, стандартизации и регулирования в области применения ИКТ и согласованности цифровизации на всех уровнях;
- недостаточное финансирование ИКТ-программ с учётом высокой стоимости проектов и издержек при эксплуатации;
- кадровые проблемы, связанные с отсутствием должной квалификации персонала, внедряющего и применяющего ИКТ;
- отсутствие или негативный опыт применения ИКТ, что обуславливает консерватизм (приверженность привычным продуктам / сервисам, укладам работы), низкую осведомлённость управляющего персонала о преимуществах цифровизации;

- проблемы кибербезопасности (недостаточная защита данных и ИКТ от кибератак и незаконных действий);

- высокий уровень киберрисков (недостаточная осведомлённость о возможных рисках, о цифровых решениях, которые учитывают специфику бизнес-процессов) и др.

Таким образом, современное состояние развития ЦЭ является неоднозначным: с одной стороны, индикаторы цифровизации указывают на положительную динамику, а с другой – в связи со спецификой трансформируемой экономики и самого процесса цифровизации существуют барьеры, препятствующие развитию ЦЭ.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Вышеизложенное исследование позволяет сделать выводы, что современные условия цифровизации экономики обусловили тенденции развития финансов, которые, с одной стороны, стимулируют внедрение инноваций и повышают конкурентоспособность как субъектов финансового сегмента, так и самого государства, а с другой – повышают вероятность возникновения рисков в области информационной безопасности и финансовой устойчивости. Перспективы дальнейшего исследования необходимо направить на изучение и разработку решения проблемных аспектов цифровизации экономики с целью раскрытия и реализации её потенциала в финансовом сегменте.

#### *Список использованных источников*

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: утверждена распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/images/a/af/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> .

2. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с.

3. Финансирование национального проекта «Цифровая экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/a/389793>.
4. International Institute for Management Development. World digital competitiveness ranking 2019 // IMD World Competitiveness Center. – 2019. – С. 180.
5. Global Innovation Index – 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2019.pdf>.
6. Шилов С. Лига Цифровой Экономики: будем расти быстрее рынка с темпами 15-20% в год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/a/497226>.
7. Глава Минкомсвязи Константин Носков в дискуссии TAdviser SummIT подвёл первые итоги нацпрограммы «Цифровая экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/a/491499>.
8. Бухт Р. Определение, концепция и измерение цифровой экономики / Р. Бухт, Р. Хикс // Вестник международных организаций. – 2018. – Т. 13. – № 2. – С. 143-172.
9. Панышин Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития / Б. Панышин // Наука и инновации. – № 3 (157). – 2016. – С. 17-20.
10. Рихтер К.К. Цифровая экономика как инновация XXI века: вызовы и шансы для устойчивого развития / К.К. Рихтер, Н.В. Пахомова // Проблемы современной экономики. – № 2 (66). – 2018. – С. 22-31.
11. Индикаторы цифровой экономики: 2019: статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 248 с.
12. Цифровая экономика: 2019: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 96 с.
13. Рябова И. Будущее финансов: 12 глобальных трендов нового десятилетия / И. Рябова // Экономический разговор

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://econs.online/articles/finansy/budushchee-finansov-12-globalnykh-trendov-novogo-desiatiletia/>.

14. Филиппов Д.И. Финансовые инновации в условиях развития цифровой экономики / Д.И. Филиппов // Креативная экономика. – 2019. – Том 13. – № 8. – С. 1503-1520.

15. Молчанова Н.П. Развитие общественных финансов в условиях становления цифровой экономики / Н.П. Молчанова // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. – Том 9. – Вып. 3. – С. 7-16 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3872&p=attachment>.

16. 5 главных тенденций 2019 года, влияние которых ИТ-рынок России оценит в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/a/497431>.

17. Основные проблемы цифровизации госсектора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/a/487073>.

18. Асонова Д. Децентрализация финансовых рынков и её последствия / Д. Асонова // Экономический разговор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://econs.online/articles/finansovaya-stabilnost/detsentralizatsiya-finansovykh-rynkov-i-ee-posleds/>.

19. Актуальные темы оцифровки государственного сектора с точки зрения ИТ-компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://tadviser.com/index.php/Article: The\\_hottest\\_topics\\_of\\_digitalization\\_of\\_a\\_public\\_sector\\_from\\_the\\_point\\_of\\_view\\_of\\_the\\_IT\\_companies](http://tadviser.com/index.php/Article:The_hottest_topics_of_digitalization_of_a_public_sector_from_the_point_of_view_of_the_IT_companies).

20. Технологии финансовых услуг в 2020 году и в дальнейшем: революционные перемены [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/\\_FinTech2020\\_Rus.pdf](https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/_FinTech2020_Rus.pdf).

## УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Гордеева Н.В.,**

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

**Попова А.А.,**

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

*Определяется сущность управления банковскими рисками. Выявляются факторы, влияющие на уровень риска. Приводится последовательность действий при управлении рисками. Указываются квалификационные признаки риска и задачи управления рисками банковской деятельности.*

**Ключевые слова:** *риск, управление рисками, банк, анализ, оценка, внутренние риски, внешние риски.*

*Essence of bank risk management is determined. Factors affecting the level of risk are identified. The sequence of actions in risk management is given. The qualification signs of risk and the tasks of risk management of banking activities are indicated.*

**Keywords:** *risk, risk management, bank, analysis, assessment, internal risks, external risks.*

**Постановка задачи.** Банки выступают основными участниками рынка, от их функционирования во многом зависит экономическое развитие государства. Сегодня, в условиях усиления нестабильности национальных и мировых финансовых рынков, важнейшее значение приобретает проблема обеспечения финансовой устойчивости банковской системы.

Кризисные явления в финансовой системе, которые происходили в течение последних лет, показали, что функциям управления рисками в банках не было уделено достаточного внимания, что и поставило под угрозу эффективность функционирования всей банковской сферы. Управление банковскими рисками – это процесс, при помощи которого банк проявляет риски, осуществляет оценку их величины, проводит

мониторинг и контролирует свои рисковые позиции, а также учитывает взаимосвязи между разными категориями рисков. Именно такие задачи должна решать банковская система государства в современных условиях стратегического ориентирования государства на присоединение к европейским структурам. Однако анализ ситуации в банковской сфере говорит о том, что иногда банки испытывают финансовый крах в связи с чрезвычайно рискованной политикой.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Общая характеристика и классификация банковских рисков представлены в трудах В.В. Бобиль [1], А.Т. Евтуха [3], А.А. Кириченко [4], А.Н. Колодизева [6], В.М. Лачкова [8] и др.

*Актуальность.* Значимость создания в банке качественно структурированной и независимой системы управления рисками в свете осложнения банковских продуктов, а также современных кризисных явлений в финансовой сфере не требует особого обоснования. Отсутствие действенной системы управления рисками может в конечном итоге привести банк к появлению серьёзных проблем. Отдельный недооценённый банковский риск превращается в риск структурный и наносит ущерб банку в целом. Однако нужно понять, что полностью избежать рисков в банковской деятельности невозможно, а потому цель процесса управления рисками в банке состоит не в полном их избегании, а в ограничении и минимизации их влияния.

*Цель статьи* – определение особенностей управления банковскими рисками в современных условиях.

*Изложение основного материала исследования.* Риск признавался неотъемлемой частью жизни ещё в древнем мире, а во времена средневековья, когда в Европе (в частности, в Италии и Испании) начало активно развиваться книгопечатание, появились первые словарные статьи с определениями риска. Несмотря на многолетние исследования теории риска, однозначной трактовки что такое риск не имеет до сих пор. Существуют многочисленные авторские подходы к толкованию его содержания и ведутся дискуссии относительно его сущностных признаков. Это связано с тем, что риск имеет несколько противоположных реальных основ. С одной стороны, риск имеет объективное основание и присущ

определённым явлениям и процессам, которые характеризуются вероятностной природой и неоднозначностью ожидаемого результата.

Кроме того, существует субъективная основа риска, которая связана с принятием решений людьми с разным опытом, знаниями, культурой и тому подобное.

Под риском понимают ситуативную характеристику (свойство) деятельности, происходящей в условиях неопределённости и определяется вероятными последствиями (отклонениями от целей).

Можно принимать решения и вводить действия, направленные на уменьшение риска, но избавиться от него невозможно. Ситуации, при которой риск отсутствует, в экономике почти не встречаются. Большое количество ситуаций, которым присущ риск, выступают трудно прогнозируемыми и контролируемыми. Это является причиной того, что даже идеальные на первый взгляд решения могут привести к убыткам [4].

Банковские риски, как и риски в прочих видах коммерческой деятельности, преимущественно связывают с финансовыми потерями, возникающими в результате их реализации.

Важнейшей задачей деятельности банков является получение максимальной прибыли, что ограничивается вероятностью понести убытки: чем выше риск, тем выше шанс получить прибыль (или понести убытки). Можно сказать, что риск – это стоимостное выражение вероятного события, ведёт к получению дополнительных доходов или несения незапланированных потерь.

Уровень конкретного риска банка, связанный с каким-либо событием, постоянно изменяется, что осуществляется в результате динамического характера внешнего окружения банков, влияния внешней среды. Это заставляет банк постоянно уточнять своё место и оценку риска своей деятельности на рынке, переоценивать отношения с клиентами и качество собственных активов и пассивов, а, следовательно, выбирать оптимальную политику в области управления банковскими рисками [6].

Вообще рассмотреть любой предмет или явление как объект управления – значит описать систему, действие которой регламентируется управляющей системой. Согласно терминологии

теории управления, «объект управления – это объект, для достижения желаемых результатов, функционирования которого необходимы и допустимы специально организованные воздействия». При таком подходе главным направлением описания должны быть состояние управляемой системы и воздействия (процессы), которые приводят к изменениям в её состоянии. Глядя на риск как на объект управления, необходимо отметить, что описание состояния такого объекта происходит с помощью процессов идентификации, измерения, анализа и оценки. Изменения в оценках риска могут происходить за счёт его нейтрализации и минимизации последствий (рис. 1) [3].

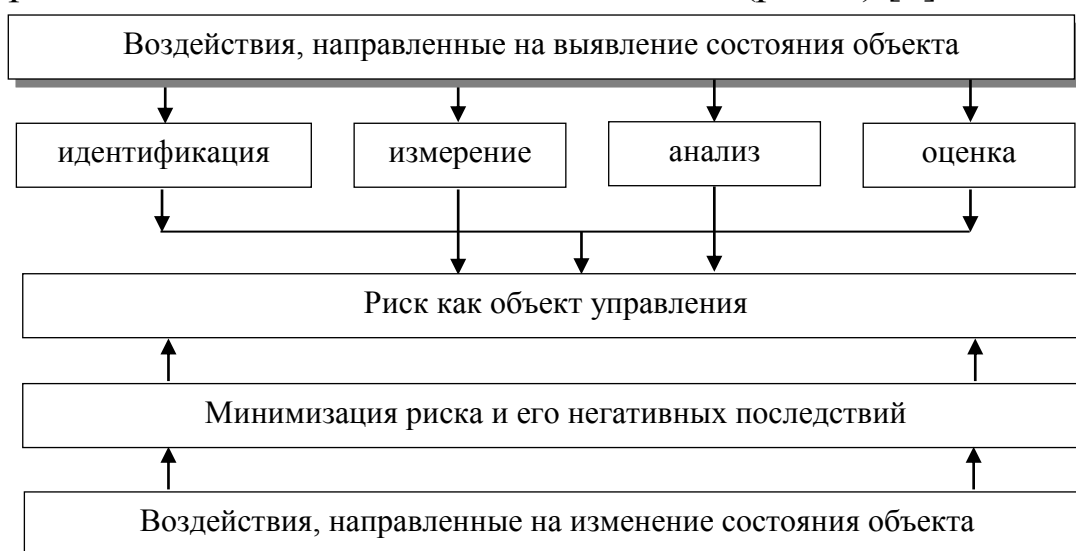


Рис. 1. Управляющие воздействия на риск как объект управления

Процесс идентификации риска состоит в выявлении и описании его элементов, то есть в определении важнейших параметров рискованной ситуации (что, где, когда, как и почему может привести к отклонению от целей). Измерение предполагает количественное определение параметров риска. Как правило, оно связано с определением вероятности риска и его последствий.

Под анализом риска понимается процесс выявления возможных альтернатив решения конкретной проблемы и определения наличия риска в имеющихся альтернативах, а также потенциальных последствий, которые могут возникнуть в результате реализации каждой альтернативы. Такое понимание выходит за пределы идентификации риска, так как требует



рассмотрения и сопоставления альтернатив решений (действий) и их последствий. То есть анализ является предпосылкой выбора при принятии решения за счёт детального изучения всех сторон проявления риска.

Так как риск как объект оценки требует определения соответствия его уровня определённым критериям, то оценка риска будет означать сопоставление вариантов решений (действий) по определённым оценочным критериям.

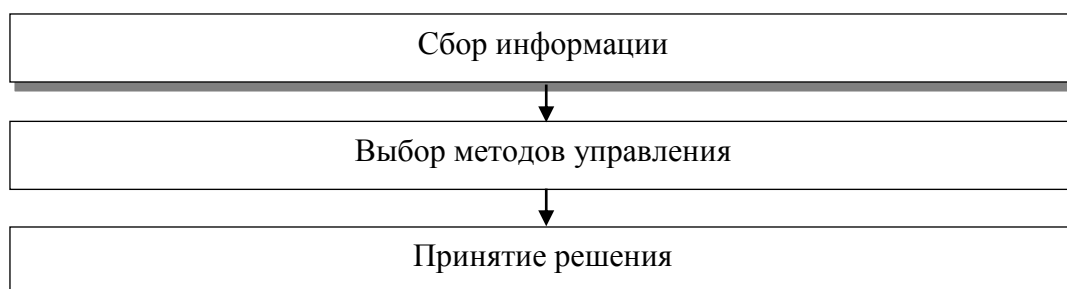
Как было указано выше, процедуры идентификации, измерения, анализа и оценки позволяют получить подробную информацию о видах и масштабах риска. Чтобы изменить эти характеристики, управляющие воздействия должны быть направлены на нейтрализацию или снижение рисков и минимизацию их негативных последствий.

На уровень риска могут влиять следующие факторы:

1. Неожиданные изменения обстоятельств.
2. Ошибки в оценке уровня риска.
3. Неверно определён метод управления риском.

Таким образом под управлением риском понимают систему мероприятий, направленных на идентификацию, оценку и минимизацию последствий возникновения риска, которые обеспечивают оптимальное соотношение между уровнями доходности и риска по операциям банка [1].

Управление риском строится на прогнозировании событий и предупреждении их развития, предполагающий совершенствование действующих и разработку новых методов управления риском, обеспечивая при этом достижение спланированного уровня рентабельности при данном уровне риска. Управление риском проводится в определённой последовательности (рис. 2).



## Рис. 2. Последовательность действий при управлении риском

Первоочерёдным этапом сбора всей нужной информации является осуществление текущего анализа рисков. Он даёт возможность оценить фактический уровень риска и достаточности капитала для его покрытия в зависимости от состояния активов и пассивов банка, уровня существующих процентных ставок, курсов иностранных валют и их рыночной стоимости.

Вторым шагом будет выполнение динамического анализа, итогом которого будет построение прогнозного баланса на будущие периоды. Для данного анализа используется информация стратегического развития банка по увеличению/уменьшению объёмов по каждой статье баланса, политику цен на банковские продукты, размер процентной маржи по операциям банка. В конце этого этапа разрабатывается сценарий с применением разнообразных методов управления для оптимизации уровня риска.

Среди основных банковских рисков выделяется кредитный риск, риск ликвидности, риск изменения процентной ставки, рыночный риск, валютный риск, юридический риск, операционно-технологический риск, риск репутации и стратегический риск.

В экономической литературе существует значительно большее количество видов рисков, присущих банковской системе и критериев их оценки. Коммерческие банки имеют дело с большим количеством различных категорий риска, все они управляются по-разному в зависимости от целей и стратегий банков.

С целью эффективного управления банковскими рисками их можно классифицировать следующим образом:

1. По сферам возникновения: внутренние и внешние риски.
2. В зависимости от этапа решения проблем риски делятся на: риски, возникающие на этапе принятия решений – ошибки в использовании методов определения уровня риска из-за нехватки информации или её низкое качество; риски, возникающие на этапе реализации решений – ошибки в реализации правильного решения, непредвиденные изменения субъективных условий.
3. По возможности диверсификации рисков подразделяются на: систематический – риск, присущий той или

иной сфере деятельности; специфический – риск, связанный с получением дохода от конкретной деятельности.

4. По характеру учёта банковские риски делятся на: риски по балансовым операциям и по внебалансовым операциям [8].

Успешная деятельность банка в большей степени зависит от организации процесса управления рисками.

Так как полностью избежать риска невозможно, цель процесса управления должна заключаться в своевременном выявлении потенциальных отклонений в проведении операций банка и минимизации их нежелательных последствий.

Задачи управления рисками деятельности банка должны содействовать достижению этой цели, и определяются следующими положениями:

1. Содержание расходов и иных параметров деятельности банка в пределах, которые позволяют получать запланированную норму прибыли.

2. Обеспечение безопасности операций банка.

3. Обеспечение стабильности получения доходов от деятельности банка.

4. Подготовка к возможным потерям вследствие возникновения ситуации риска (создание соответствующих резервов).

5. Соблюдение внешних ограничений по осуществлению деятельности.

Классический цикл управления рисками охватывает ряд последовательных процессов: планирования, анализа, организации, мотивации и контроля:

Выполнение и согласованность этапов управления рисками обеспечивается вследствие выполнения управленческих функций: планирования, организации, мотивации и контроля, содержание которых по исследуемой проблеме определены в табл. 1.

Определив содержательные, целевые и функциональные положения управления рисками деятельности банка становится возможным объединить их в единую последовательность управленческих действий, обеспечив при этом цикличность и непрерывность их выполнения.

Таблица 1

## Система целеориентированных функций управления рисками банка

Функции	Цели	Задачи
1	2	3
Планирование	Разработать порядок, последовательность и сроки исполнения мероприятий по управлению рисками	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработать программу управления рисками</li> <li>2. Определить потребность в обучении персонала банка</li> </ol>
Идентификация	Получить описание рисков в процессе осуществления операций банка	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. По каждой операции определить потенциальные ситуации, которые могут в будущем оказать негативное влияние на ход осуществления операций</li> <li>2. Документировать характеристики этих ситуаций с учётом того, почему они рассматриваются, как рискованные</li> </ol>
Анализ и оценка	Измерить, описать и оценить вероятные потери в ходе осуществления операций	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выяснить вероятность возникновения рисков</li> <li>2. Определить величину потерь при наступлении ситуации риска</li> <li>3. Рассчитать степень влияния рисков на реализацию операций банка</li> <li>4. Установить уровень каждого идентифицированного вида риска</li> </ol>
Организация работы с рисками	Уменьшить степень влияния рисков до приемлемого уровня	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработать систему управления рисками, которая определяет его субъекты, объекты, цели и методы</li> <li>2. Разработать подробные требования к обработке рисков: определить сроки выполнения отдельных этапов работ; распределить ответственность; выделить необходимые ресурсы</li> <li>3. Осуществить мероприятия по обработке рисков</li> <li>4. Сформировать систему мониторинга рисков</li> </ol>
Мотивация	Повысить заинтересованность персонала в предотвращении потерь при проведении операций	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработать систему стимулирования лучших результатов в условиях рискованной ситуации</li> <li>2. Применение мер стимулирования работы с рисками</li> </ol>
Контроль	Поддерживать установленный порядок действий по исследованию и обработке рисков	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определить эффективность исследования и обработки рисков</li> <li>2. Корректировать мероприятия по исследованию и обработке рисков в случае их неэффективности</li> </ol>

Следовательно, цикл управления рисками начинается со сбора данных о предполагаемых источниках и факторы риска, существующих как во внутренней сфере коммерческого банка, так и в его внешнем окружении. На базе собранной информации устанавливается перечень предполагаемых рисков при проведении операций банка [7].

Выявленные риски должны быть описаны с точки зрения последствий проявления рискованной ситуации с помощью количественных и качественных показателей, которые определяют содержание процесса измерения рисков. Итоги определения уровня риска требуют тщательного анализа причин и факторов, которые привели к образованию того или иного уровня рисков, а также возможных альтернатив развития рискованной ситуации.

Результаты оценки идентифицированных рисков являются базой для разработки, принятия и реализации управленческих решений по воздействию на рискованную ситуацию. Следует отметить, что поскольку среди менеджеров существует различное отношение к такому воздействию (в зависимости от их толерантности к рискованной деятельности), набор направлений и методов осуществления управляющих воздействий на объекты управления рисками существенно отличается.

Если минимизация, например, кредитных рисков может требовать диверсификации кредитного портфеля, то для компенсации такого риска более целесообразным будет повышение цены кредита. В зависимости от выбранного метода влияния осуществляется разработка соответствующего мероприятия по принятию, минимизации или уклонения от рискованной ситуации. Разработанные мероприятия должны быть задокументированы в разрезе сроков и исполнителей и приняты к реализации.

На каждом этапе разработанной последовательности целесообразным будет осуществление процессов мониторинга и контроля не только перечня потенциальных рисков или их уровня и последствий, но и результатов реализации рискованных решений с целью своевременного внесения корректировок в разработанные планы и программы, а также быстрого реагирования на возникающие проблемы деятельности банка.

Таким образом, учёт разработанных концептуальных основ управления рисками банка и последовательное прохождение всех его этапов:

1. Способствует снижению фактора неопределённости деятельности за счёт усиления контроля и повышения готовности банка к нежелательным событиям.

2. Позволит своевременно использовать потенциал увеличения её эффективности как за счёт повышения результатов, так и благодаря оптимизации ресурсного обеспечения активных операций.

3. Способствует улучшению отношений с клиентами за счёт налаживания двустороннего коммуникационного процесса [5].

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Управление банковскими рисками – это сложный и ответственный процесс, который выступает одним из центральных условий для обеспечения работы коммерческого банка. В системе риск-менеджмента каждый элемент является важным, следовательно, нужно уделять особое внимание не просто снижению или избеганию риска, но и принятию риска, разработке путей лимитирования рисков и диверсификации портфеля. Вышеизложенные подходы к структуризации и управлению банковскими рисками должны применяться в совокупности и касаться каждой категории рисков.

Детальный анализ, грамотная классификация и внедрение новых методологических подходов риск-менеджмента позволят коммерческому банку не только уменьшить риски, но и повысить свою конкурентоспособность на рынке. Принятие рисков и способность контролировать и принимать решения по их минимизации является основой для эффективной политики риск-менеджмента.

#### *Список использованных источников*

1. Бобиль В.В. Финансовые риски банков: теория и практика управления в условиях кризиса: монография / В.В. Бобиль. – Днепропетровск, 2016. – 298 с.

2. Васюренко А.В. Банковский менеджмент: учебное пособие / А.В. Васюренко. – М.: Издательский центр «Академия», 2015. – 316 с.
3. Евтух А.Т. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Т. Евтух, А.А. Евтух. – М.: Центр учебной литературы, 2017. – 456 с.
4. Кириченко А.А. Банковский менеджмент: учебник / под ред. А.А. Кириченко, В.И. Мищенко. – М.: Знание, 2015. – 832 с.
5. Ковалёв В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалёв. – М.: Изд-во Проспект, 2016. – 1024 с.
6. Колодизев А.Н. Финансовый менеджмент в банке: методология принятия решений в банковской сфере: учебное пособие / А.Н. Колодизев, И.М. Чмутова, И.А. Губарева. – М.: «ИНЖЕК», 2014. – 408 с.
7. Лаврушина О.И. Банковское дело: учебник / ред. О.И. Лаврушина. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр; ЭКОС, 2017. – 428 с.
8. Лачкова В.М. Финансовый менеджмент в банке: учебное пособие / В.М. Лачкова, И.Л. Шевчук. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 180 с.

# ПРИГЛАШЕНИЕ К ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКЕ НАУЧНЫХ РАБОТ СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

## Требования к оформлению авторских рукописей

1. Для публикации в сборнике принимаются ранее не публиковавшиеся работы в сфере экономики, менеджмента, маркетинга, финансов, учёта, анализа и аудита, биржевого и банковского дела, предпринимательства, экологии, проблем деятельности фирм на международном рынке, государственного управления, проблем управления городом, регионом, районом, методике и практики подготовки специалистов.

2. В представленной для публикации статье должны содержаться результаты анализа, обобщения конкретных материалов с позиций автора и с учётом требований ВАК.

3. Рукописи представляются в 1-м экземпляре (на русском, украинском или английском языке), напечатанных кеглем 16 Times New Roman с одной стороны листа формата А4 через 1,0 интервал. Поля на странице: слева – 3,0 см и справа – 1,5 см; снизу и сверху они должны составлять 2,0 см. Размер статьи должен составлять 8-16 страниц.

4. Использование знака дефиса (-) для переноса слов запрещено.

5. Рукопись начинается с индекса УДК в верхнем левом углу страницы. Текст должен соответствовать структурной схеме: название статьи, фамилия и инициалы авторов, учёная степень, учёное звание, место работы, должность, аннотация (на русском и английском языках).

Статья должна содержать следующие структурные элементы:

- постановка задачи;
- анализ последних исследований и публикаций;
- актуальность исследования;
- цель статьи;
- изложение основного материала;
- выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.

6. Все значения физических величин подаются в системе СИ. Для текстового материала используется настоящее время (за исключением обращения к предыдущим статьям).



7. Рисунки и таблицы оформляются в соответствии с ГОСТ 2.105-95. Каждый рисунок должен быть подписан (под рисунком), а таблица иметь название (над таблицей посередине строки). Все рисунки и таблицы должны быть пронумерованы арабскими цифрами. Для создания рисунков и таблиц следует использовать стандартный набор программ Microsoft Office. Иллюстративный материал, выполненный с помощью других программ, желательно подавать в векторных формах WMF, EPS или растровом – TIFF (графики – чёрно-белые, 600 dpi; фотографии – с оттенком серого, 150 dpi). Шрифт в таблицах и рисунках допускается 12-14 кегль. Использование вставленных объектов должно быть согласовано с редакцией сборника.

Математические формулы выполняются с помощью стандартного редактора формул Microsoft Equation 3.0 (или совместимого) с использованием стандартов набора (соблюдение стиля и относительного размера компонентов формул). Выравнивание таблиц выполняется по ширине текста.

8. Перечень литературных источников (список литературы) даётся общим списком в конце рукописи и должен быть составлен в очерёдности ссылок в тексте (*а не в алфавитном порядке!*) на языке оригинала в соответствии с действующим ГОСТ. Ссылка в тексте статьи на источник даётся в квадратных скобках, конкретные страницы указываются в этих квадратных скобках через запятую, например: [1, с. 35]. Если ссылка даётся сразу на два-три и т.д. источника без указания конкретных страниц, то перечисленные источники должны отделяться один от другого точкой с запятой и ссылка должна выглядеть следующим образом: [1; 3; 5]. А.А. Иванов (пробел). 20-30; 2013-2014 (нет пробелов). 20% (нет пробела). Т. д. (пробел). Использовать только такие кавычки « »». Тире удлинённое (–).

9. Все связанные файлы (статья, аннотация, сведения об авторе) пересылаются на электронную почту редакции сборника: [sbornikfin@mail.ru](mailto:sbornikfin@mail.ru).

10. Рукопись статьи включает сведения об авторе/авторах, внутреннюю рецензию с подписью рецензента (кандидата/доктора наук) и печать. Для аспирантов и соискателей обязательно представление отзыва научного руководителя.

11. В статью могут быть внесены изменения редакционного характера без согласования с автором/авторами.

12. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия.

13. Рукописи не возвращаются.

*Научное издание*

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

## **СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ**

**СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»**

### **Выпуск 17**

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	Кравченко А.В.
Технический редактор	Волобуева Д.С.
Компьютерная вёрстка	Зензеров В.И.

Подписано в печать 26.03.2020 г.

Формат 60x841/16 Бумага офсетная 15,4 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.

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

Адрес редакции: ДНР, 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев,  
163а ГОУ ВПО «ДонаУиГС»